



UCEMA

Serie Documentos de Trabajo

UNIVERSIDAD DEL CEMA

Etica y razonamiento moral. Dilemas morales y comportamiento ético en las organizaciones

Luisa Montuschi

Febrero 2004

WEB DE PUBLICACIONES DE LA UCEMA
click aquí

Ética y razonamiento moral. Dilemas morales y comportamiento ético en las organizaciones

por

Luisa Montuschi

"Without civic morality communities perish; without personal morality their survival has no value."

Bertrand Russell

"Principles without traits are impotent and traits without principles are blind."

William Frankena

"Those are my principles, and if you don't like them... well, I have others."

Groucho Marx

I – Metaética y ética normativa

En la vida cotidiana, en las relaciones sociales y personales, en la vida política, en las relaciones laborales, en los negocios y en prácticamente todas las facetas de la actividad humana encontramos frecuentes referencias a hechos o cuestiones que son calificados como "buenos", "correctos", "malos", "incorrectos" o que mencionan los "deberes", las "obligaciones", los "derechos" o las "virtudes". Los enunciados que contienen estas expresiones son enunciados valorativos que corresponden al campo de la ética.

La ética¹ o filosofía moral es la disciplina que justamente se ocupa de aquello que es moralmente bueno o malo, correcto o incorrecto. Es la rama de la filosofía² que evalúa el comportamiento humano y, en tal sentido, sistematiza, defiende y recomienda criterios referidos a comportamientos

¹ El término se deriva de la palabra griega *ethika* que proviene de *ethos* que significa comportamiento o costumbre. En general, los términos *ética* y *moral* son utilizados como sinónimos (el primero proviene del griego y el segundo del latín). Pero muchos afirman que no es correcto hacerlo. Algunos sostienen que la ética es el estudio de la moral. Otros que la ética se ocupa del comportamiento del individuo que puede ser derivado de su propio carácter (*ethos*) y la moral se refiere en cambio a las costumbres (*mores*) que regulan los comportamientos de las personas en tanto que miembros de un grupo social. Cf. Pelayo García Sierra, **Diccionario Filosófico**, Filosofía en español, Oviedo, 2000.

² Las otras áreas básicas de la filosofía analítica contemporánea son la *epistemología* que se ocupa del estudio de los orígenes, validez y límites del conocimiento, la *metafísica* que se ocupa de estudiar la naturaleza real de las cosas, el sentido, estructura y significado de lo que es, la realidad como un todo y la *estética* que se ocupa de estudiar la naturaleza de la belleza en las artes.

correctos e incorrectos. Dentro del campo de la ética los filósofos habitualmente diferencian tres ramas: la *metaética*, la *ética normativa* y la *ética aplicada*.

La ***metaética*** se ocupa del análisis del sentido y justificación de los conceptos éticos. En esta actividad se plantean cuestiones de tipo metafísico, psicológico y lingüístico. Las cuestiones metafísicas se refieren a la posibilidad de descubrir si los valores morales constituyen verdades eternas independientes de los seres humanos o si resultan ser simplemente convenciones humanas.

El *realismo moral* sostiene que los principios morales tienen un fundamento objetivo que trasciende las meras convenciones humanas. Desde este punto de vista, asociado con Platón y sus seguidores³, se acepta que los valores y principios morales serían entidades abstractas que existirían en un dominio espiritual, no estarían sujetos a cambios y serían aplicables en todo el universo. Otro punto de vista, calificado como voluntarista, sostiene que los valores morales se derivan de la voluntad divina.

La posición del *escepticismo moral* niega, en cambio, cualquier *status* objetivo a los valores morales que, en consecuencia, encuentran su fundamento sólo en convenciones humanas. Así, por ejemplo, el relativismo moral los condiciona a la cultura vigente y a las convenciones sociales que en la misma se desarrollan.

Otro tipo de cuestiones de las que se ocupa la ética son las psicológicas⁴. En este caso se trata de analizar cuales son las motivaciones que impulsan a los seres humanos a comportarse moralmente. Existe un conjunto de explicaciones obvias y, en cierto modo superficiales, para esta cuestión. Los seres humanos buscan evitar castigos, recibir alabanzas, lograr la felicidad o ser aceptados socialmente. Sin embargo, la psicología moral pretende encontrar respuestas menos triviales investigando respecto de las motivaciones morales más profundas. De acuerdo con Aristóteles los seres humanos tienen una capacidad intuitiva que les permite aprehender el

³ Inspirados en los conceptos matemáticos.

⁴ Desde mitad del siglo XIX la psicología se separó de la filosofía y los psicólogos ya no se

propósito último de la existencia y alcanzar la felicidad. Santo Tomás de Aquino denominaba *synderesis* la facultad que permite a los seres humanos alcanzar la intuición de sus obligaciones morales. Se trataría de algo así como una “conciencia moral natural” que permite reconocer a normas que estarían incorporadas en la naturaleza misma de los individuos. Una posición bastante distinta es la sostenida por Thomas Hobbes⁵ para quien todos los actos humanos están inspirados por intereses propios individuales. Esta posición se conoce como el *egoísmo psicológico* y a la misma se contrapone el llamado *altruismo psicológico* para el cual existen algunos actos humanos motivados por una benevolencia instintiva.

¿Cuál sería entonces el rol que la razón cumple en el comportamiento moral? De acuerdo con David Hume, y en oposición a las pretensiones racionalistas, sólo las emociones motivan a actuar moralmente ya que “*reason is, and ought to be, the slave of passions*”⁶. Por otra parte, Kant sostuvo exactamente lo contrario ya que creía que las *verdaderas* acciones morales se basan sólo en la razón cuando está libre de emociones y deseos.

La **ética normativa** se ocupa de evaluar los elementos o principios morales presentados por la metaética y formular criterios que permitan justificar las reglas y juicios que se presenten acerca de lo que es bueno y correcto. En definitiva, se trata de poder llegar a establecer un criterio final de conducta moral que pueda ser aceptado por todos. Se trataría de llegar a una suerte de universalismo en ética basado en alguna variante de la *regla de oro* que, en su versión cristiana⁷ sostiene “*haz a los otros lo que quieras que te hagan a ti*” o, en forma de prohibición “*no hagas a otros lo que no quieras que te hagan a ti*”. Sin embargo, a pesar de la búsqueda de principios éticos de carácter universal no se ha podido llegar a un consenso respecto de cuales serían los mismos⁸. A pesar de ello, resulta útil distinguir entre distintas teorías normativas que se diferencian porque en cada caso derivan valores morales de deberes o de

⁵ Filósofo inglés del siglo XVII.

⁶ Cf. Hume, D., **A Treatise of Human Nature**, 1739-1740.

⁷ También existen antecedentes de esta regla en textos religiosos hindúes, budistas, judíos y de Confucio.

⁸ Cf. O'Neill, O., “Universalism in Ethics”, en **Routledge Encyclopedia of Philosophy**, Routledge, London, 2002.

derechos o, como en la *teoría de las virtudes*, donde se enfatiza y se ubica el mayor valor moral en la formación del carácter de las personas.

De acuerdo con las *teorías deontológicas* la moralidad se basa en principios fundamentales de obligaciones⁹ que los seres humanos tienen que cumplir con independencia de las consecuencias que puedan derivarse de sus acciones. Por eso tales teorías se pueden denominar también como teorías *no consecuencialistas*. Se han distinguido cuatro tipos de teorías deontológicas¹⁰.

La primera teoría es la *teoría de los deberes*, vinculada especialmente con los nombres de Hugo Grotius (1625) y Samuel Pufendorf (1672). De acuerdo con estos filósofos existe un conjunto numeroso de caracteres que las personas tienen el deber de adquirir por leyes de la naturaleza. Esos deberes pueden ser deberes hacia Dios (honrarlo, servirlo y rezarle), hacia uno mismo (preservar la vida, buscar la felicidad y desarrollar talentos) y hacia otros. En este último caso se pueden distinguir deberes familiares (honrar a los padres y cuidar al cónyuge y a los hijos), deberes sociales (no dañar a otras personas, cumplir las promesas y ser benevolente) y deberes políticos (obedecer las leyes y tener espíritu cívico).

En segundo lugar puede mencionarse la *teoría de los derechos* que sostiene que todas las personas tienen naturalmente ciertos derechos que todos deben reconocer y respetar. Así, por ejemplo, John Locke¹¹ señalaba que no debe dañarse ni la vida, ni la salud, ni la libertad, ni las posesiones de persona alguna. De acuerdo con esta teoría, los derechos morales deben ser naturales, ni creados ni inventados; universales, que no cambian de un lugar a otro; iguales para todos, sin distinción de género, raza o capacidad; inalienables en el sentido de que no pueden ser cedidos de una persona a otra.

Dentro de las teorías deontológicas la que más relevancia tiene es, sin duda, la del *imperativo categórico* formulada por Immanuel Kant¹². De acuerdo

⁹ El término deontológico se deriva precisamente de la palabra griega *deon* que significa deber u obligación. Podemos citar como ejemplos, entre esos deberes, el de no cometer asesinatos y el de cuidar de los hijos.

¹⁰ Cf. **The Internet Encyclopedia of Philosophy**.

¹¹ Cf., Locke, J., **Second Treatise of Government**, 1690.

¹² Cf. Kant, I., **Fundamentación de la metafísica de las costumbres**, 1785 y **La crítica de la razón práctica**, 1788.

con Kant las acciones morales deben estar basadas en un “principio supremo de moralidad” que es objetivo, racional y libremente elegido. Ese es el *imperativo categórico*. Cualquier acción para ser considerada categóricamente imperativa debe ser buena en sí misma y conforme con la razón¹³. El imperativo categórico es la ley moral incondicional que dicta el curso de las acciones, sin importar las consecuencias que puedan resultar. Kant sostiene la universalidad de la justificación racional de la acción y formula el imperativo categórico, que debe ser único, en su versión más general:

“Obra sólo según una máxima tal que puedas querer al mismo tiempo que se torne ley universal”.

Kant presenta también otras formulaciones del imperativo categórico que deben conducir a idénticas conclusiones respecto de la moralidad de una acción determinada. Una de esas formulaciones alternativas señala que debe tomarse siempre a la humanidad como un fin y nunca como un medio¹⁴, ya que tomar a una persona como a un medio resultaría claramente inmoral¹⁵.

Algunos autores consideran también una última teoría deontológica que constituye una versión revisada de la teoría de los deberes, presentada por el filósofo británico W.D. Ross¹⁶. En su obra **The Right and the Good** procuró cuestionar la posición consecuencialista presentada por G.E. Moore¹⁷ quien sostenía que *“right means productive of the highest good”*. Para Ross lo que

¹³ Kant distingue el *imperativo categórico* del *imperativo hipotético* de acuerdo con el cual una acción sería buena sólo como medio para alcanzar algún fin específico. *“Cuando pienso en general un imperativo hipotético, no sé de antemano lo que contendrá; no lo sé hasta que la condición me es dada. Pero si pienso un imperativo categórico, ya sé al punto lo que contiene. Pues como el imperativo, aparte de la ley, no contiene más que la necesidad de la máxima de conformarse con esa ley, y la ley, empero, no contiene ninguna condición a que esté limitada, no queda, pues, nada más que la universalidad de una ley en general, a la que ha de conformarse la máxima de la acción, y esa conformidad es lo único que el imperativo representa propiamente como necesario.”* Cf Kant, I., **Fundamentación de la metafísica de las costumbres**, 1785.

¹⁴ *“El hombre, y en general todo ser racional, existe como fin en sí mismo, no sólo como medio para usos cualesquiera de esta o aquella voluntad; debe en todas sus acciones, no sólo las dirigidas a sí mismo, sino las dirigidas a los demás seres racionales, ser considerado siempre al mismo tiempo como fin”.* Cf Kant, I., **Fundamentación de la metafísica de las costumbres**, 1785.

¹⁵ La aplicación del imperativo categórico llevaría en última instancia al principio moral último: la regla de oro.

¹⁶ Cf. Ross, W.D., **The Right and the Good**, Oxford University Press, 1930 y **The Foundations of Ethics**, Oxford University Press, 1939.

vuelve correcta a una acción no es el bien o la utilidad que de la misma se deriva. En este sentido una acción correcta no es necesariamente la que produce el mayor bien. Una acción es moral cuando tiene algún aspecto que corresponde a lo que Ross denomina deberes *prima facie*. Los deberes que Ross señala como siendo “parte de la naturaleza fundamental del universo” son: fidelidad (deber de cumplir promesas), reparación (deber de compensar a terceros cuando les producimos un daño), gratitud (deber de agradecer a quienes nos ayudan), justicia (deber de reconocer el mérito), beneficencia (deber de mejorar la condición de otros), automejora (deber de mejorar nuestras virtudes y nuestra inteligencia) y no-maleficencia (deber de no dañar a otros).

A pesar de la importante influencia ejercida por las teorías deontológicas y, en particular, por el pensamiento de Kant, se ha señalado que no pueden ignorarse las consecuencias que determinados actos pueden acarrear. Juzgar una acción por sí misma, con independencia de sus resultados, no parece suficiente. Por ello, se ha intentado volver a introducir las consecuencias dentro del sistema moral. Esto lo han hecho las llamadas *teorías consecuencialistas* o *teleológicas*. De acuerdo con las mismas son las consecuencias favorables de una acción las que la caracterizan como moralmente correcta. Tal como el término “teleológico” indica¹⁸ es el resultado final de una acción el sólo determinante de su carácter moral. Este enfoque requiere de las personas que actúen de modo de producir el mayor bien en general¹⁹.

Existen tres tipos de teorías consecuencialistas: el *egoísmo ético*, el *altruismo ético* y el *utilitarismo*. De acuerdo con la primera una acción puede ser considerada moralmente correcta si el resultado de la misma es favorable para quien la lleva a cabo. Por el contrario el *altruismo ético* sostiene que la acción moralmente correcta es aquella que tiene consecuencias favorables para todos excepto para quien la ejecuta.

Una variante del egoísmo ético está dada por la *teoría del contrato social* formulada por Thomas Hobbes. Hobbes sostuvo que, por razones puramente

¹⁸ Del griego *telos* que significa fin.

¹⁹ Se ha dicho que estas teorías se fundamentan en el bien y en lo bueno más bien que en lo correcto. Una forma simplificada de exponerlas sería la de “al fin justifica los medios”

egoístas e individuales, cualquier persona estará mejor viviendo en un mundo regido por reglas morales que en uno sin ellas. Tales reglas son las que permitirán una convivencia civilizada y librarán a los individuos de estar sujetos a las veleidades de otras personas que pueden afectar sus propiedades, sus vidas y las de sus familias²⁰. Sin embargo, tales reglas serán efectivas sólo si se establecen los medios para que las mismas sean cumplidas. Nuevamente será por razones puramente egoístas que se acordará respecto de los medios de cumplimiento y de los castigos para quienes violen las reglas.

La teoría del contrato social ha sido modernizada con la noción de la *justicia distributiva* de Rawls y la idea de *libertad personal* de Nozick²¹. Rawls²² considera a la justicia como el mayor valor, por encima de la libertad. Y la justicia la entiende en el sentido de “equidad” que es el valor que debería regir al contrato social. De acuerdo con el mismo la distribución de beneficios y cargas en una sociedad será justa si la misma se genera por la aplicación de tres principios: el *principio de igual libertad*, el *principio de diferencia* y el *principio de igualdad de oportunidades*. El primer principio que establece que “cada persona deberá tener igual derecho a las libertades básicas más amplias compatibles con libertades básicas similares para todos” deberá tener prioridad sobre los restantes. Y el principio de diferencia es prioritario respecto del de igualdad de oportunidades. Estos dos principios se combinan de este modo “las desigualdades económicas y sociales serán justificadas sólo si a) resulten en el beneficio máximo de las personas que estén en la situación más desventajosa (principio de diferencia) y b) las mismas estén ligadas a puestos y funciones abiertos a todo el mundo (principio de igualdad de oportunidades).

Nozick²³, por su parte, considera a la libertad como el mayor valor. En materia de justicia distributiva sostiene el principio de que una distribución es

²⁰ Hobbes consideraba que, sin la existencia de una autoridad política, la humanidad estaría en lo que denominaba un *state of nature*, la condición sin normas cuyo caso límite sería el de “*war of all against all*”. Cf., Hobbes, T., **Leviathan**, 1651.

²¹ Es interesante notar que, en cierta medida, ambos autores encuentran sus orígenes en la obra de Locke. Nozick en la teoría de la apropiación, los derechos de propiedad y el derecho a la libertad. Rawls en la tradición del contrato social, aunque es cierto que al mismo sólo le asignaba un carácter hipotético.

²² Cf. Rawls, J., **A Theory of Justice**, Harvard University Press, 1971.

²³ Cf. Nozick, R., **Anarchy, State and Utopia**, Basic Books, New York, 1974.

justa si todos tienen derecho a las propiedades que poseen bajo dicha distribución. Y ese derecho se obtiene cuando se adquiere una propiedad de acuerdo con a) el *principio de justicia en la adquisición*; b) el *principio de justicia en las transferencias* recibidas de alguien que tenía el derecho de propiedad y c) no hay otros derechos sino los obtenidos por aplicaciones sucesivas de a) y b). Para justificar estos principios Nozick parte de algunas ideas de Locke y las elabora sobre la base de la defensa de la libertad de los seres humanos y de las transferencias que quieran realizar de manera voluntaria.

Entre las teorías consecuencialistas ha sido sin duda el *utilitarismo* aquella que ha tenido más difusión y ha ejercido una mayor influencia. Uno de los primeros enfoques del utilitarismo fue presentado por el filósofo británico Jeremy Bentham (1748-1832) quien formuló un “principio de utilidad” de acuerdo con el cual el criterio que debe adoptarse para valorar las acciones debe ser el aumento o disminución de la felicidad que promueven, entendiendo felicidad como placer²⁴. John Stuart Mill (1806-1873), discípulo de Bentham enuncia de la siguiente manera el principio del utilitarismo²⁵:

*“The creed which accepts as the foundation of morals, **Utility**, or the **Greatest Happiness Principle**, holds that actions are right in proportion as they tend to promote happiness, wrong as they tend to produce the reverse of happiness. By happiness is intended pleasure, and the absence of pain; by unhappiness, pain, and the privation of pleasure”.*

Una presentación más sintética y precisa del principio básico del utilitarismo de Mill sería la siguiente:

“Las acciones son correctas en la medida en que tiendan promover el mayor bien para el mayor número”.

²⁴ Cf. Bentham, J., **The Introduction to the Principles of Morals and Legislation** (editado por J.H. Burns y H.L.A. Hart), Athline Press, Londres, 1970.

²⁵ Cf. Mill, J.S., **Utilitarianism: Text with Critical Essays**, (editado por Samuel Gorovitz), Bobbs Merrill, Indianapolis, 1971.

Bentham igualaba el mayor bien con la felicidad o con el placer. Para Mill ello no debía ser así puesto que no todos los placeres son igualmente valiosos²⁶. Para ambos autores el “mayor número” debía incluir todos los que se verían afectados por la acción en cuestión donde “*each one to count as one, and no one as more than one*”. Cualquier teoría que procurara extender los efectos beneficiosos de la acción hacia otras personas debería ser vista como una forma de *altruismo*. En definitiva, esta teoría aparece como simple y fácil de aplicar ya que frente a cada situación sólo debe elegirse el curso que lleva a la mayor utilidad. Sin embargo, la misma no está exenta de dificultades.

Así se ha señalado que, en muchos casos, seguir el curso propuesto por el utilitarismo puede tener consecuencias que entrarían en contradicción con las intuiciones morales. Los derechos individuales y el bien de una persona, o de una minoría, podrían verse perjudicados si ello resultara en un mayor bien para la mayoría²⁷. Además, en muchos casos, resulta muy difícil poder determinar de antemano cual sería el resultado final de una acción. Juzgar el valor moral de esta por aquel resultado resultará entonces una tarea imposible y ello pone en tela de juicio la aparente simplicidad del procedimiento.

En respuesta a tales objeciones, se ha propuesto distinguir entre dos tipos de utilitarismos. La forma original de Bentham sería el ahora llamado *utilitarismo de acción* de acuerdo con el cual cada acto individual sería evaluado directamente de acuerdo con el principio de utilidad. El segundo tipo sería el *utilitarismo de reglas* que sostiene que la conducta debe ser evaluada de acuerdo con ciertas reglas que si fueran adoptadas por todo el mundo llevarían al mayor bien para el mayor número²⁸.

En el caso del utilitarismo de acción determinar el valor moral de un acto determinado requiere la consideración de todas las alternativas posibles y debe elegirse aquella que haya de producir el mayor bien. Ello requiere realizar un

²⁶ Debe notarse que ambos autores parecen utilizar en forma indistinta los términos felicidad y placer. En la actualidad se considera que “felicidad” es una noción más amplia que “placer”.

²⁷ Hasta el asesinato de una persona inocente puede llegar a ser justificado si ello sirve a un mayor número.

²⁸ Esta sería una propuesta más cercana al punto de vista de J.S. Mill

análisis de toda la evidencia e información de que se disponga y, aunque el juicio moral que surja del análisis sea siempre incierto, puede ser razonable²⁹.

En el caso del utilitarismo de reglas el *status* moral de ciertas acciones debe surgir del análisis de las consecuencias que se derivarían de la adopción generalizada de determinadas reglas. Tales reglas son las que habrían de producir el mejor resultado posible y no tienen que coincidir con las reglas en vigencia en la sociedad. En este caso la cuestión central a considerar no es la relativa a las consecuencias de actos particulares de agentes individuales sino a las consecuencias más amplias de la aplicación de prácticas sociales por parte de todos los integrantes de la sociedad. El utilitarismo de reglas resulta claramente superior al utilitarismo de acción cuando se trata de considerar las consecuencias de acciones cuestionables que realizadas en forma aislada por un solo individuo le producirían la mayor utilidad pero que si fueran generalizadas como prácticas sociales podrían tener efectos altamente negativos.

Ya desde la tradición platónica y aristotélica las virtudes han sido consideradas como rasgos del carácter positivos que contribuyen al desarrollo y florecimiento de los seres humanos. Basar un criterio moral en las virtudes implica enfatizar la importancia del desarrollo de buenos hábitos de carácter y no darle tanto peso al aprendizaje de reglas. El *eudaimonismo*³⁰ o *teoría de las virtudes* parece aceptar como principal cuestión de la ética filosófica la pregunta formulada por Aristóteles: "¿Qué es una buena vida para un ser humano?" El concepto sobre el cual se basa el análisis de Aristóteles es el del *areté*, que puede ser traducido con cierta liberalidad, como "excelencia" y que indica el proceso de esforzarse para alcanzar la perfección que existe potencialmente en cada uno. Por lo tanto, la buena vida estaría representada por el *areté*.

²⁹ No obstante, no puede descartarse el hecho de que *ex - post* el juicio resulte equivocado.

³⁰ Este término proviene del griego *eudaimonia* que caracteriza el estado de estar bajo la protección de un espíritu benigno. Por lo tanto la habitual traducción que se hace del término como "felicidad" no parece demasiado acertada.

Este criterio, que ha resurgido con bastante fuerza en épocas recientes³¹, no está exento de dificultades cuando se trata de aplicarlo para la formulación de juicios morales. En efecto, dado que en la ética de las virtudes el énfasis está puesto en la persona y no en las acciones particulares, que son entendidas como expresiones de los rasgos del carácter, los juicios morales se basarían en tales rasgos que, en muchos casos sólo estarían indicando una eventual tendencia a cometer buenas o malas acciones y no que las mismas se hayan efectivamente llevado a cabo.

Las virtudes son rasgos del carácter³² que no son innatos, sino que se desarrollan como consecuencia de la educación moral recibida de joven y de la experiencia derivada de comportamientos subsiguientes³³. Es por tal razón que resulta de suma importancia el proceso de educación de los jóvenes, cuyo objetivo debería ser desarrollar buenos hábitos psicológicos y morales. Sin embargo, los sistemas educacionales han ido evolucionando hacia una formación crecientemente teórica y técnica en detrimento de la formación moral. Esta orientación que hoy predomina parece haber sido inicialmente inspirada por los utilitaristas, en particular por Jeremy Bentham, quien auspiciaba un sistema educativo que formara buenos hombres de negocios al cual denominaba *chrestomathy*³⁴.

Hay algunos puntos respecto de los cuales ha habido y sigue habiendo considerable desacuerdo entre los filósofos. Uno es el referido a la cuestión de si debe considerarse más virtuoso y admirable quien supera fuertes tentaciones o quien carece en absoluto de ellas. También hay desacuerdo respecto de si la adhesión escrupulosa al deber es moralmente preferible a motivaciones “naturales” tales como la compasión o el amor³⁵.

³¹ Los trabajos que más influencia han ejercido en el resurgimiento de la ética de las virtudes han sido el de G.E.M., Anscombe, “Modern Moral Philosophy”, **Philosophy**, vol. 33, 1958 y Alasdair MacIntyre, **After Virtue**, Notre Dame University Press, Notre Dame, 1984.

³² Se trata de disposiciones o hábitos de comportamiento tan profundamente incorporados en la persona que llegan a constituirse en una segunda naturaleza.

³³ Nacer con capacidad de adquirir las virtudes no significa nacer con la seguridad de adquirirlas, ya que siempre se pueden elegir acciones malas cuya repetición producirá la costumbre del mal.

³⁴ Palabra que proviene del griego *chrestos* (útil) y *mathesis* (aprendizaje).

³⁵ Para Kant sólo el primer caso tendría valor moral.

En el estudio de Aristóteles³⁶ se enfatiza el hecho de que las virtudes se ubican siempre en el llamado *término medio*, entre dos vicios que representan el exceso y la deficiencia³⁷. Así, por ejemplo, la virtud del coraje se ubica entre los vicios de la cobardía (deficiencia) y de la temeridad (exceso), la virtud de la generosidad se ubica entre la avaricia (deficiencia) y la prodigalidad (exceso) y la virtud de la templanza se ubica entre la insensibilidad (defecto) y la autoindulgencia (exceso). Si bien esto, en general, es cierto, Aristóteles señalaba que, en muchos casos, el ejercicio de la virtud no admite un término medio. Así, no se plantea el caso del término medio en acciones que son ruines en sí mismas, y no por su exceso o defecto, tales como la envidia, el gozar de los males, el mentir, el adulterio, el robo o el homicidio. Tampoco puede haber un término medio de aquello que ya constituye un defecto o un exceso como la injusticia, la cobardía o el desenfreno³⁸.

Las virtudes pueden ser clasificadas en *virtudes intelectuales* y *virtudes morales*. Las primeras corresponderían a aquellos hábitos que contribuyen al perfeccionamiento del intelecto y a la comprensión de la verdad por parte de quienes las practican. No se trata de virtudes morales por cuanto el ejercicio del poder intelectual no inclina necesariamente a la persona hacia el bien³⁹. Las virtudes intelectuales son condición necesaria pero no suficiente para las acciones moralmente buenas. Podemos mencionar algunas de las virtudes intelectuales básicas entre las que Aristóteles considera: la ciencia, la comprensión o razonamiento intuitivo, la sabiduría o conocimiento de los primeros principios y el arte (*recta ratio factibilium*) que es el saber como o *know-how*.

Pero son los hábitos morales los que disponen a tomar, con una adecuada disposición de ánimo, decisiones buenas y correctas en todas las

³⁶ En su **Ética Nicomaquea**.

³⁷ “Es, pues, la virtud hábito voluntario, que en respecto nuestro consiste en una medianía tasada por la razón y como la tasaría un hombre dotado de prudencia; y es la medianía de dos extremos malos, el uno por exceso y el otro por defecto; ... la virtud halla y escoge lo que es medio.”, Cf. Aristóteles, **Ética Nicomaquea**, Vol. I, Libro II, cap. VI.

³⁸ Cf. Aristóteles, **Ética Nicomaquea**, Vol. I, Libro II, cap. VI.

³⁹ El proverbio dice “*corruptio optimi pessima*” (lo peor es la corrupción de los mejores) y la sabiduría popular se refiere al “genio del mal”. En consecuencia, debería evitarse siempre la elección de dirigentes que no den seguridades de poner sus habilidades intelectuales al

circunstancias de la vida. Esto no implica tener que cumplir con un deber como coerción sino asumir como un hábito la actitud virtuosa. Las virtudes morales son rasgos admirables del carácter que implican formas características de comprender y sentir al mundo así como motivaciones para actuar de cierta manera hacia el mismo.

Platón ponía énfasis en cuatro virtudes morales, luego llamadas *virtudes cardinales*, que son las más importantes: la prudencia, la justicia, la fortaleza y la templanza. Aristóteles analizó once virtudes. Los teólogos medievales complementaron el análisis de los filósofos griegos con el añadido de tres virtudes cristianas, las llamadas virtudes teologales: fe, esperanza y caridad (o amor).

Las virtudes cardinales combinan elementos intelectuales con elementos afectivos y están interconectadas de modo tal que deben poseerse todas o la falta de alguna afectará al resto. Además, en su ejercicio se presenta la dificultad adicional de buscar el justo término medio, la exacta medida y proporción, ya que tanto el defecto como el exceso constituyen vicios.

La *prudencia (recta ratio agibilium)*, que es el método de comportamiento correcto, constituye el juez de todas las otras virtudes. Poseer tal virtud suministra el conocimiento práctico acerca de cómo tomar decisiones correctas en las cuestiones de la vida diaria. De acuerdo con Santo Tomás de Aquino algunos componentes de la prudencia son la memoria, la docilidad y la capacidad de tomar decisiones con la cabeza clara y fría.

La *justicia* significa dar a cada persona lo que le es debido (*cuique suum*). Hay distintos tipos de justicia de acuerdo con las partes involucradas. La justicia legal se refiere a lo que cada individuo debe a la sociedad como un todo. La justicia conmutativa trata de lo que los individuos se deben unos a otros ya sea que ello tenga origen en la ley natural, en acuerdos o en contratos. La justicia distributiva implica lo que la sociedad le debe a los individuos⁴⁰.

La *fortaleza* es sinónimo de coraje o bravura y debe basarse en la justicia. Quienes posean esta virtud podrán enfrentar dificultades en bien de la

justicia y, a pesar del lógico temor, podrán permanecer firmes frente a las amenazas. La perseverancia forma parte de la fortaleza y de acuerdo con Aristóteles y Santo Tomás de Aquino sería la parte más necesaria. La vida fácil la destruye y, por lo tanto, afecta seriamente a la fortaleza.

La *templanza* es la virtud que gobierna los apetitos por los placeres, en particular por los placeres sensuales. Su ausencia va socavando a la prudencia y si esta es finalmente destruida, de acuerdo con lo visto, desaparecen las restantes virtudes⁴¹.

Debe notarse que la fe cumple, en relación con las virtudes teologales, el mismo rol que le cabe a la prudencia en las virtudes morales. En consecuencia, es la fe el fundamento de la esperanza y de la caridad.

Una cuestión discutida respecto de la ética de las virtudes es si puede realmente existir una ética normativa completamente independiente de reglas morales. Algunos aspectos de la teoría de Aristóteles parecen sugerir la presencia de algunas reglas. Por un lado, la conceptualización y desarrollo de las virtudes implica la aplicación de algunas reglas. Además, las virtudes mismas, una vez desarrolladas se convierten a su vez en reglas por las cuales se juzga la corrección y bondad de las acciones, propias o ajenas⁴².

Otros puntos discutidos se refieren al problema de poder determinar quién es realmente virtuoso, ya que las acciones que pueda emprender una persona aunque sean buenas y correctas no aseguran que el yo interior de la misma sea realmente virtuoso. Sin embargo, los teóricos de las virtudes aceptan que las acciones son indicadores adecuados de los rasgos del carácter de los individuos.

Finalmente, digamos que las acciones concretas que constituyen la manifestación de una determinada virtud pueden depender del contexto cultural. En tal caso, resulta indispensable realizar un análisis de los aspectos

⁴¹ Es parte del ejercicio de la templanza controlar el enojo que puede surgir en determinadas ocasiones y que puede afectar el juicio prudente.

⁴² Esta sería la que algunos filósofos denomina la teoría de las virtudes *débil* que se contrapone a la teoría *fuerte*, menos aceptada, que sostiene que las reglas deben ser totalmente eliminadas de la teoría de la virtud.

interculturales de los juicios morales para poder determinar con precisión las implicancias de determinadas acciones y actitudes⁴³.

Señalemos, finalmente, que la **ética aplicada** es la rama de la ética que utiliza los conceptos e instrumentos desarrollados en la metaética y en la ética normativa para analizar cuestiones especiales y controvertidas en diferentes campos. Así, pueden mencionarse, la bioética, la ética en los negocios, la ética ambientalista, la ética sexual, la ética social, la ética tecnológica. Si bien es cierto que el estudio de la ética aplicada no puede darnos respuestas precisas respecto a lo que hay que hacer en determinadas circunstancias, nos puede ofrecer orientaciones y ayudarnos a identificar los problemas y enfocarlos con ideas más claras acerca de los valores implicados. La forma adecuada de proceder será analizada en el siguiente apartado.

II - Razonamiento moral y dilemas éticos

A lo largo de la vida y en todo tipo de situaciones⁴⁴ las personas se ven enfrentadas al hecho de tener que tomar decisiones que pueden tener algún tipo de implicación moral. En muchos casos no se tiene noción de ello y, en consecuencia, no se definen o identifican los valores y reglas morales que han orientado las acciones emprendidas. Pero, aun implícitamente, los mismos existen a pesar de que la falta de conocimiento puede conducir a tomar decisiones pobremente razonadas e informadas. La ética debe contribuir al análisis del comportamiento y toma de decisiones ayudando a identificar los valores y reglas morales que los han orientado.

Un sistema moral está formado por el conjunto de principios éticos, reglas morales y valores que integran la perspectiva integral de un individuo o de la sociedad. Es importante distinguir claramente entre estos conceptos para

⁴³ Así, por ejemplo, en muchas culturas se acepta como una virtud demostrar respeto a los mayores, pero en algunas es manifestación de ese respeto mirar a los ojos el anciano cuando habla. En otras, en cambio, la señal de respeto es que el interlocutor mire hacia abajo. Cf. Hinman, L.M., "Virtue Ethics from a Global Perspective: A Pluralistic Framework for Understanding Moral Virtues", Department of Philosophy, University of San Diego.

⁴⁴ Los problemas morales no pertenecen a un dominio especial ni se refieren a un tipo particular de situaciones, sino que vivimos en un mundo donde surgen, con mayor o menor intensidad, en todos los aspectos de la vida.

mejorar el razonamiento moral y el proceso de toma de decisiones en cuestiones que atañen a la ética.

Los *valores* son las creencias del individuo o del grupo acerca de lo que se considera importante en la vida, tanto en los aspectos éticos o morales como en los que no lo son. Dan el fundamento sobre el cual se formulan juicios y se realizan elecciones. Pueden derivarse del conocimiento, de consideraciones estéticas o de consideraciones morales. Se adquieren desde la más temprana edad, casi junto con el lenguaje y con los comportamientos de socialización, y se consolidan y amplían con la educación y el acceso a los medios culturales e informativos. Muchas veces permanecen implícitos y la persona no tiene claras sus prioridades valorativas.

Las *reglas morales* constituyen pautas específicas para la acción que orientan respecto de lo que hay que hacer en situaciones particulares cuando en las mismas está implicada una cuestión moral. Estas reglas deben basarse en los valores y en *principios éticos*. Los principios éticos forman parte de alguna de las teorías de la ética normativa e indican cómo decidir entre reglas y valores alternativos. Son mucho más generales que las reglas morales y resultan aplicables en diferentes situaciones.

Es cierto que en los hechos las personas suelen confundir con frecuencia los tres conceptos y que, en lugar de especificar la regla moral que indujo a cierto tipo de acción, producen enunciados de tipo valorativo que no son prescriptivos ni normativos y que no indican qué se debe hacer. Tales enunciados, en el mejor de los casos, se estarían refiriendo a los valores o ideales de la persona que los formula.

Las cuestiones morales nos rodean constantemente y de modo sistemático se toman decisiones y se ejecutan acciones que tienen consecuencias o implicaciones éticas. En el proceso de razonamiento moral se trata de establecer la verdad de ciertas pretensiones morales sobre la base de principios éticos generales planteados en el marco de determinada teoría ética normativa. El razonamiento moral es un proceso ciertamente complicado y el análisis de su validez no resulta sencillo. Por de pronto, puede señalarse que el mismo constituye una clase de razonamiento que debe tener una estructura

lógica apropiada. En consecuencia, partiendo de ciertas premisas aceptadas debe permitir arribar a conclusiones que constituyen juicios morales válidos.

La estructura lógica de un argumento moral es similar a la de otros tipos de argumentos científicos⁴⁵. Se debe partir de una primera premisa dada por el o los principios éticos que habrán de suministrar el criterio normativo para formular la regla moral que fundamentará la conclusión o juicio moral. Otra premisa (o premisas) deberá establecer los hechos pertinentes que conducen a la acción emprendida o a emprender. La conclusión, que debe derivarse de las premisas, consiste en el juicio moral relativo a la acción referida en la segunda premisa.

Este proceso de razonamiento debería ayudar a clarificar los valores y a establecer un marco para la toma de decisiones éticas. Pero ello no resulta tan fácil. En muchos casos los hechos, los principios y las reglas morales aparecen mezclados con los juicios morales y ello complica ciertamente el análisis.

Para asegurar la validez del razonamiento deben cumplirse ciertos principios formales y evitar ciertas falacias bastante comunes que vician toda pretensión de verdad de las conclusiones. El primer principio formal es aquel que requiere que el argumento sea completo en el sentido de incluir tanto los principios éticos generales, como las reglas morales y los enunciados descriptivos de los hechos pertinentes. Ningún juicio moral puede derivarse de una mera descripción de hechos. El segundo principio establece el requerimiento de consistencia o universalidad en el sentido que situaciones similares deben conducir siempre a similares juicios morales. Algunos filósofos equiparan a este principio con la ya mencionada regla de oro *“trata a otros como quieras que te traten a ti”*⁴⁶. Sin su vigencia resulta claro que sería imposible todo tipo de razonamiento moral.

Un aspecto al cual se le debe prestar particular atención en el curso de un proceso de razonamiento moral es el referido a la eventual presencia de falacias que podrían llegar a invalidar las conclusiones. Un razonamiento es falaz cuando, a primera vista, parece apropiadamente fundado en razones que,

⁴⁵ Cf. Callahan, J.C., (ed), **Ethical Issues in Professional Life**, Oxford University Press, New York, 1988.

un análisis más profundo y cuidadoso revela que no ofrecen un real sustento para los juicios morales que del mismo se derivan. Los lógicos han analizado un conjunto numeroso de falacias. Algunas de las más comunes en los argumentos morales son las siguientes

- 1) **Falacia naturalista:** no incluye en el argumento una premisa con principios normativos y, a partir de un razonamiento que sólo incluye enunciados descriptivos, se pretende inferir conclusiones prescriptivas (juicios morales).
- 2) **Falacia tu quoque:** se sostiene que lo afirmado por una persona es falso pues es inconsistente con algo que dijo o que hizo en el pasado. O, dicho de otra manera, una acción no resulta moralmente cuestionable pues otros hicieron la misma cosa.
- 3) **Argumentum ad antiquitatem:** algunos se refieren a esta falacia como el “convencionalismo moral” según la cual algo es cierto o es bueno porque siempre ha sido así y la sociedad lo acepta como una norma moral.
- 4) **Falacia del legalismo moral:** vinculada con la anterior sostiene que alguna acción es moralmente aceptable o inaceptable de acuerdo con que las leyes la acepten o la proscriban.
- 5) **Argumentum ad populum:** procura excitar los sentimientos y emociones, en general las menos nobles (codicia, egoísmo, celos, vanidad), en lugar de apelar a hechos y razones.
- 6) **Falacia del non sequitur:** se presenta en el argumento un tópico irrelevante para distraer la atención de la cuestión principal. Esto implica que la conclusión (juicio moral) no se deriva de las premisas.
- 7) **Argumentum ad verecundiam:** defiende una acción o una idea sobre la base de que es sostenida por alguna autoridad del campo que sea (científico, político, religioso) aunque, como dijo Galileo, “la autoridad de mil no vale el humilde razonamiento de uno”.
- 8) **Falacia de la pendiente resbaladiza:** asegura que un evento, generalmente indeseable, habrá de seguir a otro de manera inevitable sin presentarse razones para tal inevitabilidad.

- 9) **Argumentum ad hominem**: en lugar de centrarse en premisas y evidencias el argumentador se centra en ataques a personas o instituciones que se oponen con su punto de vista.
- 10) **Petitio principii**: la verdad de la conclusión está implicada en las premisas. Algunas veces sólo se presenta una reformulación de tales premisas.
- 11) **Cum hoc ergo propter hoc**: se afirma que, dado que dos acontecimientos ocurren juntos, deben estar causalmente relacionados.

Existen, por supuesto, muchas otras falacias que deben ser cuidadosamente evitadas en el curso de todo argumento moral. Sin embargo, un somero escrutinio de muchos artículos, escritos y publicaciones revela cuan difundidas están las mismas.

En el curso de un proceso de razonamiento moral que debería conducir a un curso de acción o a una toma de decisiones es frecuente que las personas se enfrenten con **dilemas morales o éticos**⁴⁷. El dilema se presenta cuando existe conflicto entre cursos de acción. En algunos casos se identifica el dilema con la presencia de sólo dos cursos de acción posibles y en el hecho de que cada uno de ellos requiere realizar una acción que resulta moralmente inaceptable. En otros casos se señala que el dilema se presenta entre lo correcto y lo bueno. Es decir que hacer lo que es moralmente correcto puede tener malas consecuencias y, viceversa, ejecutar una acción que es moralmente incorrecta podría tener buenas o mejores consecuencias que la acción anterior.

En realidad, a veces se trata de tener que elegir entre dos males o, tal vez, entre dos bienes. Pero ¿cual sería el criterio para realizar la elección? Hay tres cuestiones que deberían ser tenidas en cuenta al intentar resolver el dilema. La primera se refiere a la necesidad de identificar a las obligaciones morales que tiene la persona implicada en el conflicto. La segunda requiere analizar el impacto de las eventuales acciones en los valores importantes del individuo. Finalmente deben considerarse los efectos de las acciones. Conocer

⁴⁷ Para distinguir si se trata de un dilema moral o de un dilema ético habría que considerar si el conflicto se produce entre valores propios del individuo o entre normas del grupo social. Cf. Croston, V. *Moral Reasoning*, Prentice Hall, 1992.

los propios valores y poder ordenarlos es un importante elemento en el intento de resolución de los dilemas.

La resolución de los dilemas es una cuestión bastante complicada. No existe un algoritmo que suministre el procedimiento preciso para llegar a un resultado satisfactorio⁴⁸. En muchos casos todos los cursos propuestos pueden resultar aceptables y en otros inaceptables (ver Apéndice). ¿Cómo proceder en tales casos? W.D. Ross⁴⁹ sugiere recurrir a los principios *prima facie* para poder identificar en cada caso cuales son los principios que entran en conflicto y determinar cual sería el más importante en la situación que se está considerando, aquél que constituye la obligación principal. Si ello es posible el dilema se resuelve, en muchos casos en forma espontánea y sin reflexionar. Pero en otros casos, y estos pueden ser definidos como los auténticos dilemas, esta solución no es posible ya que no resulta factible determinar cual de los principios implicados en la situación es el más significativo, cual de los cursos asequibles constituye una obligación de carácter absoluto. Algunos sugieren recurrir al concepto del “bien intrínseco más elevado”, el principio moral de mayor nivel⁵⁰. Las teorías de la ética normativa han procurado dar respuesta a este punto.

En el proceso de análisis de cómo se resuelven los dilemas morales deben tenerse en cuenta algunos aspectos adicionales. Uno de ellos se refiere a la distinta forma de razonar que tienen hombres y mujeres puestos frente a iguales dilemas⁵¹. En general, parecería que las mujeres enfrentan la cuestión en forma contextualizada y narrativa y buscan la solución en los detalles particulares del caso, con fuerte énfasis en las relaciones, el afecto y la amistad. Este enfoque ha sido definido como la “ética del cuidado”⁵². En cambio, los hombres se inclinan a aplicar principios generales abstractos, sin darle mayor peso a las circunstancias particulares y con el énfasis puesto en

⁴⁸ Hay algún software pero a lo sumo indica los pasos a seguir.

⁴⁹ Cf. Ross, W.D., **The Right and the Good**, Oxford University Press, 1930.

⁵⁰ Este parecer ser el criterio adoptado por la mayoría de los filósofos morales.

⁵¹ Este análisis es debido principalmente a las investigaciones de Carol Gilligan. Cf. Gilligan, C., **In a Different Voice: Psychological Theory and Women's Development**, Harvard University Press, 1993.

⁵² Esto ha llevado a algunos filósofos a aceptar que existe una “ética feminista”

consideraciones de igualdad. Este enfoque es conocido como la “ética de la justicia”.

Por supuesto, esta forma de enfocar el razonamiento moral no es por cierto exclusiva de cada sexo ni debe considerarse una como superior a la otra. En realidad, como hace notar Gilligan, ambos enfoques no deben ser vistos como opuestos sino como formas alternativas de organizar los factores que intervienen en el proceso de razonamiento moral⁵³. De todos modos parece claro que en un proceso de razonamiento moral y en la resolución de dilemas podría arribarse a resultados distintos de acuerdo con quien sea el agente que realice el análisis.

Una propuesta distinta para enfocar los procesos de razonamiento moral es la presentada por Lawrence Kohlberg⁵⁴. En sus trabajos Kohlberg analizó como, desde la niñez, las personas se van formando en sus hábitos de pensamiento a través de sus experiencias y procesos de socialización que los van llevando a la comprensión de conceptos morales como la justicia, los derechos, los deberes, la igualdad, el bienestar humano. Alcanzar la madurez moral es, de acuerdo con Kohlberg, un proceso prolongado que se va dando en forma gradual en etapas sucesivas. En tal sentido distingue seis etapas de razonamiento moral agrupadas en tres niveles sucesivos que a continuación se detallan.

A – Nivel preconvencional

- 1) Etapa del castigo y la obediencia:** lo correcto es la aceptación de reglas y el sometimiento a la autoridad; las decisiones morales se toman sobre la base de evitar castigos. Es un punto de vista egocéntrico que no considera los intereses de otros.
- 2) Etapa de intercambios y fines instrumentales individualistas:** lo correcto es actuar para servir los intereses propios y sólo en ese caso

⁵³ En las palabras de Gilligan: “*Justice and care as moral perspectives are not opposites or mirror-images of one another, with justice uncaring and care unjust. Instead these perspectives denote different ways of organizing the basic elements of moral judgment...*”. Cf. Kittay, E. y Meyers, D., (eds.), **Women and Moral Theory**, Towota, NJ, Rowman and Littlefield, 1987.

⁵⁴ En sus trabajos Kohlberg buscaba modificar y elaborar las investigaciones realizadas por Jean Piaget respecto del desarrollo moral de los niños. Cf. Kohlberg, L., **Essays on Moral**

obedecer las reglas reconociendo igual derecho a los otros. Es un enfoque individualista en el cual se integran intereses individuales conflictivos mediante intercambios instrumentales.

B – Nivel convencional

3) Etapa de las expectativas interpersonales mutuas, relaciones y conformidad interpersonal: lo correcto es comportarse de acuerdo con lo que esperan los pares en la sociedad para obtener la aprobación dentro del “grupo”. Es importante la regla dorada que permite relacionar puntos de vista. En las relaciones interpersonales son importantes la lealtad, la confianza, el respeto, la gratitud. Todavía no se considera el sistema social generalizado.

4) Etapa del sistema social y de la conciencia: en esta etapa hacer lo correcto es cumplir el propio deber como miembro de la sociedad, manteniendo el orden social y las leyes, salvo en casos extremos en que entren en conflicto con otros deberes y derechos sociales establecidos. Existe un imperativo de conciencia para cumplir con las obligaciones. Se adopta el punto de vista del sistema que define roles y reglas. Se consideran las relaciones interpersonales en términos de la ubicación en el sistema.

B/C – Nivel de transición

4_) Etapa posconvencional sin principios: se considera a la moralidad convencional como arbitraria y relativa. El individuo aun no descubrió principios éticos universales y se ve a si mismo como ajeno a su grupo social con una especial hostilidad hacia quienes están en la etapa 4.

C – Nivel posconvencional y de principios

5) Etapa del contrato o de la utilidad social y de los derechos individuales: lo correcto es sostener los valores, derechos básicos y contratos legales de la sociedad aunque ellos entren en conflicto con las reglas y leyes del grupo. Se toma conciencia de la variedad de valores y opiniones que tiene la gente, y del hecho de que la mayoría son relativos a

su grupo de pertenencia. Las reglas son mantenidas por el contrato social vigente que procura “el mayor bien para el mayor número”. Existen derechos y valores no relativos (la libertad, la vida) que deben mantenerse siempre.

6) Etapa de los principios éticos universales: lo correcto es guiarse por principios éticos universales basados en la justicia, el valor y la igualdad de todos los seres humanos y el respeto a la dignidad humana. Las leyes específicas sólo son válidas porque se basan en tales principios. El principio moral básico es que las personas nunca deben ser consideradas como medios sino como fines en sí mismas.

Debe notarse que en el análisis de Kohlberg, los desarrollos de cada etapa se van edificando sobre los logros de las etapas anteriores y cada nivel corresponde a edades cronológicas. El nivel A preconvencional en el cual se inicia la fase de operaciones concretas (etapas 1 y 2) se alcanzaría entre los 5 y los 8 años. El nivel B convencional en el cual el razonamiento lógico formal llega a su equilibrio (etapas 4 y 5) se alcanza a partir de la preadolescencia hasta la adolescencia de 8 a 14 años. El nivel C posconvencional (etapas 5 y 6) se podría alcanzar entre los 16 y los 18 años, aunque algunas personas siguen incorporando los correspondientes desarrollos hasta los 25 años y otras nunca llegan a la etapa 6 de los principios éticos universales. La existencia de tales etapas ha sido corroborada empíricamente en estudios longitudinales e interculturales⁵⁵.

Puede concluirse que, de acuerdo con el análisis de Kohlberg, el resultado de un proceso de razonamiento moral dependería de la edad de la persona y de la etapa que haya alcanzado⁵⁶. Pero debe tenerse presente que no necesariamente el razonamiento va a coincidir con el comportamiento moral. Además, como ya se señaló, hay personas que nunca alcanzan el nivel C⁵⁷. También se ha señalado que este análisis está sesgado en contra de las

⁵⁵ Cf. Power, F.C., Higgins, A. y Kohlberg, L., **Lawrence Kohlberg's Approach to Moral Education (Critical Assessment of Contemporary Psychology)**, New York, Columbia University Press, 1989.

⁵⁶ Que no siempre estará determinada por la edad.

⁵⁷ Kohlberg pensaba que sólo el 25% de las personas se desarrollarían moralmente hasta la etapa 6. La mayoría habría de permanecer en la etapa 4.

mujeres⁵⁸. Esta conclusión se deriva del hecho de que si las mismas basan sus juicios morales y su solución de los dilemas éticos en una ética del cuidado y en relaciones interpersonales estas corresponden a la etapa 3. De este modo, de aceptarse en forma irrestricta la propuesta de Kohlberg, se podría concluir que las etapas más elevadas del desarrollo moral sólo serían alcanzadas por los varones.

III – Ética aplicada. Ética en los negocios

Como ya se mencionara más arriba, la **ética aplicada** se ocupa del análisis de cuestiones específicas y controvertidas de carácter moral que han sido agrupadas en los distintos campos que ya fueron señalados. Pero, para calificar como perteneciente a un campo de la ética aplicada una cuestión específica debe cumplir con dos requisitos. El primero es que debe tratarse de una cuestión de carácter moral y el segundo es que debe ser controvertida, en el sentido de haber gente a favor y gente en contra. Es por esta razón que el campo de la ética aplicada que más desarrollo ha tenido últimamente es el de la *bioética*⁵⁹. Cuestiones muy controvertidas, tales como el aborto, la eutanasia, la ingeniería genética, la clonación, las tecnologías reproductivas, la biotecnología, los pacientes con SIDA, la responsabilidad de los médicos y los derechos de los pacientes, han ido avanzando en importancia y actualidad.

También la *ética en los negocios* ha sido otro de los campos de la ética aplicada que ha tenido un desarrollo reciente de importancia. La problemática que le concierne se refiere a las controversias de carácter moral que se presentan en el mundo de los negocios y en el management de las organizaciones. Las cuestiones que han sido analizadas como formando parte del dominio de la ética en los negocios son las referidas a la responsabilidad social de las empresas, el *status* moral de las corporaciones, la publicidad engañosa, el abuso de información privilegiada (*insider trading*), los derechos de los trabajadores, la discriminación en los empleos, las acciones afirmativas y la denuncia de actividades impropias de la empresa (*whistle blowing*).

⁵⁸ Cf. Gilligan, C., **In a Different Voice: Psychological Theory and Women's Development**, Harvard University Press, 1993.

⁵⁹ Este campo incluiría la ética médica o ética del cuidado de la salud.

Un campo de la ética aplicada que recientemente ha tenido también un importante desarrollo es la *ética ambientalista*. Muchas de las cuestiones que trata se superponen, en cierta medida, con la ética biomédica (moralidad de la experimentación con animales, la preservación de especies en peligro de extinción, preservación de la biodiversidad) y con la ética en los negocios (control de la contaminación, gestión de recursos ambientales renovables y no renovables, mantenimiento de ecosistemas, obligaciones hacia las futuras generaciones). Otros campos nuevos que también coinciden en varios aspectos con la ética en los negocios son los de la ética de la tecnología y la ética de la información. En particular, ha sido el fenomenal desarrollo de Internet que ha dado origen a muchos debates sobre variadas cuestiones, tanto positivas como negativas, que el acceso a la red ha generado, debates en los cuales hasta ha intervenido el Pontificio Consejo para las Comunicaciones Sociales del Vaticano⁶⁰.

Se han presentado diversas definiciones y caracterizaciones de la ética en los negocios. Así se ha dicho que esta disciplina se ocupa del “estudio de las normas morales y de cómo éstas se aplican a los sistemas y organizaciones a través de los cuales las sociedades modernas producen y distribuyen bienes y servicios, y a la gente que trabaja dentro de esas organizaciones”⁶¹. También se ha señalado que “la ética en los negocios se ocupa de la aplicación de la ética general al campo de los negocios. Deben tomarse los negocios como incluyendo todas y cada una de las transacciones entre individuos, entre individuos y organizaciones con fines de lucro y entre éstas y todo otro tipo de organizaciones”⁶², o “la ética en los negocios es el estudio del comportamiento humano correcto o incorrecto, bueno o malo en el contexto de los negocios. El término negocios significará cualquier organización cuyo objetivo sea proveer bienes y servicios por un beneficio”⁶³. Una definición más general sostiene que la ética en los negocios se ocupa de

⁶⁰ Cf. Pontificio Consejo para las Comunicaciones Sociales, **Ética en Internet y La Iglesia e Internet**, Ciudad del Vaticano, 22 febrero, 2002.

⁶¹ Cf. Velasquez, M.G., **Business Ethics: Concepts and Cases**, Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ, 2000.

⁶² Cf., De George, R.T., **Business Ethics**, 5ª. Edición, Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ, 1999.

“los principios y reglas que guían el comportamiento en el mundo de los negocios”⁶⁴.

Hay algunos autores que ven la existencia de una contradicción entre los términos “ética” y “negocios”, puesto que por su propia naturaleza los negocios se suponen faltos de escrúpulos en la búsqueda de éxito y persiguiendo beneficios⁶⁵. Claro que también se ha planteado el punto de vista opuesto sosteniendo que la ética surge naturalmente de una organización orientada hacia la obtención del beneficio. Existe una versión débil y una versión fuerte de esta propuesta⁶⁶. De acuerdo con la versión débil se sostendría que “una buena ética se traduce en buenos negocios”. Esto significaría que las prácticas empresarias morales son beneficiosas. La versión fuerte sostiene en cambio que, en una economía competitiva y de libre mercado, el motivo de búsqueda de beneficios conduciría a un medio de negocios moralmente adecuado⁶⁷. En realidad, ambas versiones no están exentas de problemas y no siempre habrán de surgir prácticas morales del principio de búsqueda de beneficios, ni habrán de surgir beneficios de la aplicación de prácticas morales.

La consideración de las cuestiones morales en relación con los negocios no es nueva. De hecho, desde el siglo XVIII, y aún antes, pueden hallarse referencias pertinentes, sobre todo en los escritos de los más importantes economistas. Después de todo la economía era considerada, sin discusiones, una disciplina moral. Las cuestiones morales y éticas eran analizadas con frecuencia desde un punto de vista teológico⁶⁸. Sin embargo, es desde la década del sesenta que comienzan a considerarse en forma independiente las

⁶⁴ Cf. Ferrel, O.C., Fraedrich, J. y Ferrel, L., **Business Ethics. Ethical Decision Making and Cases**, Houghton Mifflin Company, Boston New York, 2000.

⁶⁵ Cf. Fieser, J., “Do Business Have Moral Obligations Beyond what the Law Requires?”, **Journal of Business Ethics**, Vol.15, 1996.

⁶⁶ Cf. Fieser, J., *Business Ethics*, Cf. www.utm.edu/~jfieser/vita/research/Busbook.htm

⁶⁷ La versión débil que puede resumirse cómo “*good ethics results in good business*” es la adoptada en el libro de R.F. Hartley, **Business Ethics**, 1993. La versión fuerte “*good business results in good ethics*” se asocia habitualmente con M. Friedman, “The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits”, **The Times Magazine**, 13 Septiembre, 1970.

⁶⁸ Los líderes religiosos fueron los primeros en plantear cuestiones éticas relacionadas con el mundo del trabajo y de los negocios. La ética social católica, expresada en las encíclicas papales, consideraba los derechos del trabajador, la moralidad en los negocios y otros

cuestiones que relacionaban la ética y los negocios. Y desde los setenta comienza a surgir la ética en los negocios como un campo independiente de estudio que tuvo un sólido fundamento en los planteos ya realizados en distintas religiones. Este campo se consolida en los ochenta, sobre todo en los Estados Unidos, donde crece el número de cursos ofrecidos en las universidades, se crean centros e institutos de ética de los negocios, aparecen revistas especializadas en el tópico y las principales empresas organizan comités de ética y establecen códigos de ética⁶⁹. Muchos de estos desarrollos en las empresas se debieron a presiones y regulaciones de los gobiernos. Así, en 1991 fue aprobada por el Congreso de los Estados Unidos las Federal Sentencing Guidelines for Organizations. Con posterioridad fue creada la United States Sentencing Commission para institucionalizar el cumplimiento de programas de ética y prevenir el mal comportamiento en materia ética y legal.

No puede discutirse el hecho de que una sociedad necesita reglas morales para funcionar. Y las personas necesitan conocer esas reglas para vivir y para trabajar en conjunto⁷⁰. Sería imposible trabajar y vivir con otra gente en un mundo que cambia rápidamente sin saber que se puede y se debe esperar de ellos y ellos de nosotros. Ya no puede recurrirse al *argumentum ad antiquitatem* o al *argumentum ad verecundiam* para encontrar reglas y respuestas a los conflictos morales que nos enfrentan en todos los órdenes de la vida.

Se ha puntualizado el hecho de que la ética en los negocios no puede ser considerada como una mera extensión de la ética personal de los integrantes de una organización. Muchas de las cuestiones morales importantes que pueden afectar a las vidas de las personas no se presentan en el mundo de los negocios. Por otro lado, es posible que los valores individuales o las virtudes que las personas puedan tener no los capacite para enfrentar las decisiones que tienen que tomar en sus empresas. Por ello es importante el

⁶⁹ La primera división de ética empresarial fue establecida en 1985 por General Dynamics que estaba siendo investigada por el gobierno por prácticas poco claras y faltas de ética.

⁷⁰ Cf. Kavathatzopoulos, I., "Training professional managers in decision-making about real life business ethics problems: The acquisition of the autonomous problem-solving skill", *Journal of Business Ethics*, Vol. 12, 1994.

estudio de las cuestiones específicas de carácter ético que hacen a la vida de las corporaciones.

Es interesante notar que los desarrollos y la atención recibida por las cuestiones de ética en los negocios se debieron, en la mayoría de los casos, a escándalos que suscitaron la repulsa pública por violar normas elementales de decencia y derechos humanos⁷¹. Pero, en el mundo de los negocios también existe la posibilidad de encontrar arquetipos morales, personas o empresas, que pueden servir como paradigma del comportamiento en los negocios al cual habría que aspirar⁷². En consecuencia, la ética en los negocios no sólo debe ocuparse de identificar potenciales conflictos éticos y comportamientos incorrectos, sino también presentar los ideales y valores a los cuales deben adherir la sociedad, los individuos y las corporaciones. Se ha señalado, no sin razón, que la búsqueda de héroes morales en los negocios es un indicador de que sus estructuras son esencialmente inmorales⁷³. Una sociedad más ética y moral debe ser el resultado de la incorporación de esos ideales por parte de todos sus integrantes. En el mundo de los negocios parecería que los líderes morales más efectivos, en el sentido de corregir males y errores y prevenir acciones incorrectas y perjudiciales, son aquellas personas de bajo perfil que se mueven con cuidado, despacio y con paciencia para resolver de modo poco conspicuo los problemas con connotaciones éticas que se presentan en sus actividades laborales y empresarias. A tales personas, que han obtenido logros destacables que han mejorado el clima de las corporaciones donde se desempeñan, los han denominado *líderes quietos*⁷⁴.

⁷¹ Por ejemplo, son casos clásicos que ejemplifican lo anterior el incidente de Bophal con la explosión de la planta de Union Carbide que mató un gran número de personas (entre 6000 y 8000), el caso de los implantes de siliconas de la empresa Dow Corning, el caso de la empresa Shell en 1995 y su intento de hundir en el Mar del Norte el Brent Spar Oil Rig o el mayor derrame de petróleo de los Estados Unidos que se produjo en 1989 por el choque del petrolero Exxon Valdez en las aguas navegables de Alaska.

⁷² Algunas empresas, como Merck Inc., Xerox, Hewlett-Packard, Digital Equipment, Monsanto, Polaroid, Johnson & Johnson, Levi Strauss tienen una impecable historia ética unida a notables desempeños económicos. Esto no alcanza a demostrar que "*good ethics results in good business*" pero refuta el "*Myth of Amoral Business*".

⁷³ Cf. De George, R.T., **Business Ethics**, 5ª. Edición, Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ, 1999.

⁷⁴ Cf. Badaracco, Jr., J.L., "We Don't Need Another Hero", **Harvard Business Review**, Vol. 79, septiembre, 2001.

Una de las formas de caracterizar los problemas que tales líderes morales, y aquellos que no lo son, enfrentan en el mundo de los negocios es presentar los mismos como dilemas. Y el dilema, como se ha visto, requiere de una elección entre dos cursos de acción, ambos malos o ambos buenos. Sin embargo, no todas las cuestiones morales constituyen verdaderos dilemas que se circunscriben a una toma de decisión entre dos cursos alternativos. En muchos casos se presentan como dilemas situaciones que realmente no lo son, pues admiten varios cursos de acción posibles, aunque los mismos puedan eventualmente ser ordenados de acuerdo con cierto nivel ético⁷⁵. Además, este procedimiento suele dejar de lado el análisis más importante del proceso de razonamiento moral que sigue el actor para llegar a una decisión determinada⁷⁶. Esta limitación se acentúa en la discusión de los varios casos de ética, y no sólo de la ética en los negocios, donde se suele examinar el problema en forma retrospectiva desde el punto de vista de un juez que decide si, bajo determinadas circunstancias, el comportamiento del agente fue o no fue ético.

Para poder comprender el resultado final al que eventualmente se llega sería más interesante y constructivo encarar los problemas morales de la misma forma en que el agente los experimenta, considerando sus razonamientos morales, su búsqueda de analogías y de cursos de acción alternativos así como las posibles restricciones con que se enfrenta. Sin embargo, la forma habitual de encarar el análisis de los problemas morales es presentarlos como problemas decisorios que se presentan con un detalle preciso de todos los cursos posibles. El proceso de deliberación que debe enfrentar el actor es ignorado. Este procedimiento supone que todos los factores morales pertinentes en el caso están identificados y que son conocidos por el actor y no indica como se llega al resultado final.

⁷⁵ Este sería el caso de los supuestos dilemas presentados por Randi Sims que admiten varios posibles cursos de acción que el autor ordena de acuerdo con su nivel ético estimado. Cf. Sims, R.L., "The development of six ethical *business* dilemmas", **Leadership & Organization Development Journal**, Vol. 20, septiembre 1999.

⁷⁶ Whitebeck define al "agente moral" como a la persona que debe enfrentar una situación y al "juez moral" o "espectador crítico" a quien sólo necesita realizar juicios morales respecto de la misma. Cf. Whitebeck, C., **Ethics in Engineering Practice and Research**, Cambridge University Press, 1998.

J. F. Childress, coautor de del libro más influyente en el campo de la ética biomédica, presenta un método, al que describe como un “análisis ético de casos” que debería conducir a un curso de acción “éticamente justificable”⁷⁷. El procedimiento que propone, aunque es desarrollado para casos de ética biomédica, puede ser generalizado a otros campos. El mismo se llevaría a cabo en seis pasos, que se detallan:

1. Describir todos los hechos pertinentes al caso.
2. Presentar todos los principios y valores pertinentes para todas las partes involucradas, directa o indirectamente (se incluye también a la sociedad como un todo).
3. Determinar cuales pueden ser los desacuerdos en materia de valores y principios que pueden presentarse entre las partes interesadas.
4. Determinar los posibles cursos de acción que protejan en mayor medida los principios y valores implicados en el caso.
5. Elegir y defender un curso de acción sobre la base de principios y valores relevantes.
6. En la defensa se debe mostrar que se han cumplido con las condiciones impuestas por los valores y principios *prima facie* que se consideren dominantes.

En el proceso de razonamiento moral es una tarea de singular importancia la de identificar todos los factores moralmente pertinentes que se indican en la segunda etapa. J.B. Schneewind señala claramente este punto como objetivo principal de la ética aplicada⁷⁸:

“The function of applied ethics is ... to make all those involved in the issue see all bearings and implications of their views and feel that their concerns are appreciated and understood by everyone else who is involved (and no doubt the quality of the moral decisions is often improved in the process)”.

En la misma línea de pensamiento R.C. Solomon señala que pensar acerca de la ética en los negocios implica reconocer que se sabe tanto lo que se está haciendo como las consecuencias que ello puede acarrear y las

⁷⁷ Cf. Childress, J.F., **Practical Reasoning in Bioethics**, Bloomington, Indiana University Press, 1997.

⁷⁸ Cf. Schneewind, J.B., “Applied Ethics and the Sociology of the Humanities”, en Callahan, D.,

complicaciones que pueden presentarse. Y se está dispuesto a asumir las responsabilidades por las acciones emprendidas⁷⁹. De acuerdo con este autor la ética en los negocios requiere estar consciente de lo que denomina “las tres C”:

1. La *conformidad* con las reglas, que incluyen las leyes, los principios morales, los usos y expectativas de la comunidad, las políticas de la empresa y algunos de los intereses de carácter general, como la equidad (justicia con imparcialidad).
2. Las *contribuciones* que la empresa puede hacer a la sociedad por el valor y calidad de sus productos y servicios, por los puestos de trabajo que crea y la utilidad de sus actividades para la comunidad.
3. Las *consecuencias*, pretendidas o no, que pueden tener las actividades de la empresa tanto interna como externamente.

Son estas mismas tres “C” las que deben dominar el pensamiento ético de quienes dirigen las empresas. Esto implica sostener que es necesario que las empresas consideren que no operan en forma aislada sino que integran una comunidad de negocios y que forman parte de una sociedad a la que no pueden ignorar totalmente en las actividades que desarrollan.

Otra cuestión de interés para la ética en los negocios es la planteada por la creciente globalización de las economías. Este fenómeno ha introducido cambios importantes en la consideración de los problemas morales en las organizaciones y ha originado algunos de los debates más publicitados respecto de la ética en los negocios. La principal razón es debida al hecho de que los patrones éticos pueden diferir considerablemente entre países. Esto llevaría a considerar los problemas que se plantean ya sea desde el punto de vista del *relativismo ético* o del *universalismo ético*. El relativismo ético sostiene que las valoraciones y juicios morales son esencialmente dependientes de las normas que definen un código moral particular, que es aceptado por un grupo social en un lugar y tiempo determinados. De este modo no existe posibilidad alguna de carácter absoluto que permita evaluar o criticar tales códigos. Los valores morales son invenciones de los seres humanos y, en consecuencia, difieren de una cultura a otra. Por el contrario, el universalismo ético sostiene que existen principios morales fundamentales que serían universalmente válidos a todas las sociedades en todo tiempo. Ya Hume, aunque aceptaba la

posibilidad de alguna diversidad en ciertos comportamientos específicos, sostenía que debería haber una norma moral de carácter general para todas las sociedades⁸⁰. Este argumento ha sido enfatizado por James Rachels quien plantea la existencia de tres valores fundamentales comunes a todas las sociedades, que resultan indispensables para la supervivencia de las mismas⁸¹. Tales valores son: 1) el cuidado de los niños, 2) decir la verdad, 3) no asesinar.

Es claro que las empresas que actúan en un entorno global se enfrentan con problemas ciertos para definir su forma de comportamiento en medios sociales y culturales distintos de sus países de origen. Debe tenerse en cuenta que, de conformidad con la posición del universalismo ético, deberán respetarse todos los principios morales ya que los mismos deben regir para todos. La igualdad de requerimientos y derechos resulta éticamente importante⁸². Sin embargo, no puede dejarse de tener en cuenta el hecho de que diferentes sociedades pueden tener distintas concepciones morales, que estarían generadas por las disimilitudes culturales. En tal caso, parecería necesario acercarse más a ciertas posiciones del relativismo.

Los dirigentes de las corporaciones multinacionales deberán tomar decisiones respecto de la adopción de normas éticas en los distintos entornos en que les toca operar. La decisión principal es si se adhiere a las normas del país de origen o si se siguen aquellas vigentes en el país en que se desarrollan las actividades.

En países como los Estados Unidos el comportamiento en los negocios está fuertemente regulado por disposiciones legales y es frecuente que cualquier violación de algún principio ético constituya también una violación de la ley. Pero ello no suele ser así en negocios llevados a cabo en otros países con diferentes prácticas y normas sociales. En el pasado era frecuente que muchas empresas multinacionales tuvieran un doble estándar para su

⁸⁰ Esta posición de Hume se encuentra planteada en un breve ensayo "A Dialogue". Cf. Hume, D., **Enquiry Concerning the Principles of Morals**, 1751.

⁸¹ Cf., Rachels, J., **The Elements of Moral Philosophy**, McGraw-Hill, 3ª ed., 1998.

⁸² Así, por ejemplo, en las discusiones acerca de los derechos humanos se enfatiza que no sólo todos los seres humanos tienen derechos, sino que tales derechos deben ser los mismos para todos.

comportamiento ético: uno para sus actividades en su país de origen y otro para el resto del mundo.

Los problemas éticos que enfrentan las corporaciones en sus negocios globales pueden ser clasificados en tres categorías: cuestiones de corrupción, cuestiones ambientales y cuestiones de derechos humanos. Muchas veces un solo problema puede tener aspectos éticos correspondientes a las tres categorías.

Se ha señalado que uno de los resultados que, respecto de las cuestiones éticas, ha tenido el fenomenal desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación es que ya no puede subsistir el doble estándar: uno para quienes están cerca y otro para quienes están lejos. Gracias a tales tecnologías ya no existen quienes estén lejos.

Tal vez haya sido la influencia que han ejercido sobre la opinión pública los casos, ampliamente publicitados, de comportamientos poco éticos en el ámbito internacional, pero parece haberse ido desarrollando una demanda creciente para el comportamiento ético en los negocios. La demanda proviene de todos los actores que participan en los procesos económicos globales: trabajadores, consumidores, gobiernos⁸³. Especialmente en los Estados Unidos las empresas están desarrollando “códigos de ética”⁸⁴. Desde hace tiempo ya lo han venido haciendo organizaciones profesionales en casi todos los países.

Los mejores códigos parecerían ser aquellos que describen la forma en que todos ya se comportan y sienten en una empresa, es decir que reflejan la cultura corporativa vigente. Los peores aquellos que se limitan a enunciar una lista de principios. A pesar del amplio debate que se ha generado en las empresas acerca de los “valores propios” al final parece que todas terminan

⁸³ Constituye una buena ejemplificación de esto el reciente caso de la empresa Enron que determinó la desaparición de Arthur Andersen, una de las más importantes empresas de auditoría del mundo.

⁸⁴ No obstante, como se ha señalado, muy a menudo tales códigos suelen ser demasiado amplios y generales para poder enfrentar con efectividad las cuestiones éticas que se plantean a las empresas tanto en materia de relaciones con su personal y con los consumidores, como en cuestiones de carácter global referidas a políticas ambientalistas, derechos humanos y corrupción.

con listas similares: con algo acerca de la integridad, algo referido al respeto a los individuos y algo relativo al cumplimiento con los clientes⁸⁵.

Una condición necesaria para la efectividad de cualquier código de ética es la coherencia que debe existir entre los valores incorporados a tal código con los comportamientos corporativos. Recordemos que las virtudes, incluso las corporativas, no son rasgos innatos. Si bien es cierto que pueden transmitirse valores a través de las disposiciones de un código sólo se convertirán en hábitos a través de reiterados comportamientos virtuosos.

Apéndice

I – Algunos ejemplos de falacias

1. Falacia naturalista:

El capitalismo se caracteriza por la competencia y la apropiación de recursos. En la naturaleza compiten tanto los animales como las plantas. Por lo tanto, el capitalismo es la forma más natural de organización económica.

2. *Argumentum ad verecundiam*:

Hay que restringir el gasto pues el economista JB, que obtuvo el Premio Nobel, sostiene que una política fiscal austera es la mejor política para combatir la recesión.

3. Falacia *tu quoque*:

Me estás diciendo que deje de preocuparme cuando sé que hace varias noches que no puedes dormir por este problema.

4. *Argumentum ad antiquitatem*:

Es lógico que se comporte de esa manera pues los seres humanos siempre lo han hecho así. Está en la misma naturaleza humana.

5. *Argumentum ad populum*:

Todos los argentinos que quieren a su patria deberían estar en contra de las políticas del FMI.

6. Falacia del *non sequitur*:

Los cursos para dejar de fumar son muy efectivos. Muchos dejan el hábito y aun hay quienes nunca lo adquieren.

7. Falacia de la pendiente resbaladiza:

Si se legalizara la droga todo el mundo la probaría y terminaríamos siendo una sociedad de drogadictos.

8. *Argumentum ad hominem*:

Estás haciendo dieta porque el doctor te aconsejó adelgazar. ¿Cómo puedes hacerle caso a un médico que es obeso?

⁸⁵ Cf. The Economist, "Doing well by doing good", 22 de abril de 2000.

9. *Petitio principii*:

Sabemos que Dios existe pues lo afirma la Biblia. Dios mismo escribió la Biblia y, por lo tanto, lo que dice tiene que ser verdad.

10. *Cum hoc ergo propter hoc*

A medida que fueron aumentando las prestaciones sociales se iba incrementando la pobreza. Hay que eliminarlas para mejorar la situación de la gente.

II – Algunos ejemplos de dilemas morales

En este apéndice se indicarán algunos de los dilemas morales clásicos que suelen presentarse en los cursos de Etica y algunos de los dilemas (o supuestos dilemas) que se plantean en los cursos de Etica en los Negocios.

1. El dilema de Sócrates⁸⁶

En un diálogo con Céfalo aparecen los conceptos de Justicia e Injusticia, y Sócrates aprovecha para plantear de modo crítico lo siguiente: ¿consiste realmente la justicia en decir la verdad y devolver a cada uno lo que de él ha recibido?. Con un ejemplo que presenta parece estar rechazando tal definición ya que señala que no considera que sería muy lícito devolver las armas a un amigo que se ha vuelto loco, y tampoco tendría mucho sentido intentar argumentar con verdad con alguien que se encuentra en tal estado. Por lo tanto: no se confina la justicia en decir la verdad ni en devolver lo que se ha recibido.

Valores contrapuestos y normas morales: “pagar las deudas” y “proteger a terceros de daño” (de acuerdo con Sócrates esta última es la norma que debe prevalecer)

2. El caso del bote atestado⁸⁷

En 1942 un barco chocó contra un iceberg y más de 30 sobrevivientes, junto con el capitán, se ubicaron en un bote que supuestamente sólo podía llevar 7 personas. Al poco tiempo, una tormenta inminente alertó respecto del hecho de que debía aliviarse el bote si se esperaba que alguno de los ocupantes sobreviviera. El capitán razonó que la única manera de lograrlo era forzar a parte de los ocupantes a tirarse al agua y ahogarse. El capitán consideró que esa acción no constituía un acto de injusticia hacia los implicados pues en el caso de no hacerlo igual se hubieran ahogado. Por otra parte, de no hacerlo, él sería responsable de la muerte de aquellos que pudieron haberse salvado. Algunas personas se opusieron a la decisión del capitán argumentando que era mejor no hacer nada y en caso de que todos murieran como consecuencia de ello, nadie sería responsable por las muertes. Si, por el contrario, el capitán

⁸⁶ Cf. Platón, **La República**, Libro I.

⁸⁷ Cf. Crociani, **Moral Reasoning**, Prentice Hall, 1992.

insistía en su intento de salvar algunos, sólo podría hacerlo matando al resto, y sería entonces responsable por estas muertes. Esto sería peor que no hacer nada y dejar morir a todos. El capitán rechazó este razonamiento. Dado que la única posibilidad de ser rescatado requería un gran esfuerzo de remo decidió que los más débiles serían los sacrificados ya que en la situación en que se encontraban resultaba absurdo echar suertes para decidir quien sería arrojado por la borda. Así se realizó y luego de varios días de un duro remar los sobrevivientes fueron rescatados y el capitán fue luego juzgado por sus acciones.

Valores y normas morales implicados: derecho a la vida, justicia, respeto a la vida humana para el mayor número, no dejar morir a nadie intencionalmente, no tomar la ley en manos propias, beneficencia, no maleficencia, no jugar a ser Dios.

3. El caso de la esposa enferma⁸⁸

En Europa hay una mujer que padece un tipo especial de cáncer y es muy probable que muera pronto. Hay un medicamento que los médicos piensan que la puede salvar. Es una forma de radio que un farmacéutico de la misma ciudad acaba de descubrir. Los costos de la elaboración fueron altos, pero el farmacéutico está cobrando diez veces lo que le costó a él hacerla. El pagó 200 dólares por dosis de radio y está cobrando 2000 dólares por dosis del medicamento. El esposo de la mujer enferma, Heinz, acude a todos sus conocidos para pedir prestado el dinero, pero sólo pudo reunir 1000 dólares, que es la mitad de lo que cuesta. Heinz, le dice al farmacéutico que su esposa se está muriendo y le pide que le venda el medicamento más barato o le deje pagarlo después. El farmacéutico dice: ¡No, yo descubrí la droga y voy a hacer dinero de esto! Heinz está desesperado, y está considerando la posibilidad de entrar al establecimiento y robar la medicina para su esposa.

Valores implicados: Necesidad, deber, respeto por la vida humana, respeto por la propiedad, no robar.

3. Un dilema en la empresa

En la vida real y en los negocios los dilemas morales que se presentan no suelen tener las características de los que han sido reseñados más arriba. Aunque es cierto que en todos los casos se presenta un conflicto entre principios éticos, el mismo no suele ser tan absoluto y terminante como en los anteriores ejemplos, ni los participantes tan insensibles, ni las consecuencias tan serias. Además, en muchos casos, hay varios cursos de acción posibles

⁸⁸ Cf. Kohlberg, L., **Essays on Moral Development: The Philosophy of Moral Development**, Vol. II, San Francisco, Harper & Row, 1984.

(con distinto nivel de contenido ético) tal como el ejemplo que presentamos a continuación⁸⁹.

Recientemente J.M. se ha enterado que un colega de trabajo, de su propio departamento, ha estado violando en forma continuada una de las políticas de la empresa. La violación es muy seria y en caso de que fuera descubierta tendría consecuencias muy negativas para el departamento.. El colega tiene una mayor antigüedad que J.M. y es muy respetado dentro de la empresa. J.M no está seguro de que tal comportamiento pueda ser considerado ilegal, pero ciertamente el mismo no es correcto. ¿Qué debe hacer?

Los cursos de acción posibles, ordenados desde el menos ético (1) al más ético (5), fueron:

- 1) No decir nada.
- 2) Confirmar la violación sólo si ello es requerido en forma específica por la dirección.
- 3) Mencionar al colega que se tiene conocimiento de la violación esperando que la misma termine.
- 4) Reportar la violación sólo al supervisor, dejando el asunto luego de ello.
- 5) Asegurarse que la violación es corregida, no importa cuan lejos haya que ir.

III – Algunas de las virtudes importantes en los negocios⁹⁰

1. Confianza
2. Autocontrol
3. Empatía
4. Imparcialidad
5. Veracidad

En un caso relacionado con problemas de contaminación de la AES Corporation se plantearon los cuatro valores corporativos que debían estar presentes en todas las decisiones operativas de la empresa. Los mismos eran considerados de tal importancia por sus miembros fundadores que la empresa debería adherir a los mismos aun al costo de perder oportunidades de beneficio⁹¹. Tales valores eran:

1. Integridad

⁸⁹ Cf. Sims, R.L., "The development of six ethical *business* dilemmas", **Leadership & Organization Development Journal**, Vol. 20, septiembre 1999.

⁹⁰ Cf. Maitland, I., "Virtuous Markets: The Market as School of the Virtues", **Business Ethics Quarterly**, Vol. 97, enero 1997.

⁹¹ Cf. Donaldson, T. y Gini, A., **Case Studies in Business Ethics**, Prentice Hall, Upper Saddle

2. Equidad (justicia con imparcialidad)
3. Diversión
4. Responsabilidad social

PRINCIPALES FUENTES BIBLIOGRAFICAS

Aristóteles, **Ética Nicomaquea**, Vol. I, Libro II.

Bentham, J., **The Introduction to the Principles of Morals and Legislation** (editado por J.H. Burns y H.L.A. Hart), Athline Press, Londres, 1970.

De George, R.T., **Business Ethics**, 5ª. Edición, Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ, 1999.

Ferrel, O.C., Fraedrich, J. y Ferrel, L., **Business Ethics. Ethical Decision Making and Cases**, Houghton Mifflin Company, Boston New York, 2000.

Gilligan, C., **In a Different Voice: Psychological Theory and Women's Development**, Harvard University Press, 1993.

Grassian, V., **Moral Reasoning**, Prentice Hall, 1992.

Hobbes, T., **Leviathan**, 1651.

Hume, D., **A Treatise of Human Nature**, 1739-1740.

Kant, I., **Fundamentación de la metafísica de las costumbres**, 1785.

Kant, I., **La crítica de la razón práctica**, 1788.

Kohlberg, L., **Essays on Moral Development: The Philosophy of Moral Development**, (Vol. I), San Francisco, Harper & Row, 1981.

Locke, J., **Second Treatise of Government**, 1690.

Mill, J.S., **Utilitarianism: Text with Critical Essays**, (editado por Samuel Gorovitz), Bobbs-Merrill, Indianapolis, 1971.

Moore, G.E., **Principia Ethica**, Cambridge University Press, 1903.

Nozick, R., **Anarchy, State and Utopia**, Basic Books, New York, 1974.

Platón, **La República**, Libro I.

Rawls, J., **A Theory of Justice**, Harvard University Press, 1971.

Ross, W.D., **The Foundations of Ethics**, Oxford University Press, 1939.

Ross, W.D., **The Right and the Good**, Oxford University Press, 1930.

Shaw, W.H. y Barry, V., **Moral Issues in Business**, 8ª. Edición, Wadsworth, 2001.

Velasquez, M.G., **Business Ethics: Concepts and Cases**, Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ, 2000.