

# El contractualismo contemporáneo como fundamento de la ética empresarial

M<sup>a</sup> Ángeles Arráez Monllor\*

Universidad de Granada

**Resumen:** El objetivo del presente trabajo es ofrecer una revisión del enfoque contractualista contemporáneo con el propósito de mostrar cómo éste puede servir de fundamento para la ética empresarial y la Responsabilidad Social de la Empresa (RSE). Por un lado, el enfoque de J. Rawls está en la base de la propuesta de T. Donaldson y T. W. Dunfee y su “Teoría *Integrativa* del Contrato Social”. Por otro, el contractualismo de D. Gauthier ha servido de inspiración a la reciente teoría de la RSE como “modelo extendido de gobierno corporativo” de L. Sacconi. Veremos qué caracteriza a ambas propuestas y cuáles son sus fuerzas y sus debilidades.

**Palabras clave:** contractualismo, ética empresarial, relaciones económicas, agente económico.

**Abstract:** The aim of this work is to review the contemporary contractarian approach to Business Ethics, as well as to defend its validity as a foundation for Business Ethics and Corporate Social Responsibility (CSR). On the one hand, J. Rawls’ approach is on the basis of T. Donaldson & T.W. Dunfee’s proposal and their ‘Integrative Social Contracts Theory’. On the other hand, the contractarianism of D. Gauthier has been the inspiration of the recent theory of CSR as ‘an Extended Model of Corporate Governance’ of L. Sacconi. We will explore both proposals, as well as their strengths and weaknesses.

**Key words:** contractarianism, business ethics, economy relationships, economy agent.

## 1. Introducción

Ofrecer un fundamento filosófico firme para el fenómeno, eminentemente práctico, de la ética empresarial y la RSE se ha convertido hoy en una tarea esencial. La falta de una base tal - que permita responder claramente a las cuestiones sobre su naturaleza y justificación - puede llevar (y ha llevado, de hecho) a una crisis global en cuyo origen están la ausencia de un auténtico compromiso ético y la subordinación de los principios morales al beneficio económico a corto plazo<sup>1</sup>.

---

\* Facultad de Psicología, Campus Universitario de Cartuja s/n, 18071, Granada  
marraezm@ugr.es

<sup>1</sup> Son muchos los expertos que, desde la economía, la filosofía o la política, señalan a la falta de ética como de una de las principales causas de la actual crisis económica y financiera. Un ejemplo reciente lo tenemos en el manifiesto ‘Global Economic Ethic. Consequences for Global Businesses’ proclamado en la sede de la Naciones Unidas el 6 de Octubre de 2009. En su “Preámbulo” señala que “Para que la globalización de la economía conduzca a la prosperidad universal y a una sociedad sostenible, todos aquellos que participan en ella, o se ven afectados por las distintas actividades económicas, dependen de un intercambio, iluminado en valores y en la cooperación mutua. La necesidad de esta orientación ética es una de las lecciones fundamentales de la actual crisis mundial de los mercados y productos financieros”. El texto completo puede verse en [www.globaleconomicethic.org](http://www.globaleconomicethic.org)

El presente trabajo entronca en el conjunto de investigaciones vinculadas, no tanto al *cómo*, sino al *por qué* de la ética empresarial y la RSE. Investigaciones que son necesarias para mostrar que las actuales tendencias en el *management* (la gestión orientada a los stakeholders, la sostenibilidad, el comercio justo, etc.) responden a una obligación moral que puede ser racionalmente fundamentada. En este sentido, lo que distingue a las propuestas aquí descritas es el recurso a un enfoque poco explorado en este campo y que, sin embargo, parece especialmente adecuado, en tanto que proporciona argumentos desde la propia lógica de la empresa (partiendo de una concepción del individuo como agente maximizador de sus propios intereses) para demostrar la existencia de obligaciones morales o de justicia en ella. Se alejan, con ello, de determinados enfoques que, persiguiendo el mismo objetivo, remiten a tradiciones éticas con un punto de partida muy diferente.<sup>2</sup>

En concreto, se hace referencia aquí a la propuesta de L. Sacconi, que trata de establecer una base contractualista para el concepto de la RSE (desarrollando la idea de un acuerdo racional entre los miembros de la firma), así como ofrecer una justificación de las obligaciones de la empresa como obligaciones de justicia. Su propuesta puede distinguirse de otras teorías contractualistas desarrolladas en este campo, como la “Teoría *Integrativa* del Contrato Social” de Donaldson & Dunfee. En la primera parte, se exponen los rasgos más relevantes de la teoría contractualista contemporánea - representada por D. Gauthier y J. Rawls - con el objetivo de mostrar su influencia en las dos propuestas mencionadas.

## **2. La teoría contractualista contemporánea**

En términos generales, la tradición contractualista se basa en dos ideas conectadas entre sí: (i) las demandas de la moralidad son fijadas por acuerdos hipotéticos que alcanzan los individuos para regular la interacción social. Y (ii) tales demandas son obligatorias, precisamente, porque han sido acordadas (y no porque exista un dato moral previo o algunos principios y valores objetivos). El contenido concreto y la fuerza normativa de tal acuerdo hipotético varían, sin embargo, en las diferentes versiones del contractualismo. Para la teoría de inspiración hobbesiana (cuyo mayor representante en las últimas décadas ha sido D. Gauthier) es la perspectiva (individual) del beneficio mutuo la que permite el

---

<sup>2</sup> Me refiero aquí, entre otras, a propuestas como la de A. Cortina (inspirada en la ética del discurso de Habermas) o la de J. M. Lozano (basada en la integración de las tradiciones deontológica, consecuencialista y aretológica), así como al enfoque basado en los derechos del economista A. Sen o a la concepción aretológica de J. Baradacco, entre otras.

acuerdo y genera la moralidad. Esta es la principal diferencia respecto al contractualismo kantiano representado por J. Rawls, que defiende que la base del contrato social es el presupuesto del igual estatus moral de todos los individuos (lo que convierte a los intereses individuales en un objeto de interés imparcial).

### **2.1. La teoría de la justicia de J. Rawls: una visión kantiana del contrato social**

El recurso a la idea del contrato social como fundamento de la moralidad o base de la justificación del orden social y político no es, en absoluto, algo novedoso. Aunque en cierto sentido ya la encontramos entre los sofistas griegos<sup>3</sup>, es en los siglos XVI y XVII cuando ocupa un lugar central en el pensamiento filosófico con teorías como las de Hobbes, Locke o Rousseau (cada uno de los cuales ofrece una interpretación diferente del mismo al partir de una concepción particular del “estado de naturaleza”). En la actualidad, cada una de estas corrientes de pensamiento ha dado lugar a una forma de contractualismo. El de Rawls - que es un contractualismo *político* - sigue una línea de pensamiento rousseauiano-kantiana. El contractualismo de Gauthier, por su parte, se define como un contractualismo *ético* que reformula la propuesta de Hobbes<sup>4</sup>.

Con su *Teoría de la Justicia*<sup>5</sup>, lo que pretende Rawls es determinar cómo es posible una sociedad plural (de ciudadanos diferentes tanto en sus doctrinas morales, religiosas y filosóficas como en sus bienes económicos y sociales) que sea, sin embargo, armoniosa y, sobre todo, justa. Cómo construir lo que llama una “sociedad bien-ordenada”<sup>6</sup> Para ello, es necesario que sus miembros lleguen a una concepción de la justicia que, siendo independiente de las doctrinas que los dividen, permita que todas (si son razonables) cohabiten en el entramado social.

El *contrato social* es el procedimiento por el que se definirían los principios de justicia para una sociedad tal y que tiene lugar, para Rawls, en una situación hipotética que denomina “posición original” (evocando la noción de “estado de naturaleza” del

---

<sup>3</sup> Un ejemplo claro lo tenemos en el diálogo entre Platón y Glaucón sobre el origen de la justicia (Platón, *La República*, “Libro II”, Espasa (Colección Austral), Madrid, 1992.

<sup>4</sup> La tercera línea de pensamiento, que aquí no será abordada, podría estar representada por la teoría política de Nozick.

<sup>5</sup> J. Rawls: *Teoría de la justicia*, Madrid, Fondo de Cultura Económica de España, 1993.

<sup>6</sup> Una sociedad bien-ordenada es “una sociedad efectivamente regulada por una concepción pública de justicia. Esto es, es una sociedad en la que: (1) Todo el mundo acepta, y sabe que los demás aceptan, los mismos principios (la misma concepción) de justicia. (2) Las instituciones sociales básicas satisfacen esos principios”. J. Rawls: *Justicia como equidad. Materiales para una teoría de la justicia*. Madrid, Tecnos, 1986. p. 103

contractualismo clásico). En ella, las personas – definidas como personas racionales y libres interesadas en promover sus propios intereses - se hallan tras un *velo de ignorancia*, lo que permite situarlas en las condiciones de imparcialidad y objetividad necesarias para alcanzar un acuerdo justo. En las condiciones descritas, los individuos deben deliberar acerca de cuáles son los mejores principios de justicia social. Al hacerlo, no obedecen a ningún tipo de motivación moral, sino que se orientan por máximas prudenciales. Sin embargo, sí parten de un dato moral previo: todas las personas poseen un mismo estatus moral. Todas poseen una “personalidad moral” expresada en su “sentido de la justicia” (entendida como equidad) y en su propia “concepción del bien”. Cada persona importa e importa por igual, de ahí que exista un “deber natural de justicia”. Es precisamente en este punto donde descubrimos la influencia kantiana en la propuesta de Rawls. Los individuos son concebidos como personas *morales* (libres e iguales), capaces de entender, aplicar y actuar desde los principios de justicia, así como de formar, revisar y perseguir una concepción del bien. Partiendo de esta intuición moral básica de la inviolabilidad del ser humano y de una posición inicial que garantiza la imparcialidad, los participantes en el acuerdo decidirían, según Rawls, sus dos principios de justicia social<sup>7</sup>.

Que esto sea así – es decir, que de una situación como la descrita se derive un único resultado óptimo- ha sido ampliamente discutido. De hecho, para muchos no está claro que los *principios susceptibles de ser acordados en la posición original* sean, como afirma Rawls, equivalentes a *principios razonables y bien fundados*.<sup>8</sup> Sin embargo, la principal objeción la encontramos en el hecho de que, aun cuando esto fuera así, resulta difícil justificar el deber de guiarnos por unos principios que elegiríamos si nos encontráramos en una situación tan artificial. Es el problema del cumplimiento, característico de las teorías contractualistas. ¿Por qué ha de aceptar (*ex post*) cada individuo los términos de un acuerdo hipotético?

Mientras que Rawls ofrece una respuesta desde una determinada concepción de la teoría y el agente morales, Gauthier recurre a la racionalidad. La teoría moral es, para él, una parte de la teoría de la decisión racional (y no una teoría que, simplemente, use la decisión racional).

---

<sup>7</sup> “Estos dos principios son: *Primer Principio: Cada persona tiene un igual derecho al más amplio esquema de iguales libertades básicas, compatible con un esquema similar de libertades para todos. Segundo Principio: Las desigualdades sociales y económicas han de satisfacer dos condiciones: tienen que (a) ser para el mayor beneficio de los miembros menos favorecidos de la sociedad; y (b) estar adscritas a cargos y posiciones accesibles a todos en condiciones de equitativa igualdad de oportunidades.*” *ib.* p. 189

<sup>8</sup> M. A. Rodilla: “Presentación” en Rawls, *Justicia como equidad. Materiales para una teoría de la justicia*, Madrid, Tecnos, 1986. p XVII

## 2.2. El contractualismo hobbesiano de D. Gauthier

Gauthier comparte con Hobbes la idea de que un sujeto político sólo aceptaría voluntariamente convertirse en súbdito si, al hacerlo, esperara obtener un beneficio mayor al coste de esa cesión y si, además, contase con que los demás miembros de la sociedad aceptarían las mismas reglas a las que él se somete<sup>9</sup>. Sin embargo, le da una nueva interpretación a sus premisas - desde la teoría de la decisión racional - para mostrar que el sometimiento a un soberano no es el único modo de garantizar que se alcance y mantenga un acuerdo que permita salir del estado de naturaleza. El objetivo de su teoría es mostrar que es posible formular un argumento contractual que, tomando como única premisa la racionalidad instrumental de las partes y partiendo de la estructura de la interacción en la que se hallan, demuestre que el comportamiento moral es racional.

A diferencia de lo defendido por Rawls, ni la imparcialidad ni la personalidad moral de los individuos son supuestos previos al contrato, ni tampoco éstos han de imaginarse en una situación de ignorancia sobre sus propias capacidades e intereses para alcanzar el acuerdo. Gauthier parte de un supuesto contrario a la moralidad – entendida como restricción a la persecución del interés individual - y concibe a la persona como un centro independiente de actividad que intenta dirigir sus capacidades y recursos a la satisfacción de sus intereses<sup>10</sup>. La pregunta es, entonces, por qué tales individuos aceptarían restringir su interés. Y la respuesta será que, en determinadas situaciones de interacción con otros, eso es lo racional. En este sentido, la justificación del cumplimiento remitirá al beneficio mutuo y a la racionalidad.

La idea clave es que, en muchas situaciones, si cada persona elige lo que, dadas las elecciones de los demás, maximizaría (de forma directa) su utilidad esperada, entonces obtendrán un resultado mutuamente desventajoso en comparación con alguna alternativa en la que todos podrían estar mejor<sup>11</sup>. En tales casos, cada uno puede percibir que abstenerse de maximizar directamente su propia utilidad - si los demás también lo hacen - resulta mutuamente ventajoso. Esta es, como decía Hobbes, una condición necesaria para aceptar

---

<sup>9</sup> Ver T. Hobbes: *Leviatán o la materia forma y poder de un estado eclesiástico y civil*, Madrid, Alianza, 2002. p. 120-125

<sup>10</sup> Para Gauthier, los participantes en el acuerdo no son individuos hipotéticos, sino reales, individuos determinados y distinguidos por sus capacidades, situación e intereses.

<sup>11</sup> Este tipo de situaciones pueden ser ilustradas con el ejemplo, clásico en teoría de juegos, del Dilema del Prisionero. Una descripción del mismo puede verse en R. Axelrod: *La evolución de la cooperación*, Madrid, Alianza, 1986, p. 19.

la restricción al propio interés: suponer que los demás también lo harán y que el resultado será más beneficioso para cada uno y mutuamente ventajoso para todos. Una práctica que cumpla tal condición podrá lograr el acuerdo unánime entre personas racionales que eligen las condiciones bajo las cuales estarían dispuestas a actuar; y ese acuerdo será la base de la moralidad. Ésta es, efectivamente, una restricción a la persecución del propio interés, pero una restricción *racional*.

Con ello no quiere decirse que cualquier restricción al interés individual que sea mutuamente aceptada y beneficiosa sea moral. Para serlo, ha de estar *justificada*: los individuos, tras reflexionar, han de admitir que no sólo es ventajosa frente al incumplimiento, sino también frente a otra restricción alternativa que cumpla también tales condiciones (es decir, el beneficio mínimo relativo ha de ser tan grande como sea posible). Es importante advertir que, en este argumento, la racionalidad (entendida como racionalidad instrumental) es concebida como maximizadora *restringida* (frente a la maximización directa) de los propios intereses. El maximizador directo es aquel que está dispuesto a cumplir las restricciones morales siempre y cuando espere una disposición similar en los otros. Al hacerlo, disfruta de oportunidades para cooperar de las que otros carecen y, aunque a veces pueda resultar perjudicado por ello, la ventaja neta que los maximizadores restringidos obtienen de la cooperación excede los beneficios de la explotación que otros pueden esperar<sup>12</sup>. Por eso, “*es racional estar dispuesto a restringir el comportamiento maximizador internalizando principios morales para gobernar las propias elecciones.*”<sup>13</sup>

De este modo, se ofrece una justificación, no sólo de por qué individuos racionales acordarían restringir sus intereses directos mediante la moralidad, sino también de por qué deberían cumplir, *ex post*, tales principios. A primera vista, parece que lo racional sería intentar beneficiarse del cumplimiento de los otros sin cumplirlos uno mismo<sup>14</sup>. Sin embargo, vemos que con ello se obtendrá un resultado individualmente peor al que obtendría si aceptara cooperar condicionalmente. En definitiva, “*puede haber, y de hecho*

---

<sup>12</sup> D. Gauthier: “¿Por qué contractualismo?”, *Doxa, cuadernos de filosofía del derecho*, nº 6. 1986 p.19-38.

<sup>13</sup> ‘*it is rational to be disposed to constrained maximizing behaviour by internalizing moral principles to govern one’s choices*’ (la traducción es mía). D. Gauthier: *Morals by Agreement*, Oxford, Clarendon Press, 1986, p.15.

<sup>14</sup> Es el viejo problema planteado por “el insensato” a Hobbes.

*hay, una razón no moral para ser moral, una razón que incluso el egoísta tiene que reconocer*”<sup>15</sup>

Como se dijo arriba, ambas propuestas están en la base tanto de la teoría de Donaldson & Dunfee como de la propuesta de Sacconi; proponiendo cada uno un fundamento contractualista diferente para la ética empresarial. La primera se apoya en la idea de que, por encima de los contratos reales que existen entre, y dentro de, las comunidades económicas (economías nacionales, industrias, empresas, etc.) hay unos acuerdos informales pero críticos que tejen la vida económica y reflejan el acuerdo hipotético entre miembros racionales de una comunidad. Dicho de otro modo, por encima de los contratos existentes (o “micro”) existe un contrato hipotético (o “macro”) – a saber, el de la moralidad - que debe ser respetado. Su teoría del contrato social pretende unir ambos (de ahí que se denomine “integrativa”).

Por su parte, Sacconi parte de una concepción de la empresa como una coalición entre individuos cuya función característica es superaditiva - pues les permite obtener un beneficio que no podrían alcanzar si actuaran separadamente – y que hace posible salir de un “estado de naturaleza” mutuamente desventajoso. Para lograrlo, los individuos crean un primer contrato social por el que las interacciones son reguladas según normas acordadas. Con ello, sin embargo, no se garantiza la ausencia de abusos por parte de los que tienen más poder, pues tales contratos son incompletos y dejan lugar para el oportunismo. Por ello, se crea un segundo contrato social, que añade deberes para los que dirigen la empresa hacia todos sus stakeholders. Es, por eso, una teoría de la RSE como “modelo *extendido* de gobierno corporativo”.

### **3. Teorías contractualistas en ética empresarial**

#### **3.1. La Teoría *Integrativa* del Contrato Social de Donaldson y Dunfee**

Uno de los problemas que llevan a Donaldson & Dunfee a desarrollar su teoría es esa falta de fundamento teórico sólido para la ética empresarial. Estos autores advierten que, en general, ha sido un campo abordado desde dos metodologías diferentes - una empírica (propia de los investigadores en las escuelas de negocios) y otra normativa (propia de los filósofos) - que rara vez han intentado integrarse. Esto ha hecho imposible

---

<sup>15</sup> ‘*it could be, and in fact there is, a non-moral reason to be moral. A reason which even an egoist must recognises*’. D. Gauthier: “The Incomplete Egoist” in *Tannen Lectures on Human Values*, vol. 5, Cambridge University Press, 1984. p. 234-273

desarrollar una única teoría válida para toda la gama de problemas que surgen en la ética empresarial y ha llevado a la aplicación de diferentes perspectivas y teorías según el caso, haciendo que “*falsas inferencias sean expuestas y aplicadas*”<sup>16</sup>. El enfoque contractualista es, para ellos, la solución a este problema; pues, partiendo del simple supuesto de un acuerdo (hipotético) entre seres racionales, nos permite entender las obligaciones que tienen las instituciones sociales con sus miembros y con la sociedad.

La teoría de Donaldson & Dunfee entronca en la tradición contractualista representada por Rawls en tanto que incluye determinados datos morales entre sus premisas. Estos autores parten de la aceptación y el respeto a la autonomía humana y establecen como supuesto de fondo la necesidad de que los resultados de su teoría sean compatibles con nuestras intuiciones básicas sobre la moralidad (preceptos como “no mentir” o “ser justo”)<sup>17</sup>. De hecho, lo que pretenden es elaborar una propuesta que conecte los múltiples acuerdos que configuran las diferentes relaciones económicas con un acuerdo global sobre los límites morales de éstos.

Como hiciera Rawls, parten de una situación hipotética en la que seres racionales e informados (es decir, que conocen el conjunto de hechos aceptados como verdaderos en su tiempo) han de acordar, en este caso, los términos de un marco ético para las actividades económicas. Los participantes desconocen de qué comunidad económica son miembros y cuál es su nivel de riqueza, pero poseen un sentido mínimo sobre lo correcto y lo incorrecto (conocen los valores morales profundos o *hipernormas*). La tesis de estos autores es que, en estas condiciones, los agentes aceptarían un conjunto limitado de supuestos al fijar un marco para su comportamiento en el contexto de la producción y el intercambio de bienes y servicios. Tales supuestos son: (i) todos los seres humanos tenemos una racionalidad moral limitada; (ii) las comunidades y sistemas económicos exitosos (eficientes) requieren un fundamento mínimo de comportamiento ético (confianza, honestidad, etc.); y (iii) *ceteris paribus*, es preferible una actividad económica consistente con las actitudes culturales, religiosas y filosóficas de los agentes (es decir, con sus preceptos personales) a una que no lo sea<sup>18</sup>. Con estos supuestos, acordarían un contrato *macrosocial* que, respetando las

---

16 T. Donaldson & T.W. Dunfee: *Ties That Bind. A Social Contracts Approach to Business Ethics*, Boston, Harvard Business School Press, 1999. p. 9

17 Gauthier, por el contrario, no incluye entre sus supuestos ni que deba existir una restricción racional de los intereses individuales ni que su contenido haya de corresponderse con los principios morales convencionales. Que la teoría moral resultante se ajuste a ellos es una cuestión posterior.

18 *Ibid.*, p. 28

normas legítimas<sup>19</sup> de las diferentes comunidades, serviría como marco ético para la actividad económica, quedando así integradas las dos formas de contrato social. Dicho contrato *macro* establecería los límites morales para cada contexto particular, respetando los contratos *micro-sociales* específicos (es decir, los contratos existentes que regulan la actividad de las distintas comunidades económicas) así como la libertad de los individuos para desarrollar sus propias normas y elegir los grupos económicos a los que pertenecen.

La idea clave de dicho contrato gira en torno al concepto de *hipernorma*, o principio universal que pone límite a las normas de las diferentes comunidades, y que remite a ese supuesto sentido *moral* común de todo ser humano. El modo en el que una comunidad económica decide regular en este sentido su actividad puede variar de un lugar a otro y evolucionar con el tiempo. Sin embargo, siempre y en cualquier sitio ha de ser consistente con los valores morales profundos que todos aceptaríamos como tales. Dar una lista exhaustiva de estas normas sería, para estos autores, innecesario y poco recomendable (pues cada comunidad las expresa empleando sus propios conceptos); pero sí pueden señalarse una serie de pruebas que nos indican si un principio tiene o no el estatus de *hipernorma*. El amplio consenso sobre su universalidad, estar apoyada por las leyes de diferentes países o ser consistente con los principales preceptos filosóficos y con la mayoría de las religiones son algunas de dichas pruebas.<sup>20</sup> Este marco general contribuiría a la eficiencia de los sistemas económicos (al darles un fundamento ético mínimo) y permitiría una actividad económica consistente con un amplio rango de actitudes culturales, políticas y religiosas - entroncando, así, con los tres supuestos mencionados arriba.

De este modo, podría establecerse una analogía entre esta propuesta y la de Rawls: la teoría de Donaldson & Dunfee parte de un determinada concepción de los individuos – como agentes morales – y establece, a través de un acuerdo hipotético entre ellos, un orden para las relaciones económicas que, respetando la pluralidad, garantiza la justicia de las mismas al asegurar que éstas se ajustan al marco general de la moralidad. Sin embargo, dicha propuesta puede ser atacada con relativa facilidad, en tanto que puede ser acusada de dar por supuesto parte de lo que pretende demostrar. Que exista una moralidad básica, compartida y aceptada por todos los seres humanos, es cuestionable. Y que las normas que regulan la actividad empresarial deban ajustarse a ella, ha de ser demostrado con mayor rigor. Es seguramente cierto que existen determinados valores que todos aceptamos, pero

---

19 En esta teoría, una norma es legítima si es una norma auténtica compatible con las hipernormas. Y es auténtica cuando es generada dentro del espacio libre moral de una comunidad local mediante un contrato microsocioal y está basada en el consenso entre los miembros de esa comunidad.

<sup>20</sup> *Ibíd.*, p. 60

también lo es que pueden ser demasiado generales como para cumplir el papel regulador que en esta teoría pretenden tener. Además, aun cuando hubiera un acuerdo específico sobre los mismos, son muchas las ocasiones en las que podría generarse un conflicto entre ellos. En tales casos, estos autores terminan por dejar la decisión en manos del juicio del individuo particular, que en el contexto de esta teoría refiere al juicio del directivo o del gerente (pues es a ellos a quienes corresponde la decisión final en una organización empresarial). Esto abriría el camino a una nueva crítica, en tanto que podemos dudar de que su reflexión vaya a estar orientada principalmente por el razonamiento moral y que, en el caso de que lo estuviera, fuera efectivamente realizada (remitiendo, así, al problema del cumplimiento anteriormente mencionado).

La propuesta de Sacconi, por su parte, disfruta de un mayor rigor y de un fundamento teórico más sólido; pero es criticada, precisamente, por la oscuridad y complejidad de algunos de sus argumentos.

### **3.2. La RSE como *modelo extendido de gobierno corporativo* de L. Sacconi**

El objetivo de la teoría de Sacconi es encontrar un fundamento contractual para la empresa y el concepto de RSE. Para lograrlo, la idea de acuerdo racional ha de ser desarrollada en dos direcciones.<sup>21</sup> En primer lugar, debe justificar su modelo normativo desde un punto de vista imparcial; y, en segundo lugar, debe ofrecer incentivos personales para cumplirlo. Como afirmara Gauthier, la teoría ha de mostrar que el acuerdo es racional tanto interna como externamente, es decir, que es racional llegar a dicho acuerdo y también lo es cumplirlo.

Su concepción de la empresa como estructura extendida de gobierno se opone al modelo neo-institucional, que recurre a la autoridad jerárquica para regular las relaciones de intercambio que la definen. Este tipo de organización tiene el riesgo de hacer posible que, quienes ostentan el poder, puedan abusar de él. Para evitarlo, Sacconi propone que se añada, al derecho propio del gobierno corporativo, una serie de deberes fiduciarios<sup>22</sup> hacia quienes podrían ser víctima de tales abusos. Con ello, crecería la eficiencia social al

---

21 Sacconi aborda en cada una de las dos partes de su ensayo “A Social Contract Account for CSR as an Extended Model of Corporate Governance” estas direcciones.

22 El deber fiduciario supone que un sujeto, con un interés legítimo, delega sobre otro (el fideicomisario) la responsabilidad de tomar decisiones sobre los asuntos que le conciernen cuando está incapacitado para hacerlo él mismo. El que recibe esa autoridad debe, entonces, ejercerla por el bien de aquel que se la ha concedido y que está, por tanto, sujeto a ella.

aumentar los incentivos para participar en el intercambio y reducirse los costes generados por el abuso de autoridad. Así, la RSE se define como:

*“un modelo de gobierno corporativo extendido mediante el cual, aquellos que dirigen una empresa, tienen responsabilidades que van desde la satisfacción de sus deberes fiduciarios hacia los propietarios hasta la satisfacción de deberes fiduciarios análogos con todos los stakeholders de la empresa”<sup>23</sup>.*

Es el modelo que acordarían individuos racionales que, en un estado de naturaleza previo mutuamente desventajoso, tuvieran que acordar las reglas para sus interacciones económicas. Cuando se constituye una empresa, se crea una coalición de individuos cuya función característica es super-aditiva, pues actuando cooperativamente son capaces de producir un beneficio que no podrían alcanzar si actuaran separadamente. En el momento previo, se encuentran, por tanto, en ese “estado de naturaleza” (*status quo*) mutuamente desventajoso para todas las partes<sup>24</sup>. Por eso, se inicia un proceso de negociación con el objetivo de abandonarlo y definir la estructura de la empresa. Sacconi define esta situación como un “juego de elección constitucional”, en el que cada miembro potencial de la coalición debe elegir una estrategia (*constitución*) entre las disponibles y hacerlo de manera conjunta con los demás (pues de lo contrario fracasará el intento de alcanzar un acuerdo y quedarán condenados a la solución sub-óptima *d* del “juego estado-de naturaleza”<sup>25</sup>).

En un “primer contrato social”, los stakeholders estipularían que no existieran externalidades negativas<sup>26</sup> o que, al menos, éstas fueran compensadas; que el beneficio fuera el mayor posible; y que éste se distribuyera de manera justa o racionalmente aceptable por todos<sup>27</sup>. Sólo después se crearía un “segundo contrato social” en el que surgiría la estructura de gobierno jerárquica y en la que se acordaría que la autoridad cumpla la *condición fiduciaria extendida*. Es decir, sólo una vez acordadas las condiciones mínimas se llegaría a un segundo contrato del que derivaría la estructura jerárquica de la

---

23“Corporate Social Responsibility is a model of extended corporate governance whereby those who run a firm have responsibilities that range from fulfilment of their fiduciary duties towards the owners to fulfilment of analogous fiduciary duties towards all the firm’s stakeholders.” (la traducción es mía). L. Sacconi: “A Social Contract Account for CSR as an Extended Model of Corporate Governance (I): Rational Bargaining and Justification”, *Journal of Business Ethics*, Springer, vol. 68, nº 3, October 2006, p. 259-281.

24 Sacconi describe ese estado previo como un escenario hobbesiano en el que la vida de quienes están envueltos en transacciones económicas es “solitaria, pobre, fea y corta”, pues están reguladas por contratos incompletos y sujetos a comportamientos oportunistas.

25 *Ibid.*, p. 268

26 Efectos, en este caso costos, sobre el bienestar de los agentes económicos que no son tenidos en cuenta en el precio real del mercado.

27 *Ibid.*, p. 275

empresa. La autoridad recaería sobre uno de los grupos (el más eficiente en las actuaciones de gobierno), pero sólo sería reconocida si éste acepta los deberes fiduciarios hacia todos sus stakeholders, y no sólo hacia los propietarios.

Una vez definidos estos términos, surge, de nuevo, el problema del cumplimiento. Cómo una norma suscrita voluntariamente puede tener la fuerza motivacional suficiente para ser cumplida incluso cuando requiere un comportamiento contrario al interés del agente (al menos, en el corto plazo). Un recurso ampliamente utilizado en el contexto de la empresa es el “argumento de la reputación”, que remite a los perjuicios que supone para ésta un historial de malas prácticas. Sin embargo, éste no es suficiente para garantizarlo, pues sólo funciona bajo condiciones que difícilmente se dan. Frente a éste, Sacconi propone ver la actividad empresarial como un “juego de confianza” en el que el jugador 1 (los stakeholders) tiene “preferencias conformistas” o “morales” – y no son meramente auto-interesados<sup>28</sup> – y el jugador 2 (la empresa) percibe los beneficios de la cooperación y la efectividad, en términos económicos, de las acciones de los demás agentes.<sup>29</sup>

Con ello, se aleja en cierto modo de la teoría de Gauthier que le ha servido de inspiración en un primer momento. Aun cuando el escenario sigue siendo el de la teoría de la elección racional, incluye entre las premisas un componente que se separa de la racionalidad instrumental en sentido estricto. De hecho, la hipótesis de las “preferencias conformistas” ha dado lugar a críticas que, aunque no ponen en riesgo el conjunto de la teoría, sí amenazan con debilitarla. En primer lugar, admitir tales preferencias significaría que toda su argumentación depende, en último término, del supuesto de que los stakeholders tienen *ya* una preferencia moral sobre el comportamiento de la empresa. En segundo lugar, una vez que estas preferencias entran en escena, el argumento contractualista se hace de algún modo arbitrario, pues podría suponerse que las empresas tendrían en cuenta, desde el principio, estas preferencias de los stakeholders.<sup>30</sup> Junto a estas críticas, aparece la acusación de ser una propuesta demasiado compleja – pues lleva a

---

28 Sacconi alega, para ello, que un argumento realista ha de estar construido sobre una concepción del ser humano no demasiado pesimista.

29 L. Sacconi: “A Social Contract Account for CSR as an Extended Model of Corporate Governance (II): Compliance, Reputation and Reciprocity”, *Journal of Business Ethics*, Springer, vol. 75(1), September 2007, p. 81.

30 Una discusión sobre estas críticas, y una propuesta alternativa a ésta, puede verse en P. Francés & A. del Río: “Stakeholder’s Preference and Rational Compliance: A Comment on Sacconi’s “CSR as a Model for Extended Corporate Governance (II): Compliance, Reputation and Reciprocity””, *Journal of Business Ethics*, Springer, vol. 82, 2008, p. 59-76.

aceptar una función de utilidad de la empresa muy sofisticada – y la de estar centrada, exclusivamente, en el gobierno de la empresa – dejando de lado las cuestiones de justicia con la sociedad o con otras organizaciones.

#### **4. Conclusión**

El recurso a la teoría contractualista contemporánea como fundamento de la ética empresarial ha sido sólo recientemente explorado por autores como Donaldson & Dunfee o Sacconi. Ambas propuestas remiten a la idea de un contrato (hipotético) entre los agentes económicos como método para establecer una base ética para sus interacciones que, en tanto que sería acordada por todos, genera obligaciones en ellos. Frente a otras propuestas discutidas en este campo, esta corriente parte de una concepción del individuo más próxima a la concepción que de él se deriva de la lógica de la empresa y que la hace especialmente atractiva. Cada agente persigue su propio interés, y de lo que se trata es de establecer cómo debería hacerlo para que el beneficio mutuo sea el mayor posible. Sin embargo, junto a esta ventaja, son varias las críticas a las que han de hacer frente las teorías enmarcadas en esta corriente y que han de ser resueltas si se quiere evitar que pierdan toda su fuerza argumentativa. La primera de las propuestas apuntadas incluye entre sus premisas el supuesto de una moralidad común y universal y una concepción del individuo que lo define ya como moral. Esta debilidad nos lleva a optar por la segunda de las propuestas que, aunque parece derivar en una debilidad similar, merece ser más profundamente explorada y discutida. Tal será el objetivo de mi investigación futura.