

# LA RELIGIÓN COMO GARANTÍA DE LA ÉTICA Y LA ECONOMÍA: UN ARGUMENTO EN CONTRA DEL LAICISMO

PETER KOSLOWSKI  
Vrije Universiteit Ámsterdam, Holanda

IF THERE IS NO GOD

If there is no God,  
Not everything is permitted to man  
He is still his brother's keeper  
And he is not permitted to sadden his brother,  
By saying that there is no God.

*Czeslaw Milosz*

(Traducido, del polaco, por Czeslaw Milosz y Robert Hass)

## *Introducción*

El laicismo es la idea de que el Estado y la religión deberían estar completamente separados. En contraste con la posición de las iglesias cristianas y particularmente de la Iglesia católica —que la Iglesia y el Estado deberían estar *relativamente* separados pero cooperando—, el laicismo adopta la posición que configura a Francia y a Estados Unidos y que recientemente ha llegado a ser dominante en la Unión Europea: que el Estado y la Iglesia deberían estar *absolutamente* separados.

La separación completa entre lo público y la esfera religiosa no significa nada más que afirmar que, para el Estado, Dios no existe. Es obvio que la declaración implícita por parte del Estado en términos laicistas de que Dios no existe hiere los sentimientos de aquellos que piensan que Dios sí existe. Por tanto, hay que pregun-

tarse si el Estado tiene el derecho a entristecer a los hombres religiosos, que hay entre sus ciudadanos, al realizar la declaración pública implícita de que Dios no existe.

A su vez, están en juego aquí cuestiones de utilidad. ¿Puede el Estado prohibir la religión en la esfera pública si se puede demostrar que la religión tiene una función económica importante, que no puede ser reemplazada por la ética, y aún menos por una ética agnóstica? Si el Estado decide tener una sociedad sin religión y sin el capital social de una ética fundada en la religión, lesiona el bienestar de sus ciudadanos. Este perjuicio no es en provecho, sin embargo, ni del ateo ni del ciudadano creyente.

Una economía libre está basada en la libertad de contrato. Ésta, a su vez, depende de la expectativa en que las cláusulas establecidas en los contratos serán respetadas. Esto no es, de ninguna manera, una expectativa trivial, sino que implica que esté justificada la confianza en el socio de negocio. Incluso en un mercado con una aplicación eficaz del derecho contractual, hay muchos contratos que no están bien definidos o dejan indeterminadas las obligaciones contraídas por las partes. La religión es un recurso para fundamentar la expectativa de que el socio contractual cumplirá el contrato y las condiciones señaladas en él.

Toda sociedad tiene, por tanto, un interés, incluso económico, por la religión. El laicismo, como idea de que el Estado debería prohibir la religión en la esfera pública, pasa por alto que la esfera pública y la económica dependen en cierto grado de una ética religiosa. Además, el Estado no tiene derecho, como afirma el poema de Czeslaw Milosz, a entristecer a sus ciudadanos creyentes declarando que la esfera pública ha de ser una esfera sin religión y sin Dios. Más bien, para soportar la presencia de los religiosos en lo público, son los no creyentes y los ateos quienes tienen una obligación, que se deriva de la obligación de mantener la amistad cívica, la amistad entre los ciudadanos. Esta amistad implica que no sólo el no creyente tiene el derecho de ser protegido contra la intrusión de los religiosos en su vida, sino que también el creyente tiene un derecho a ser protegido contra la intrusión del ateísmo en su vida. Los no creyentes están obligados a tratar a sus compatriotas religiosos de tal manera que no hieran sus convicciones religiosas. Los creyentes están, a su vez, obligados a no herir los sentimientos de los no creyentes, a actuar con tacto en lo público y a no imponer

demasiados símbolos y actividades religiosos a sus compatriotas no creyentes.

Si puede mostrarse que la ética del intercambio entre ciudadanos en la economía de mercado es promovida por la religión y que, por lo tanto, la cooperación cívica y económica son incrementadas por la religión, el argumento laicista en contra de la presencia de la religión en la esfera pública y cívica queda severamente debilitado si no anulado. Desde la economía ética, desde la síntesis de la teoría ética y económica, la argumentación demuestra que la cooperación social y económica se incrementa por la presencia de la religión en la sociedad y la economía, y por la relativa garantía de la ética gracias a la religión.

La relativa garantía de la ética por medio de la religión es un servicio esencial que la religión da a la sociedad. Ninguna sociedad puede florecer sin estar fundada en la creencia justificada de que actuar correctamente en el ámbito moral es también útil para el individuo a largo plazo. Al final, sólo la religión puede sostener esta creencia vital sobre la utilidad de ser moral o sobre lo ventajoso que es ser moral. A continuación, demostraremos, con más detalle, que la religión promueve esta convicción esencial para una sociedad civil y una economía de mercado.

*La interiorización de los efectos secundarios y la inclusión de las partes interesadas, como criterios de una ética social*

La idea de una sociedad de libre mercado está fundada sobre la institución del contrato, basado éste en el acuerdo entre individuos. Cuando dos partes acuerdan una transacción, se asume por teoría contractual que todos los efectos secundarios, todas las ganancias y las pérdidas que se siguen, son conocidos por las partes contractuales y tenidos en cuenta en sus cálculos del precio. No hay efectos secundarios en terceras partes: todos los efectos son interiorizados y está incluida toda persona relacionada con el trato, o los cambios que se produzcan en el mercado no afectan a terceras partes<sup>1</sup>. Si estos criterios de intercambio mutuamente bene-

1. Cfr. BUCHANAN, J. M., "Social Choice, Democracy, and Free Markets", *Journal of Political Economy* 62 (1954), 114-123; "Individual Choice in Voting and the Market", *Journal of Political Economy* 62 (1954), 334-343.

ficioso se aplican a sistemas de toma de decisión social, la *interiorización* de todos los efectos de la actividad y de los efectos secundarios y la *inclusión* de todas las partes interesadas se convierten en criterios para los sistemas de decisión social<sup>2</sup>. En los procesos de coordinación y toma de decisiones, todos los efectos y los efectos secundarios y todas las partes interesadas deberían ser tenidos en cuenta.

Esto significa que –para el proceso de toma de decisiones y coordinación por elecciones democráticas– deberían garantizarse las condiciones de derechos de igualdad de votos. Para los sistemas de economía de mercado, los criterios de inclusión e interiorización requieren que se tengan en cuenta las condiciones de acceso no restringido al mercado y la libre competencia. Estas condiciones formalizan el significado de la libertad y de la igualdad en la democracia y en la economía de mercado: en primer lugar, nadie puede ser excluido del derecho formal de participación en la toma de decisiones políticas y del acceso al mercado; y en segundo lugar, nadie puede estar sujeto a efectos (secundarios) negativos sin motivo legal o decisión personal.

*Vicios privados-beneficios públicos: el bien como efecto secundario en la teoría de un libre mercado moral*

El punto esencial de la teoría de mercado es que el mercado, bajo condiciones de plena competencia, no sólo asegura la inclusión de todas las partes interesadas y la interiorización de los efectos secundarios negativos, sino que, además, genera eficacia como un efecto secundario positivo (exterioridad) en un proceso que está dirigido hacia algo más que no es el bien común. Quienes están involucrados en el mercado persiguen sus propios intereses; buscan sus propias ganancias, pero son manejados por la mano invisible de la competencia, para producir de manera eficiente y

2. Cfr. KOSLOWSKI, P., “Markt- und Demokratieversagen? Grenzen individualistischer gesellschaftlicher Entscheidungssysteme am Beispiel der Umwelt- und Kernenergiefrage,” *Politische Vierteljahresschrift* 24 (1983), 166-187; *Die postmoderne Kultur. Gesellschaftlich-kulturelle Konsequenzen der technischen Entwicklung*, Beck, Munich 1987; y “Market and Democracy as Discourses. Limits to Discursive Social Coordination”, en KOSLOWSKI, P. (ed.), *Individual Liberty and Democratic Decision-Making. The Ethics, Economics, and Politics of Democracy*, Mohr, Tübingen 1987, pp. 58-92.

para vender a un precio equilibrado<sup>3</sup>. Un motivo éticamente neutral, como la intención de lograr ganancias, se dirige, por medio del sistema de economía de mercado, a un bien social, a la eficacia.

De Mandeville recogió esta capacidad del mercado para producir eficacia como una exterioridad, como un *efecto secundario* en un proceso que había sido dirigido hacia algo bastante diferente, en su bien conocida paradoja de que los vicios privados son beneficios públicos: “*vicios privados-beneficios públicos*”. No sólo la motivación éticamente neutral como la búsqueda de ganancias, sino también los motivos inmorales, los vicios, se convierten por la mano invisible del mercado en un efecto secundario positivo, en un bien.

En la teoría de De Mandeville la ética es eliminada de la economía de mercado. No tiene ya ninguna función. La teoría de este autor es coherente: la intención directa hacia el bien no es económicamente deseable, porque la persecución del bien tiene siempre efectos secundarios malos. Por otro lado, la persecución del mal tiene siempre efectos secundarios *buenos*. Por lo tanto, no hay razón para distinguir una acción buena de una mala. Cada acción tiene, para algunos, efectos secundarios buenos y, para otros, efectos secundarios malos. Según De Mandeville, el gran incendio de Londres dio pan y trabajo a muchos bomberos, y durante la reconstrucción, a muchos constructores, mientras que los modelos de bajo consumo de las clases sociales ricas provocaron desempleo en las clases sociales pobres<sup>4</sup>. La tesis de De Mandeville es que, en la sociedad de mercado, no son ya posibles un *ethos* coherente y una ética no-contradictoria. El bien causa el mal, y el mal causa el bien. La posición de De Mandeville es la opuesta a *Tomás de Aquino*, quien sostiene que *bonum est diffusivum sui*<sup>5</sup>, que el bien se extiende y se difunde. Para el Aquinate, el bien causa el bien, y tiene que ser pretendido como el fin directo de una actividad, no como el efecto secundario de otros fines. No se alcanza solamente,

3. BUCHANAN, J. M., “Rent Seeking and Profit Seeking”, en BUCHANAN, J. M., TOLLISON, R. D., TULLOCK, G. (eds.), *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*, College Station, Texas 1980, pp. 3-15.

4. Cfr. MANDEVILLE, B. DE, *The Fable of the Bees*, (1705), Kaye, F. B. (ed.), Oxford university Press, Oxford 1924, v. 1, p. 367.

5. “Cuanto mejor es una cosa, tanto hace llegar su bondad a cosas más lejanas”. TOMÁS DE AQUINO, *Summa contra gentiles* III, 24.

como reclama De Mandeville, como un efecto secundario no deseado de un acto neutral o incluso vicioso.

La influencia de De Mandeville era –y todavía es– extraordinaria. Adam Smith leyó *The Fable of the Bees* de De Mandeville entre la redacción de *Theory of Moral Sentiments* y la de *Wealth of Nations*, y la experiencia de esta lectura no fue la última cosa que le hizo desarrollar la economía como un campo independiente de ciencia. Para la “tradición de Cambridge”, para George Edward Moore y John Maynard Keynes<sup>6</sup>, la paradoja de De Mandeville llegó a ser una inspiración decisiva.

La cuestión que, para la economía ética, propone la teoría de De Mandeville es la siguiente: ¿Cómo podemos seguir la exigencia de actuar correctamente, si nosotros no podemos prever en absoluto los efectos secundarios que se seguirán de nuestras acciones, en la causalidad infinita e interdependencia de la realidad dentro de la que actuamos?

En el contexto teórico, la verdad se define como la correspondencia del concepto con el asunto concebido. En el contexto práctico, lo justo y lo bueno se definen como la correspondencia de la voluntad y de la acción con el bien. En parte, la acción buena es *oeconomia*, la economía correcta, que se define como la correspondencia de la acción con las circunstancias, es decir, que la acción es adecuada a las circunstancias.

¿Cómo podemos estar seguros de que hemos actuado de forma correcta, de una forma que también haga justicia a las circunstancias y no ocasione demasiados efectos secundarios? En la red de causas interconectadas, las normas principales no pueden llegar a justificar comprensivamente hasta el último efecto secundario antes de que la acción actual ocurra. La realidad no es una acción singular, sino el efecto de esta acción en la red entera de causalidades interconectadas. Ningún ajuste de una acción a la realidad puede ser perfecto en la infinidad de interconexiones de acciones – sus efectos y sus efectos secundarios, y los eventos que ocurren al margen de la causalidad de nuestra acción en el mundo—. Mas todavía tenemos que lograr fundamentar y justificar normas generalizables y reglas de acción.

6. Cfr. MOORE, G. E., *Principia Ethica*, Cambridge 1903, p. 150; KEYNES, J. M., *A Treatise on Probability*, Londres 1921, p. 309.

*Insuficiencia de mercado y pérdida de riqueza como efectos secundarios de la búsqueda moral libre del propio interés*

El modelo de la mano invisible –el mercado sin ética en la forma amigable de la teoría de Adam Smith y en la cínica interpretación dada por De Mandeville– es válido sólo bajo tres condiciones restrictivas. La mano invisible lleva a lo óptimo bajo motivos egoístas si el número de proveedores y compradores es muy alto, si todos los cambios se pueden hacer sin costes ni pérdidas de tiempo, y si los acuerdos contractuales pueden ser logrados o finalizados sin coste alguno, es decir, sin costes de tramitación y puesta en vigor. Sólo si se cumplen estas condiciones, los motivos egoístas se convertirán, gracias a la mano invisible del mercado, en beneficios sociales, como un resultado de la competencia y coordinación del mercado. Sólo bajo estas condiciones, la ética y la motivación ética llegarán a ser innecesarias en el mercado, ya que la coordinación social y el bien común pueden lograrse sin las pesadas exigencias de la ética.

Las condiciones de perfecta competencia y de transacciones sin coste son, no obstante, condiciones ideales, que no existen en la realidad de la economía de mercado. El mercado no es un mecanismo ideal como lo contempla la teoría neoclásica del equilibrio general; es una interrelación de interacciones de individuos que actúan y negocian<sup>7</sup>. En este proceso de intercambio, la ética económica sigue siendo necesaria. Uno no puede hacer superfluo el deber de tomar decisiones responsables, escudándose en la operación automática y en la mano invisible del mercado, incluso si los efectos secundarios de nuestras acciones –en su interdependencia final con el curso del mundo– no se puedan explicar ni prever hasta el último detalle.

La importancia económica de la ética en el mercado se demuestra por la confianza mutua y la fiabilidad de las partes contratantes, que son necesarias para reducir los costes de transacción. Es importante también en la esfera de toma de decisiones, que tiene relevancia en el establecimiento de los precios y en el cumplimiento de los deberes contractuales, especialmente en casos de una asimetría de conocimiento entre vendedores y compradores, y en los casos en que o el vendedor o el comprador tiene una posición es-

7. Cfr. KOSLOWSKI, P., *Die postmoderne Kultur*, cit. p. 24.

pecial de poder en el mercado. En el proceso de las negociaciones del precio, el mercado requiere algo más que la mera aceptación de un precio de mercado, en oposición a la forma en que la teoría de la perfecta competencia describe las relaciones entre vendedores y compradores como relaciones de mera adaptación al precio de mercado, como mera fijación de precios<sup>8</sup>.

La fiabilidad y la confianza mutua de las partes contratantes resultan en una reducción de costes del intercambio económico. La incertidumbre y la vaguedad en los acuerdos contractuales pueden ser bien aceptadas sobre una base de confianza, o bien verse disminuidas a causa del control legal y las sanciones que elevan los costes. La confianza reduce los costes de transacción, ya que los socios contractuales pueden llegar antes a un acuerdo y tienen que gastar menos en supervisar el cumplimiento del contrato<sup>9</sup>.

Así como el comportamiento ético reduce los costes de transacción, también incrementa la eficacia del mercado, –disminuye la probabilidad de fracasos de mercado– y limita el impulso a derivar hacia la coordinación coercitiva del Estado. La ética es un medio correctivo contra los fracasos económicos o de mercado ya que reduce los gastos que podrían derivarse de las sanciones o de las acciones de control<sup>10</sup>. Como el control realizado por los organismos del Estado es costoso incluso en el sector público, la ética también reduce los costes de la operación estatal y las posibilidades de un “fracaso de Estado o de gobierno” en estos ámbitos.

La relación entre la ética y la reducción de los costes de transacción proporciona un argumento económico sin ambigüedades para

8. Neumann y Morgenstern demuestran que la concepción del mercado como un equilibrio fluctuante de individuos capaces de ajustes ilimitados es correcto sólo al abrirse el mercado o cuando apenas comienza la transacción del mercado. Tan pronto como los individuos han establecido sus preferencias y tan pronto como han comenzado las relaciones de intercambio con sus socios, el libre mercado se convierte en un mercado “con lazos fuertes” (y con expectativas de comportamiento ético). Cfr. NEUMANN, J. VON y MORGENSTERN, O., *Theory of Games and Economic Behavior*, 3ª ed., Princeton University Press, Princeton 1944.

9. Cfr. ALBACH, H., “Vertrauen in der ökonomischen Theorie”, *Zeitschrift für gesamte Staatswissenschaft* 136 (1980), 2-11.

10. Acerca de la ética como un medio correctivo para los fracasos de mercado, cfr. ARROW, K. J., “Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities”, en INTRILIGATOR, M. D. (ed.), *Frontiers of Quantitative Economics*, North Holland, Amsterdam 1971, pp. 3-25.



el comportamiento ético. Pero el argumento general económico no obliga en la esfera de la toma de decisiones económicas individuales. No es convincente para aquellos que buscan su propio interés sin consideraciones de universalización, para el *hombre económico* que se esfuerza por alcanzar la máxima utilidad o ganancia. El argumento sobre la reducción de costes de transacción por medio de la ética es convincente sólo para aquellos que toman como propio el interés común, el bien común o la moralidad. La coordinación descentralizada y libre de dominio alcanza su nivel óptimo solamente allí donde los máximos para la acción son no solamente el interés especial o propio, sino también el interés común, allí donde el interés común llega a ser un motivo en la actividad individual (económica). Si esto no sucede, la situación provoca pérdidas de riqueza debido a los altos costes de transacción de los procedimientos de contratación y de supervisión, o resulta en un fracaso de mercado causado por costes de transacción prohibidamente altos, de los que se sigue el impulso de acogerse a la coordinación coercitiva del gobierno y el Estado.

*La ética como correctivo al fracaso de la búsqueda del mero propio interés*

Los individuos pueden reaccionar ante esta relación entre ética y economía, entre motivación ética y económica, entre –por una parte– el comportamiento ético como el seguimiento de reglas, la confianza, la fiabilidad, la lealtad y la creencia en el cumplimiento de las normas por parte del otro, y –por otra– la reducción económica de costes de transacción, de tres maneras y con tres opciones de comportamiento:

En primer lugar, los individuos pueden comportarse moralmente de forma incondicional. Comprenden la común necesidad económica del comportamiento ético como el *motivo* de su *propio* comportamiento. Incluyen el interés común en su propio interés, es decir, actúan moralmente de forma independiente al comportamiento de los otros (*caso 1*). Por ejemplo, los empleados de una empresa tratan de poner lo mejor de sí mismos, independientemente de lo que hagan los demás; los empresarios intentan mantener su honestidad, independientemente de una competencia deshonestamente ampliamente extendida en su área industrial.

En segundo lugar, los individuos se comportan moralmente de forma condicional. Están dispuestos a seguir las reglas éticas si los otros o la mayoría también las siguen, pero prefieren violar las reglas si sienten que ellos solos “son los tontos” (*caso 2*). Los empleados cumplen sus obligaciones contractuales sólo si todos los demás en la empresa hacen lo mismo.

En tercer lugar, un individuo está convencido de que se logra una mejor situación general si todos siguen las reglas, pero la mejor de todas las situaciones se da cuando todos excepto el individuo siguen las reglas (*caso 3*). Los empleados saben que todos tienen que cumplir sus obligaciones contractuales para la empresa, pero para sí mismos preferirían hacer una excepción.

El individuo inmoral del caso 3 interpreta la situación, –en términos de teoría de juegos–, como un juego de dilema de los presos, como un dilema de presos luchando para maximizar sus beneficios entre otros presos. Esta situación se caracteriza de la siguiente manera: si todos siguen las reglas éticas, se logrará la mejor situación para todos; todos tienen, sin embargo, un incentivo para hacer una excepción; un individuo puede hacer que la situación mejore aún más para sí mismo si no sigue las reglas, mientras todos los demás sí las siguen.

El dilema de las personas que actúan de esta manera es que no pueden estar seguras de que los otros no reaccionarán violando también las reglas –si no son castigados–, y entonces estas personas y todos los demás se encontrarán en una situación peor que aquella en la que todos seguían las reglas. En un grupo pequeño manejable, este problema del dilema del preso no es significativo, ya que cada miembro del grupo puede controlar el comportamiento de los demás y forzarlos a seguir las reglas. En grupos amplios, donde no hay transparencia sobre el comportamiento de los otros, resulta difícil asegurarse de que todos siguen las reglas. En este caso, los individuos ya no son capaces de adaptar su comportamiento directamente al comportamiento de los demás. La no transparencia sobre el comportamiento de los otros lleva consigo el peligro de que el individuo sea el único que sigue las reglas, mientras que el resto del grupo las rompe a expensas del individuo.

En la sociedad moderna de mercado, aparece el problema de *free-rider*, esto es, el problema moral de viajar sin pagar el billete: los individuos desearían beneficiarse de una situación, en la que los

critérios morales tienen validez, sin “pagar” por ello con su comportamiento ético personal, convirtiendo sus deseos personales inmediatos en unos éticamente generalizables que se adecuan a las reglas. Este problema se complica cuando crece el número de los miembros del grupo y disminuye la transparencia del comportamiento en el grupo. Surge un “problema de grandes números” (J. Buchanan). Al crecer el mercado, el intercambio, y el tamaño de los grupos, con los que está relacionado el individuo, llega a ser imposible establecer un control cara a cara. La presión informal, para seguir las reglas –como en grupos pequeños que han alcanzado un acuerdo social en las formaciones sociales que preceden a la sociedad de mercado– ya no es viable.

Las personas que comprenden la moral universal, la regla moral o la generalización de la moral imperativa, sólo como regla de comportamiento moral para otros, pero no como su propia regla ni como motivo de su propio comportamiento, haciendo uso de la moralidad de los otros en situaciones de privacidad y no transparencia de sus acciones, actúan como económicamente egoístas y no como personas morales. Sin embargo, de acuerdo con la teoría de juegos, este comportamiento económico no conduce a una situación estable.

El caso 3 de las opciones de comportamiento mencionadas presenta una situación de dilema típica en la que nadie puede permanecer. El dilema del preso describe una situación en la que todos se benefician si *todos* siguen las reglas, y en la que cada persona está interesada en ser la única que pueda violar las reglas. Como resultado, la regla será violada si no se refuerza con sanciones y con un control externo, o si no es querida por las mismas personas que actúan por motivos éticos. El caso 3 se transformará en opciones éticas del caso 1 ó 2, o en una situación en la que el control externo impone las reglas.

El caso 2 es una situación intermedia típica, al parecer bastante práctica para el comportamiento de la mayoría de las personas. Uno se comporta moralmente si los otros hacen lo mismo; uno deja de comportarse moralmente si siente que es el único que lo hace. La ética es un medio que puede transformar la situación del dilema del preso, del fracaso de motivación económica, en una situación de confianza o seguridad. El efecto general de las reglas éticas transformaría la paradoja del aislamiento del caso 2 –intro-

ducida por Sen<sup>11</sup>— en la situación de certeza relativa. La paradoja del aislamiento implica que los individuos no seguirán las reglas bajo condiciones de aislamiento e incertidumbre acerca del comportamiento de los otros, ya que tienen miedo de ser engañados, aunque en realidad estuviesen dispuestos a seguir la regla general.

Pero el caso 2 no es estable, ya que la certeza de que todos los demás, o al menos la mayoría, siguen las reglas es siempre dudosa y limitada. Aún así, Sen asume que los valores morales generalmente reconocidos transforman el caso 3 del dilema del preso en el caso 2, en la situación de un *assurance game*, ya que —bajo condiciones de general aceptación de los valores morales— el individuo ya no duda acerca de las preferencias morales de los demás.

Esta suposición es una *petitio principii*, una petición de principio, que ya no le sirve al individuo. Solamente afirma que, si el comportamiento ético es general, es decir, si “los valores” son reconocidos, los individuos tienen motivos adicionales para comportarse moralmente. Pero, en cambio, la paradoja de aislamiento da a entender también que si los valores morales *no* son generalmente asumidos, los individuos tendrán estímulos adicionales para *no* ser morales. En cualquier caso, lo que se cuestiona precisamente en el caso 2 de la paradoja del aislamiento es si los valores son generalmente reconocidos, y si ésta es la forma en que el individuo comprende la realidad. ¿Cómo es posible garantizar que los “valores” morales son generalmente reconocidos, que los demás también actuarán moralmente, y que los individuos harán de la regla su motivo de actuar? No puede omitirse aquí el elemento de incertidumbre; la seguridad es sólo relativamente cierta. El caso 2 es más estable que el caso 3, ya que en el caso 2 los individuos son al menos parcialmente morales, pero el caso 2 no puede garantizar la certeza sobre el comportamiento moral de los demás, ni proporcionar motivos justificados para la confianza.

Por lo tanto, en el caso 2, en la situación de la paradoja del aislamiento, surgen dos preguntas: 1) ¿cuánto estará dispuesto el individuo a seguir las reglas morales si la mayoría las viola, o si el individuo no está seguro sobre el comportamiento de los otros?; 2) ¿cómo puede disminuirse la incertidumbre sobre el comportamiento de los otros? Estas preguntas no pueden ser resueltas sólo

11. Cfr. SEN, A., “Isolation, Assurance, and the Social Rate of Discount”, *Quarterly Journal of Economics* 81 (1967), 112.

por la ética. En el campo de la ética, la respuesta se dirige una y otra vez a la *petitio principii*, es decir, la ética será aceptada por el individuo y encontrará reconocimiento general si ya tiene reconocimiento general; la paradoja del aislamiento en la aceptación de la ética puede ser superada si la ética tiene ya eficacia general.

El caso 2 muestra que el dilema del preso y la paradoja del aislamiento pueden ser resueltos por la ética sólo si los individuos reconocen la regla moral naturalmente e independientemente del comportamiento de los otros y la convierten en su propio motivo. Como la incertidumbre sobre el comportamiento de los otros no puede ser eliminada, la regla moral puede alcanzar su reconocimiento sólo si es reconocida independientemente del comportamiento de los otros. En la decisión ética, esta indiferencia hacia el comportamiento actual de los otros es exactamente la que es exigida por el imperativo categórico de Kant: la máxima ética debe ser aceptada más allá del mero respeto a la ley, sin el balance empírico entre las consecuencias beneficiosas o perjudiciales, y sin hacer depender la decisión del comportamiento de los otros. Tan pronto como la máxima de la acción, que pueda ser considerada general, se elija según reflexiones sobre los efectos de la propia acción de uno y sobre las condiciones del comportamiento de los otros, deja de ser moralmente “pura”, y ya no es elegida con certeza. Los individuos se encontrarían a sí mismos inmersos en reflexiones interminables sobre lo que es probable que los otros hagan, sobre qué efectos producirá su actividad bajo estas o aquellas condiciones, etc. A largo plazo, serán incapaces de tomar decisiones y de aplicar una máxima de acción, o de estar convencidos de que ninguna regla puede ser universalizada.

Para la ética kantiana, la moralidad del comportamiento de los otros no es relevante en la elección de la máxima de la propia acción. La persona moral se comporta de acuerdo con la regla del imperativo categórico, aunque las consecuencias no sean agradables, y los otros no sólo incumplan la regla sino que persigan sus propios fines egoístas. Para los kantianos la paradoja del aislamiento no existe. El verdadero kantiano tiene en cuenta el comportamiento de los demás. Hay cierta actitud despiadada en la exigencia kantiana sobre el carácter moral del individuo, que la distingue de los criterios morales religiosos del cristianismo, menos exigentes.

Si resumimos las diferencias éticas entre los casos considerados previamente, resulta claro que el caso 3 del dilema del preso y el

caso 2 de la paradoja del aislamiento no son estables, mientras que el caso 1 de moralidad pura independiente del comportamiento de los otros es bastante improbable ya que podría exigir demasiado del individuo. Exige heroísmo moral puesto que exige del individuo que olvide todo interés propio. Es lógicamente posible asumir la validez y la existencia de buenas razones para la acción moral que sean puramente inmanentes a la ética, como “el respeto puro por la ley”, pero las probabilidades de que los individuos prefieran seguir la ética “pura” –en vez de considerar las acciones de los otros y hacer su elección de la máxima ética dependiendo del comportamiento de los otros– son relativamente bajas. Como en el caso del fracaso del mercado, es bastante probable que la motivación débil, sin respeto por el solo principio moral, resulte en un “fracaso de la ética”.

#### *La religión como correctivo al fracaso de la ética*

Los fracasos de la ética requieren un correctivo. Kant anticipó el problema del fracaso de la ética. Si un individuo moral sigue el imperativo categórico –mientras todos los otros siguen la regla del propio interés y de la felicidad personal–, se destruye la armonía entre la moralidad del individuo y su persecución de la felicidad. Kant pensó que este problema podía ser resuelto con los postulados de la razón práctica. Los postulados de la razón práctica –Dios, libertad e inmortalidad del alma– restauran la confianza en el sentido del comportamiento moral, la confianza en la armonía entre moralidad y beneficio. Los individuos estarán dispuestos a contribuir a la consecución del estado de universalidad moral siguiendo la regla, incluso si no están seguros acerca de las preferencias de comportamiento de los otros y su comportamiento actual. Estarán dispuestos a actuar moralmente si lo hacen bajo la creencia religiosa en el equilibrio trascendental de moralidad y felicidad para el alma inmortal. Los postulados de Dios, libertad e inmortalidad del alma, que permiten la armonía de moralidad y beneficio, hacen que los individuos prefieran la situación en la que sólo ellos se comportan moralmente a la situación en que nadie se comporta moralmente.

La creencia religiosa transforma el fracaso de la ética en confianza en la eficacia de la ética, transforma la incertidumbre empírica de la paradoja del aislamiento en la creencia y convicción de que ser moral es beneficioso. Sólo la religión cumple lo que Sen atribuye a la ética: la transformación de situaciones del dilema del preso y de la paradoja del aislamiento en situaciones de certeza (en términos teóricos de juego: en un *assurance game*). La certeza y la confianza en el sentido del comportamiento moral no se alcanzan sobre la base de la ética, sino en la fundamentación religiosa de la moralidad. La religión —según Kant, en la forma de postulados de la razón práctica, y según Platón, en la forma de la idea del bien y del mito del juicio del alma después de la muerte— asegura al ser humano que la moralidad y la felicidad convergen. La religión da al individuo certeza en la toma de decisiones éticas, incluso si no está seguro del comportamiento de los otros en las situaciones de aislamiento y del dilema del preso<sup>12</sup>.

La religión fortalece la confianza en la moralidad de los otros, en que los otros seguirán las reglas. Asegura al individuo que las situaciones en las que todos seguirán las reglas ocurrirán con más frecuencia, aunque la confianza sea en ocasiones defraudada. La religión incrementa la disposición del individuo a contribuir a la certidumbre ética general para los otros y para sí mismo. El miedo de los individuos a dar, siguiendo las reglas, sin recibir, termina a largo plazo en una situación en que nadie seguiría la regla. Este peligro de la profecía autorrealizadora<sup>13</sup> puede ser contrarrestado por los postulados de la razón práctica. El soporte religioso a la declaración de que es mejor experimentar la injusticia que realizarla supone, como ya había visto Platón, que aumentará la confianza en el comportamiento de los otros y, por lo tanto, llegará a ser posible la situación de un acatamiento a la regla general.

12. El argumento puede ser cuestionado por la objeción de que, en un rápido enfoque, la religión es sólo un medio refinado de control social y de refuerzo de conformismo, por el cual las expectativas en el comportamiento social llegan a ser interiorizadas, y, como consecuencia, más onerosas. La ética es un medio de control individual, no de control social. El argumento entero se deriva de la responsabilidad moral del individuo, y no de la responsabilidad social del colectivo. Para el proceso de toma de decisiones del individuo es importante anticipar que las reglas éticas deben ser verdaderas y que la creencia religiosa promueve el bien individual y el bien común.

13. Sobre el peligro de la profecía autorrealizadora en la acción colectiva, cfr. OLSON, M., *The Logic of Collective Action. Public Goods and Theory of Groups*, Harvard University press, Cambridge (Massachusetts) 1965, pp. 105-110.

La religión no sólo incrementa la disposición para realizar el pago anticipado de ser moral y para contribuir a la certeza moral; también incrementa la posibilidad de que el comportamiento moral no tenga el carácter de una concesión o pago anticipado, sino que sea el comportamiento más beneficioso y general sobre el que puede confiar el individuo.

Los pasos del argumento –fracasos de la acción económica egoísta en situaciones como la del dilema del preso; la ética como corrección de los fracasos de la acción egoísta y del fracaso para superar el incentivo egoísta de hacer una excepción para uno mismo; la religión como corrección de los fracasos de la ética– muestran la estrecha correlación entre la orientación económica, ética y religiosa de la acción individual. Muestran que la economía se trasciende a sí misma en ética, y la ética se trasciende a sí misma en religión.

La pequeña trascendencia del contrato o acuerdo económico –que consiste en la transición de la interacción desde un socio contractual al otro y en la superación de la alienación de las personas en el proceso de intercambio económico– implica la trascendencia intermedia de la ética, en la cual la alienación de las personas se trasciende más allá hasta las reglas éticas comúnmente compartidas, hasta los valores y hasta la anticipación del interés común o bien común.

La trascendencia intermedia de la ética se extiende al interés propio y a la simple mediación estratégica de intereses en el intercambio mutuamente beneficioso de la contratación económica, al tener en cuenta el común interés de acatar la regla en provecho personal. La trascendencia intermedia de la ética, a la vez, apunta –y se incluye en ella de forma consciente– hacia la gran trascendencia de la religión, en la que el comportamiento ético se entiende como aquel que es beneficioso y ventajoso en general y a muy largo plazo.

La gran trascendencia de la religión es la condición por la que el individuo puede considerar el comportamiento ético como beneficioso; es la condición para realizar la trascendencia intermedia de la ética y para unificar la moralidad y el beneficio o propio interés<sup>14</sup>.

14. La noción de pequeña, mediana y gran trascendencia fue desarrollada por Luckmann. Cfr. LUCKMANN, Th., “Über die Funktion der Religion”, en



La economía, la ética y la religión forman un sistema de trascendencias, de transición-al-otro, y una reiteración de correctivos y compensaciones. La ética es un medio correctivo y una compensación para el fracaso del propio interés; la religión es un medio correctivo y una compensación para el fracaso de la ética.

Es posible que el fracaso de la ética vuelva a repetirse en un fracaso de la religión, en la medida en que la religión no convenza al individuo sobre el sentido del comportamiento ético, ya que no hay una certeza definitiva de la verdad de la religión, puesto que la religión no es sólo conocimiento sino también creencia. La religión mantiene la confianza en la reconciliación entre moralidad y beneficio. El fracaso de la religión, sin embargo, no puede ser compensado por una reiteración adicional. Si falla la creencia, no hay un correctivo o compensación superior. No hay una super-certidumbre para el fracaso de la religión, así como la hay en la ética para el fracaso de la motivación económica, y en la religión para el fracaso de la motivación ética. El trascendente religioso “recompensa” por el comportamiento ético y por justificar la confianza en el hecho de que el respeto del interés común y de las reglas éticas es mejor que la violación de la ética, sobre la base de que la desconfianza y el miedo de que los otros no se comporten éticamente ofrece sólo una garantía relativa. La garantía de la religión contiene el elemento de creencia confiada en una realidad en la que hay una superioridad ontológica del bien sobre el mal.

El modelo de la tríada de economía, ética y religión presentada aquí así como la ética filosófica y la metafísica práctica de Kant, ofrecen un argumento racional e incluso racionalista a favor de la eficacia de la religión monoteísta y de la metafísica, de la utilidad práctica del cristianismo, y también del judaísmo y el islam, ya que comparten la idea del juicio *post mortem* y de la retribución del individuo. La ética filosófica es capaz de ofrecer argumentos racionales y sustanciales para la metafísica tradicional y la teología filosófica —con su metafísica especial de teología racional (la noción de Dios) y psicología racional (libertad e inmortalidad del espíritu)—, pero no es capaz de garantizar y hacer efectiva la creencia en estas ideas metafísicas. No puede “imponerlas” por medio de una argumentación “forzada”. Lo mismo se refiere, en cualquier caso, a la

ética, ya que también pretende ser reconocida por los seres humanos por su propia voluntad. El discurso ético está más cerca del discurso económico que del discurso religioso, ya que no requiere una gran trascendencia de la realidad empírica, sino sólo una intermedia. Por otro lado, en términos de cálculo económico, la utilidad esperada de la ética puede ser más pequeña que la de la religión, de forma que el riesgo de la ética es menor que el de la religión, pero lo mismo se aplica a los beneficios de la ética: sus esperados beneficios son también más pequeños que los de la religión. Por tanto, considerado en términos de economía, desde la perspectiva de los beneficios esperados para el individuo, la religión está más cerca de la economía que la ética.

El hecho de que la ética aplicada de la economía y de la empresa —así como la ética general— se refiere y está conectada con la metafísica y la religión, se demuestra también por el hecho de que las religiones del mundo han desarrollado una ética económica y empresarial. La extraordinaria importancia de las religiones del mundo para desarrollar formas de *ethos* económico, de estilo económico y de pensamiento es una prueba de la interconexión de la ética, la economía y la religión<sup>15</sup>.

#### *Propio interés, ética empresarial y motivación en las organizaciones*

Si no se tiene en cuenta la religión como una manera de resolver la paradoja del aislamiento y los problemas de coordinación, entonces sólo la ética convierte la paradoja del aislamiento de Sen para los individuos en una situación en la que ellos están seguros de que las reglas son generalmente seguidas. La tarea de la ética, en el sentido de una moral aceptada por el individuo, es garantizar al individuo, por medio de la eficacia general del código ético, de que los otros también seguirán las reglas. La tarea de la ética empresarial, como la de cualquier ética aplicada, es asegurar al individuo que la aceptación general de las reglas es también válida para el

15. “Entre los determinantes de la ética económica se encuentra como uno —mejor dicho, como uno entre otros— la determinación religiosa del modo de vida”. WEBER, M., “Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen”, en *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, Mohr, Tübinga 1920, v. 1, p. 238. Cfr. también PESCH, H., *Ethik und Volkswirtschaftslehre*, Herder, Friburgo 1918, p. 84.

campo de interacción al que se aplica la ética, en este caso las actividades económicas y empresariales, tanto en el interior de una empresa como fuera de ella en el intercambio de mercado. La ética empresarial, como ética aplicada, fortalece la voluntad de la persona y su motivación para seguir las reglas de la empresa. Por medio de la ética general y empresarial, el individuo moral del caso 2 –el que se comporta moralmente sólo si los otros hacen lo mismo– recibirá la razonable seguridad de que la mayoría también se comportará éticamente.

Ésta es la razón por la que las corporaciones tratan también de desarrollar códigos éticos de mutua garantía del comportamiento ético en las interacciones dentro de la corporación, y también en las que tienen lugar con los clientes y los proveedores, etc. La corporación IBM, por ejemplo, ha desarrollado explícitamente un sistema de valores para su personal. Este sistema de valores cubre el área desde creencias generales y convicciones –las así llamadas “creencias básicas”–, pasando por las estrategias de operación –llamadas “políticas”–, hasta las técnicas recomendadas y las formas de operar –llamadas “prácticas empresariales”–<sup>16</sup>. Es notable que el desarrollo de un sistema de valores, o mejor dicho, de una filosofía práctica y de una visión del mundo, en esta empresa sigue el modelo de trascendencia desde la economía a la ética, y desde la ética a la metafísica; de tal modo que las reglas, -comenzando desde el nivel particular y operacional de la práctica empresarial, al que sigue un nivel más general de estrategias, hasta alcanzar el nivel de las convicciones generales y creencias básicas-, llegan a ser más generales y más generalizadas.

El ejemplo demuestra que en la ética empresarial, las *creencias básicas* acerca del bien y de la conducta humana, es decir, las creencias cuasi-religiosas, “aseguran” a los seres humanos sobre la razón de las políticas, y del sentido de la ética.

Sin embargo, el proyecto de una ética corporativa debe tener siempre en cuenta que la ética no debe ser solamente introducida funcionalmente. No puede ser utilizada para alcanzar primordialmente algo externo a la ética, por ejemplo sólo la rentabilidad de la corporación. La ética es general por su esencia. Debe ser genera-

16. Cfr. TRUX, W. y KIRSCH, W., “Strategisches Management oder die Möglichkeit einer ‘wissenshaftlichen’ Unternehmensführung”, *Die Betriebswirtschaft* 39 (1979), 233.

lizable y no puede ser válida sólo para una compañía. Naturalmente, puede haber formas de *ethos* específicas para una compañía —como las costumbres, las tradiciones corporativas, *esprit de corps*, hábitos corporativos, etc.—, pero éstas no pueden reemplazar las reglas generales de la ética empresarial, ya que la ética empresarial no puede ser específica en su contenido solamente para una determinada empresa. No pueden ser aplicables sólo para *una* compañía porque sean solamente buenas para esta compañía. Intentar introducir una ética empresarial exclusivamente funcional y específica para una compañía, orientada sólo hacia el logro de objetivos monetarios de la compañía en cuestión, proporciona los mismos motivos para las objeciones a la ética en general como los enfoques funcionalistas. La debilidad del enfoque de la ética es que utiliza y tiene que utilizar equivalentes funcionales en su argumentación. Algo es bueno para satisfacer una función, pero algo más puede también satisfacer la misma función, así que siempre hay algo *más* que puede reemplazar a lo primero que satisface la función. La ética puede, por lo tanto, ser siempre reemplazada por otro equivalente funcional.

Los tipos funcionalistas de la ética carecen de poder de convencimiento. Ése es el motivo por el cual la ética —en la economía y en la empresa, como en cualquier campo de la vida— debe ser reconocida como una expresión autodeterminada e intrínsecamente valiosa de la libertad y bondad humanas, y como algo que no sea condicional hacia algo más. La ética debe afirmar que, como dijo Kant, los seres humanos nunca deben considerarse a sí mismos y a los demás solamente como medios, sino siempre y al mismo tiempo como un fin. Esto no significa que uno *nunca* deba considerar a las otras personas y a la ética como medios para alcanzar algo más. Un hipermoralismo como este volvería imposible la idea de cooperación económica y de división del trabajo. La ética no exige que los seres humanos no usen a las otras personas y a la ética como medios para lograr sus propósitos, sino que nunca deben usarlas *sólo* como un medio.

### *Conclusión*

La religión fortalece la confianza en que los otros se mantendrán leales al contrato y seguirán las reglas. Por esta confianza, las situaciones de acatamiento a la regla general ocurrirán con más frecuencia –aunque, en ocasiones, esta confianza resulte decepcionada– que sin la confianza justificada por la religión. La religión incrementa la disposición de los individuos a sentirse seguros acerca del cumplimiento del contrato en sus relaciones contractuales y acerca de la ventaja de su propio comportamiento moral. El miedo a dar sin recibir tiene como resultado a largo plazo situaciones en las que nadie sigue las reglas. Este peligro de la profecía autorrealizadora es contrarrestado por el capital espiritual de una sociedad, por su religión. El apoyo religioso a la afirmación de que es mejor experimentar la injusticia que realizarla, lleva consigo el crecimiento de la confianza en el comportamiento de los otros, y, por lo tanto, permite el seguimiento general de las reglas, evitando la situación de soledad en su acatamiento.

La religión no sólo incrementa la disposición de las personas para actuar moralmente, sino que, además, la moralidad como capital social y moral, como norma generalmente aceptada de conducta, incrementa las posibilidades de que el comportamiento moral no tenga el carácter de realizar un derroche o un pago anticipado que no sea cumplido. Los pasos del argumento para la secuencia de las trascendencias de la acción basada en el propio interés están a su vez fundamentados sobre un propio interés ilustrado. La necesidad de confianza en una economía de mercado, la necesidad de la ética como corrección de los fracasos para ser leales a los contratos, desde el punto de vista del cálculo de utilidad del individuo, y la necesidad de la religión como corrección del fracaso de la certidumbre ética forman una sucesión triádica, y muestran que la religión es un capital social sobre el cual pueden ser construidas la confianza y la libertad en los contratos. La necesidad que tiene la ética por su garantía religiosa demuestra que el propio interés se trasciende a sí mismo en ética, y que la ética se trasciende a sí misma en religión.<sup>17</sup>

17. Joseph Ratzinger también enfatiza este condicionamiento de la economía hacia la ética y de la ética hacia la religión en su artículo “Marktwirtschaft und Kirche” (1985), (traducción al español sin bibliografía “Economía y responsabilidad moral”, online en <http://es.catholic.net/empresarioscatolicos/465/>

Por los pasos del argumento, llega a ser visible que el Estado no tiene derecho a prohibir la religión en la esfera pública ni debe hacerlo. El laicismo es una posición que no está al día con la comprensión moderna del funcionamiento de la economía y de la sociedad civil. La religión es un capital espiritual sobre el que se construye la confianza. La creencia religiosa transforma el fracaso de la ética en confianza sobre la eficacia de la ética. La religión transforma la incertidumbre empírica sobre el comportamiento de los demás, que caracteriza la paradoja del aislamiento, en la creencia y la convicción de que ser moral es beneficioso. Sólo la religión cumple lo que Sen atribuye a la ética: la transformación de las situaciones del dilema de los presos y de la paradoja del aislamiento en otras de certeza.<sup>18</sup> La religión da al ser humano la certeza de que ser moral y alcanzar la felicidad convergen a largo plazo. Asegura la confianza incluso cuando el individuo se siente inseguro acerca del comportamiento de los demás en la situación de la paradoja del aislamiento.

El cristianismo no sólo es bueno para los cristianos, sino también para todos los seres humanos, sean creyentes o no creyentes. Ayuda a los seres humanos a cumplir sus promesas y contratos. Una sociedad libre que está basada en las promesas dadas en los contratos necesita de este apoyo.

1216/articulo.php?id=23839). El Papa hace referencia en su artículo a una versión previa del argumento que ha sido desarrollado aquí y publicado en KOSLOWSKI, P., "Religion, Ökonomie, Ethik. Eine sozialtheoretische und ontologische Analyse ihres Zusammenhangs", en *Die religiöse Dimension der Gesellschaft*, cit., pp. 76-96. Existe versión en inglés en KOSLOWSKI, P., *Principles of Ethical Economy*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, 2001, con una segunda edición alemana en 1994 junto con traducciones al francés, ruso, chino y español. El Papa Benedicto XVI vincula el argumento que ha sido desarrollado aquí a la percepción de Max Weber de que la acción económica está influida y asegurada por motivos religiosos.

18. Cfr. KOSLOWSKI, P., *Principles of Ethical Economy*, cit., pp. 26 ss.

*Bibliografía*

- ALBACH, H., "Vertrauen in der ökonomischen Theorie", *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 136 (1980), 2-11.
- ARROW, K. J., "Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities", en INTRILIGATOR, M. D. (ed.), *Frontiers of Quantitative Economics*, North Holland, Amsterdam 1971, pp. 3-25.
- RATZINGER, J., "Marktwirtschaft und Kirche" (1985), (traducción al inglés "Market Economy and the Church", online en <http://www.acton.org/publicat/occasionalpapers/ratzinger.htm>); (traducción al español sin bibliografía "Economía y responsabilidad moral", online en <http://es.catholic.net/empresarioscatolicos/465/1216/articulo.php?id=23839>).
- BRENTANO, L., *Ethik und Volkswirtschaft in der Geschichte*, Munich 1902.
- BUCHANAN, J. M., "Social Choice, Democracy, and Free Markets", *Journal of Political Economy* 62 (1954), 114-123.
- "Individual Choice in Voting and the Market", *Journal of Political Economy* 62 (1954), 334-343.
- "Ethical Rules, Expected Values, and Large Numbers", *Ethics* 76 (1965), 1-13.
- "Economics and Its Scientific Neighbors", en KRUPP, S. R. (ed.), *The Structure of Economic Science: Essays on Methodology*, Prentice Hall, Englewood Cliffs 1966.
- "Rent Seeking and Profit Seeking", en BUCHANAN, J. M., TOLLISON, R. D., TULLOCK, G. (eds.), *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*, College Station, Texas 1980, pp. 3-15.
- COLLEGII SALMANTICENSIS, *Cursus Theologicus* (1647ff.), tomus VI et VII, París-Bruselas 1877-1878.
- DUMONT, L., *From Mandeville to Marx. The Genesis and Triumph of Economic Ideology*, Chicago University Press, Chicago 1977.
- ELSTER, J., *Ulysses and the Sirens. Studies in Rationality and Irrationality*, 2ª ed., Cambridge University Press, Cambridge 1984.
- GAUTHIER, D., Economic Rationality and Moral Constraints, *Midwest Studies in Philosophy* 3, S. (1978), 75-96.
- GIBBARD, A., *Utilitarianisms and Coordination*, Harvard University Press Cambridge, (Massachusetts) 1971.

- HEGEL, G. W. F., *Grundlinien der Philosophie des Rechts* (1821), Frankfurt 1970.
- HIRSCHMAN, A. O., "Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating some Categories of Economic Discourse", *Economics and Philosophy* 1 (1985), 7-21.
- HÖFFNER, J., *Statik und Dynamik in der scholastischen Wirtschaftsethik*, Westdeutscher Verlag, Colonia, 1955.
- KANT, I., *Grundlegung zur Metaphysik der Sitten* (1785), Akademie-Ausgabe der Preußischen Akademie der Wissenschaften, Berlin 1902ff., Nachdruck Berlin 1968, vol. 4.
- KEYNES, J. M., *A Treatise on Probability*, Londres 1921.
- KIRSCH, W., ESSER, W.-M., GABELE, E., *Das Management des geplanten Wandels von Organisationen*, Poeschel, Stuttgart 1979.
- KNIGHT, F. H., "The Limitations of Scientific Method in Economics" (1935, 2<sup>a</sup> ed., 1951), en *The Ethics of Competition and Other Essays*, Reprint Freeport, Nueva York 1969, pp. 105-147.
- KORFF, W., "Ethische Entscheidungskonflikte: Zum Problem der Güterabwägung", en *Handbuch der christlichen Ethik*, vol. 3, Herder, Friburgo/Mohn, Gütersloh 1982.
- KOSLOWSKI, P., *Politik und Ökonomie bei Aristoteles*, 3<sup>a</sup> ed., Mohr, Tübinga 1993.
- *Gesellschaft und Staat. Ein unvermeidlicher Dualismus* (introducción de Robert Spaemann), Klett-Cotta, Stuttgart 1982.
- *Ethik des Kapitalismus*, 3<sup>a</sup> ed., (comentario de James M. Buchanan), Mohr, Tübinga 1986..
- "Markt- und Demokratieversagen? Grenzen individualistischer gesellschaftlicher Entscheidungssysteme am Beispiel der Umwelt- und Kernenergiefrage", *Politische Vierteljahresschrift* 24 (1983), 166-187.
- "Die Grenzen der ökonomischen Theorie. Plädoyer für eine gesamte Staatswissenschaft", *Merkur*, Doppelheft "Zerstören/ Bewahren" (1985), 791-806.
- "Economy Principle, Maximizing, and the Co-ordination of Individuals in Economics and Philosophy", en KOSLOWSKI, P. (ed.), *Economics and Philosophy*, Mohr, Tübinga 1985, pp. 39-67.



- “Religion, Ökonomie, Ethik. Eine sozialtheoretische und ontologische Analyse ihres Zusammenhanges”, en KOSLOWSKI, P. (ed.), *Die religiöse Dimension der Gesellschaft. Religion und ihre Theorien*, Mohr, Tübinga 1985, pp. 76-96.
- “Über Notwendigkeit und Möglichkeit einer Wirtschaftsethik”, *Scheidewege. Jahresschrift für skeptisches Denken* 15 (1985), 294-305.
- *Die postmoderne Kultur. Gesellschaftlich-kulturelle Konsequenzen der technischen Entwicklung*, 2ª ed., Beck, Munich 1988.
- “Market and Democracy as Discourses. Limits to Discursive Social Coordination”, en KOSLOWSKI, P. (ed.), *Individual Liberty and Democratic Decision-Making. The Ethics, Economics, and Politics of Democracy*, Mohr, Tübinga 1987, pp. 58-92.
- *Wirtschaft als Kultur. Wirtschaftskultur und Wirtschaftsethik*, Passagen, Viena 1989.
- *Principles of Ethical Economy*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht 2001. Edición original: *Prinzipien der Ethischen Ökonomie. Grundlegung der Wirtschaftsethik und der auf die Ökonomie bezogenen Ethik*, Mohr, 1988.
- *Philosophien der Offenbarung. Antiker Gnostizismus*, Franz von Baader, Schelling, 2ª ed., Schöningh, Paderborn 2003.
- “Virtual Reality as a Problem of the Electronic Economy”, en KOSLOWSKI, P., HUBIG, Ch., FISCHER, P. (eds.), *Business Ethics and the Electronic Economy*, Springer Verlag, Berlin-Heidelberg-Nueva York-Tokyo 2004, pp. 86-104 (Studies in Economic Ethics and Philosophy).
- LEIBNIZ, G. W., *Die Theodizee* (1710) (traducción de A. Buchenau), Meiner, Hamburgo 1968.
- LUCKMANN, Th., “Über die Funktion der Religion”, en KOSLOWSKI, P. (ed.), *Die religiöse Dimension der Gesellschaft. Religion und ihre Theorien*, Mohr, Tübinga 1985, pp. 26-41.
- MACKIE, J. L., *Ethik*, Reclam, Stuttgart 1981.
- MANDEVILLE, B. De, *The Fable of the Bees* (1705-1729), F. B. Kaye (ed.), Oxford university Press, Oxford 1924.
- MATTHEWS, R. C. O., “Morality, Competition, and Efficiency”, *The Manchester School of Economics and Social Studies* (1981), 289-309.
- McKENZIE, R. B., “The Economic Dimension of Ethical Behavior”, *Ethics* 87 (1977), 208-221.

- MESSNER, J., *Sozialökonomik und Sozialethik. Studie zur Grundlegung einer systematischen Wirtschaftsethik*, 2ª ed., Paderborn 1929.
- MISHAN, E., "The Postwar Literature on Externalities. An Interpretative Essay", *Journal of Economic Literature* 9 (1971), 1-29.
- MOLINA, L. De, *De justitia et jure* (1593), Maguntiae 1602.
- MOORE, G. E., *Principia Ethica*, Cambridge University Press, 1903.
- MORGENSTERN, O., "Thirteen Critical Points in Contemporary Economic Theory", en *Selected Economic Writings*, ed. Andrew Schotter, Nueva York 1972, pp. 271-283.
- NELL-BREUNING, O. V., "Das Äquivalenzprinzip", *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 133 (1930), 33-47.
- "Die Lehre vom gerechten Preis", *Miscellanea Vermeersch, Analecta Gregoriana* 9 (1935), Roma, 2 vols.
- NEUMANN, J. VON y MORGENSTERN, O., *Theory of Games y Economic Behavior*, 3ª ed., Princeton University Press, 1944.
- OLSON, M., *The Logic of Collective Action. Public Goods and Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge Massachusetts 1965.
- PARFIT, D., "Prudence, Morality, and the Prisoner's Dilemma", *Proceedings of the British Academy*, Oxford 1981.
- PAUL, E. F., PAUL, J., MILLER, F. D. (eds.), *Ethics and Economics*, Oxford 1985.
- PESCH, H., *Ethik und Volkswirtschaftslehre*, Herder, Friburgo 1918.
- POLANYI, K., *Primitive, Archaic, and Modern Economies*, Beacon Press, Boston 1971.
- PONDY, L.R. y BOJE, R.M., "Bringing Mind Back In", en *Paradigm Development as a Frontier Problem in Organization Theory* (pro manuscrito), University of Illinois, Urbana 1976.
- SEN, A., "Isolation, Assurance, and the Social Rate of Discount", *Quarterly Journal of Economics* 81 (1967), 112-124.
- *Ökonomische Ungleichheit*, Campus Frankfurt Nueva York 1975.
- "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory", *Philosophy and Public Affairs* 6 (1976), 317-344.
- *On Ethics and Economics*, Blackwell, Oxford 1987.
- SHACKLE, G. L. S., *Epistemics and Economics. A Critique of Economic Doctrines*, Cambridge University Press, 1972.

- *Imagination and the Nature of Choice*, Edinburgh University Press, Edinburgo 1979.
- SPAEMANN, R., “Nebenwirkungen als moralisches Problem”, *Kritik der politischen Utopie*, Stuttgart 1977, pp. 167-182.
- “Über die Unmöglichkeit einer universalteleologischen Ethik”, *Philosophisches Jahrbuch* 88 (1981), 70-89.
- SPRANGER, E., “Die Wirtschaft unter kulturphilosophischem” Aspekt (1954), en *Kulturphilosophie und Kulturkritik*, Niemeyer, Tubinga 1969 (Gesammelte Schriften V).
- SPRANGER, E., *Das Gesetz der ungewollten Nebenwirkungen in der Erziehung*, 6ª ed., Quelle & Meyer, Heidelberg 1960.
- TOMÁS DE AQUINO, *Summa theologiae*, Editorial Católica, Madrid 1951.
- TRUX, W. y KIRSCH, W., “Strategisches Management oder die Möglichkeit einer ‘wissenschaftlichen’ Unternehmensführung”, *Die Betriebswirtschaft* 39 (1979), 215-235.
- VELASQUEZ, M.G., *Business Ethics. Concepts and Cases*, 2ª ed., Prentice Hall, Englewood Cliffs 1988.
- WEBER, M., *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (1904-1905), (traducción de Talcott Parsons, introducción por A. Giddens), Routledge, Londres 2005.
- “Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen” (1920), en *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, 8ª ed., Mohr, Tubinga 1986.