

sino, como se ha dicho, para transmutarlo en bien. La fe en el hombre es *eo ipso*, fe en el trabajo y en la historia, y si la primera tiene como fundamento a Cristo, igualmente lo tiene la segunda. También el trabajo humano es una inmensa misericordia ⁴⁹.

Y aquí se encuentra el fundamento de la jerarquización del trabajo objetivo y también del subjetivo. No todos los trabajos tienen el mismo valor en términos de redención objetiva o subjetiva. Y, por otra parte, no es menos cierto que los hombres no podemos medir esos valores. Pero sí podemos saber, con la suficiente aproximación como para fundar nuestros proyectos y nuestras decisiones, qué es lo que sirve más y mejor de entre lo que está en nuestra mano hacer. Y ese saber ya hace posible al hombre realizarse en el trabajo, llenar la tierra y someterla, y, todavía más, redimir el cosmos y llevarlo mucho más allá de lo que él en sí mismo nunca soñó poder.

⁴⁹ Es decir, el trabajo humano es ejercicio de la misericordia entendida como forma de sacar el bien de todas las manifestaciones del mal, porque también la misericordia es trabajo. Cf. *Dives in misericordia* n.6.

LA «LABOREM EXERCENS» Y LA VISION CIENTIFICA DE LA ACCION HUMANA

Por JUAN ANTONIO PÉREZ LÓPEZ *

INTRODUCCION

Frente al Magisterio de la Iglesia me parece que caben dos posturas en los que pretenden seguirlo fielmente. La primera es la más inmediata y compromete, por decirlo así, nuestro corazón y nuestra acción: se trata de conocerlo, difundirlo y procurar que se aplique. Esta postura es también la más valiosa y forma parte de la acción individual por la que un católico se esfuerza en acercarse cada vez más a su Dios, que se le revela a través de su Iglesia.

Hay otra postura, sin embargo, que es, en parte, complementaria a la anterior y que podría considerarse una aplicación específica de aquella en el caso concreto de que el católico de que se trate sea un científico. Es una postura que compromete la cabeza y que trata de desentrañar el contenido implícito del Magisterio en la elaboración de los conocimientos científicos. Si la ciencia de que se trata es la teología, está claro que los contenidos explícitos e implícitos del Magisterio constituyen datos de partida para una elaboración racional. Las consecuencias derivadas de ellos, junto con el resto de las verdades teológicas, constituyen la ciencia teológica, que es subordinante —no subalterna— de las ciencias humanas, como demuestra el Aquinate en la primera parte de la *Summa theologiae*.

En el resto de las ciencias humanas, el Magisterio de la Iglesia no es un *dato de partida* como en la teología, es un *dato de llegada*; es, en cierto modo, un *dato de verificación*,

* Profesor ordinario de Comportamiento Humano en la Organización, del IESE (Instituto de Estudios Superiores de la Empresa). Universidad de Navarra.

una información que recibe el científico acerca de si lo que está elaborando refleja adecuadamente o no la realidad que trata de describir científicamente. Cuando la ciencia parece contradecir la revelación, un católico sabe que no es ciencia auténtica, sino pseudo-ciencia. Pero no es que no sea ciencia por contradecir lo revelado, es que contradice lo revelado *porque no es ciencia*, y lo que tiene que hacer el científico católico en ese caso es descubrir dónde está el error *en el seno de la propia ciencia* y no limitarse a denunciarlo (ya que esta función de denuncia compete al teólogo, que no puede ir más allá como tal teólogo: éste, y no otro, es el papel de una ciencia subordinante respecto a la subordinada).

La postura de un científico, en cualquiera de las ciencias distintas a la teología, frente al dato revelado, es la de la persona que ha de rastrear en el mundo de los fenómenos que son objeto de su ciencia la «huella» de esa verdad. Si la «descubre», todo lo que construya alrededor de esa «huella», y siempre en el plano de su propia ciencia, representará su contribución como profesional a la pedagogía de la fe. Insisto en que ésa es su contribución como profesional; naturalmente, puede y debe contribuir de otras maneras, a través de su apostolado personal, como todo cristiano debe hacerlo. Pero me parece que su contribución como profesional, haciendo *bien* su ciencia, es algo que la Iglesia espera de él casi con urgencia, como puso de relieve el Vaticano II.

Revelación y ciencia

Tan sólo la trivialidad de pensamiento típica de la modernidad ha podido causar ese doble error de considerar al dato revelado como algo que «obliga», si es aceptado, a rechazar teorías científicas —cuyo único valor «científico» es que están de moda entre pseudo-científicos—, o el opuesto: pontificar sobre aquello que es objeto propio del conocimiento científico sobre la base de los datos revelados (como si la teología, en lugar de ser subordinante, fuese subalterna de las ciencias, es decir, capaz de deducir teoremas de geometría o leyes bioquímicas).

Tal vez esos errores, esas exageraciones, ya están pasadas de moda; puede haber llegado el momento de abordar más intensamente una tarea constructiva que nos lleve a elaborar las ciencias que tienen como objeto al ser humano y que tanta falta nos están haciendo. Yo pienso que Juan Pa-

blo II nos está marcando el camino con providencial claridad. Tal vez sea la mía una obsesión personal, pero en casi todo lo que dice encuentro un doble mensaje: que hay que entender al hombre y que el hombre nunca se entenderá a sí mismo si no se mira en el Hombre perfecto, Jesucristo. Y ese mensaje lo encuentro aplicado una y otra vez —de ahí la profundidad antropológica de sus escritos— cuando nos habla de cómo son los hombres y cómo actúan y cómo se organizan frente a cómo deberían ser, deberían actuar y deberían organizarse. Y no se cansa de resaltar tanto la distancia que se da entre ambos términos como la seguridad de que el cambio puede producirse, porque Dios está empeñado en que sea así y nos ha dado todos los medios para que, si queremos, lo podamos provocar.

Más allá no puede llegar, y todos somos conscientes de que la aplicación de sus enseñanzas nos corresponde a nosotros. En esta aplicación, sin embargo, podemos caer en una trampa mucho más sutil que aquellos burdos errores que antes mencionaba, pero no menos peligrosa. Y me refiero a esa trampa como una trampa para los científicos, especialmente los científicos de las ciencias sobre el hombre. La trampa consiste en lo siguiente: las situaciones injustas que denuncia el Santo Padre son, lógicamente, situaciones reales. Pertenecen al ámbito de la aplicación práctica. Entonces pensamos que quienes tienen que resolverlas son «los otros», los hombres prácticos, los que «aplican» nuestras teorías. En vista de ello, y como católicos conscientes, buscamos seguirles enseñando las mismas teorías con toda la fuerza de la autoridad científica y, a la vez, procuramos advertirlos de que, a la hora de aplicarlas, tengan en cuenta las enseñanzas de la Iglesia. En esa línea no es difícil que encontremos frecuentemente a un científico serio que, al mismo tiempo, actúe como moralista aficionado.

Ciencia y práctica

Por ejemplo, vemos en la *Laborem exercens* cómo es denunciado el error del economismo. Claro está que es un error práctico (aunque fácilmente omitimos que la encíclica insiste en que para superar ese error hacen falta cambios adecuados tanto en el *campo de la teoría* como en el de la *práctica*). También sabemos que ese error práctico se con-

juga con una «ruptura de esta imagen coherente, en la que se salvaguarda estrechamente el principio de la primacía de la persona sobre las cosas» y que «ha tenido lugar en la mente humana, alguna vez, después de un largo período de incubación en la vida práctica» (*Laborem exercens* n.13). A mí me parece que si la ciencia tiene una finalidad, su finalidad primera es la de ayudar al conocimiento humano a penetrar y adecuarse cada vez mejor a la realidad. Si en la mente humana se ha dado una ruptura que le hace relacionar inadecuadamente el orden económico con los otros órdenes de la realidad, la finalidad primera de una ciencia económica que merezca tal nombre es la de ayudar al conocimiento humano a evitar el peligro de una tal ruptura. Esa ciencia económica es cierto que será muy diferente a la actual y que los economistas que la elaboren habrán de sufrir la incompreensión de sus colegas y mil cosas más (es la historia, siempre repetida, de la introducción de un nuevo paradigma más profundo que aquellos comúnmente aceptados en la comunidad de los que contemporáneamente tienen la consideración social de científicos).

De no hacerlo así, el economista católico consciente se encontraría diciéndole al empresario católico consciente que *ceteris paribus* si no rebaja los costes salariales no «optimizará beneficios»; como ambos son católicos, también le explicará de paso la doctrina social de la Iglesia. Si a la vista de todo ello el empresario no sabe qué hacer en su caso concreto, el economista no se siente turbado por ello, ya que, al fin y al cabo, él es un «teórico» y ese problema real es un problema «práctico». Probablemente ni se le ocurre pensar en su responsabilidad de elaborar una teoría mejor —más práctica, más profundamente realista aunque sea menos precisa, más orientada a conceptualizar lo que es importante aunque deje en un segundo plano lo más formalizable— a través del abandono de tanto *ceteris paribus* y tantas «optimizaciones», cuyo sentido no está nada claro en términos prácticos.

Es claro que el economista científico puede optar por aplicar una determinada metodología, sacrificando la relevancia de los problemas que estudia a la aceptabilidad de sus análisis, a su «popularidad» en el seno del grupo social de «economistas». Entonces no me parece que tenga autoridad moral para quejarse si, por idénticas razones, el empresario opta por el logro económico inmediato, sacrificando el

«hacer empresa» de modo auténtico, a fin de conseguir una cierta popularidad entre los financieros.

En último término, si el economismo es un error práctico y estamos convencidos de ello, una ciencia económica auténtica ha de ser capaz de demostrar que el economismo es antieconómico, que es una contradicción teórica; esa ciencia económica es la única que podría realmente ayudar al empresario a evitar el correspondiente error práctico.

Alguien puede pensar que lo que estoy pidiendo es que un científico sacrifique el rigor a la hora de elaborar ciencia para poder así introducir verdades de otro orden —extra-científicas— de las que él puede estar muy convencido, pero que, en sentido estricto, son ajenas al campo propio de su ciencia. Que le estoy pidiendo, en definitiva, que para ser, por ejemplo, mejor católico, sea peor científico.

Nada más lejos de lo que pretendo decir. Lo que afirmo es que todo aquello que sea verdad, y que afecte al plano de los fenómenos objeto de una ciencia, ha de tener su expresión natural propia dentro de esa ciencia, y que el reto es desarrollarla —con los métodos que le son propios— hasta que alcance ese reflejo de la verdad única en su campo propio. Cada científico en su propia ciencia ha de luchar una y otra vez la batalla que Tomás de Aquino tuvo que luchar contra la teoría de la «doble verdad» —una teológica y otra científica—, que, de no haber sido ganada por él, hubiese supuesto siglos de esquizofrenia en los científicos cristianos. El la ganó en el terreno más profundo y decisivo, pero muchos otros hemos de ir la ganando en nuestras respectivas ciencias.

Problemas metodológicos

Me parece que el problema es urgente para la propia ciencia. La influencia positivista ha llevado a las ciencias a un callejón sin salida. Las metodologías seguidas para elaborarlas pretenden satisfacer unos criterios arbitrarios que reflejan propiedades superficiales de los sujetos cognoscentes —una «imagen» apriorística y caricaturesca del ser humano como paquete receptor de estímulos sensoriales sin más—, y que ignoran de modo casi absoluto las exigencias por parte del objeto para que éste pueda ser entendido. Esas metodologías imponen modos de abstracción que eliminan planos completos de realidad, sin los cuales es imposible explicar

los propios fenómenos que se quieren estudiar. La ciega adhesión a metodologías incapaces de penetrar el objeto que se trata de describir científicamente, recuerda el viejo chiste de aquella persona buscando ansiosamente una llave en plena noche dando vueltas a un farol, y que, al ser preguntado por otra persona dispuesta a ayudarle acerca de por dónde pensaba se le había caído, señaló un portal bastante alejado del farol, y respondió: la perdí al intentar abrir aquella puerta, pero allí no hay luz para buscarla y aquí sí, por eso la busco aquí.

El objeto de una ciencia impone la metodología que hay que seguir para construirla. La economía es una ciencia acerca de un determinado tipo de acciones humanas. Si se intenta construirla con los métodos diseñados para describir las acciones de artefactos —máquinas más o menos complejas—, tan sólo será capaz de conceptualizar la acción humana en el aspecto en que ésta es idéntica a la acción de un artefacto. Todos los demás aspectos de la acción específicamente humana serán ignorados en el proceso de abstracción, y las teorías resultantes describirán procesos que serán válidos para la acción de máquinas y para la acción humana cuando los seres humanos se comporten como máquinas.

En el lenguaje de la *Laborem exercens*, esto significaría que la teoría se limita a conceptualizar y describir las *dimensiones objetivas* del trabajo —el plano de los productos externos de la acción— prescindiendo (abandonando en el proceso de abstracción) de las dimensiones subjetivas de esas acciones. Para la encíclica, ese reduccionismo es la raíz del *economismo* en cuanto concepción científica. El juicio moral de la encíclica sobre el *economismo* está perfectamente claro. No es su misión juzgarlo como ciencia, al menos de modo explícito. Lo que intentaré mostrar en las páginas que siguen es que el *economismo* como ciencia —de hecho, cualquier ciencia sobre el ser humano que ignore las dimensiones subjetivas de la acción del hombre, llámese *economismo*, *sociologismo*, *politicismo* o *moralismo*— o es una ciencia que a fuer de incompleta es prácticamente inútil, o es contradictoria —y, por tanto, no científica— si pretende orientar incondicionalmente la acción humana.

I. EL ANALISIS CIENTIFICO DE LA ACCION HUMANA

Valor objetivo y valor subjetivo de la acción

La encíclica *Laborem exercens*, en sus números 5 y 6, introduce la distinción entre el sentido objetivo y el sentido subjetivo del trabajo humano. En su *sentido objetivo*, el trabajo se caracteriza por sus consecuencias «externas», por esos cambios que introduce en la realidad externa a las personas, *por lo que es producido*, en definitiva. El *sentido subjetivo* del trabajo viene expresado a través de las siguientes frases: «Como persona, el hombre es, pues, sujeto del trabajo. Como persona, él trabaja, realiza varias acciones pertenecientes al proceso del trabajo; éstas, *independientemente de su contenido objetivo*, han de servir todas ellas a la realización de su humanidad, al perfeccionamiento de esa vocación de persona que tiene en virtud de su misma humanidad» (n.6). Un poco más adelante se nos dice que «... se llega justamente a reconocer la preeminencia del significado subjetivo del trabajo sobre el significado objetivo».

Parece, pues, claro que la encíclica nos dice que:

- a) El trabajo tiene un valor objetivo que viene determinado por la obra externa que produce.
- b) El trabajo tiene un valor subjetivo que viene determinado por su contribución al perfeccionamiento de la propia persona que realiza el trabajo.
- c) El valor subjetivo del trabajo es subordinante del valor objetivo; es decir, sacrificar el valor subjetivo en aras del valor objetivo significaría el sacrificio de lo que es más importante para lograr lo menos importante.

Quien piense que la ciencia ha de limitarse a estudiar las dimensiones objetivas de la acción humana —es decir, aquellas consecuencias *externas* de dicha acción— se encontrará con que, para delimitar el objeto de su ciencia ha de eliminar a través de sus procesos de abstracción todos los fenómenos que ocurren en el plano de la realidad que afecta a las dimensiones subjetivas de la acción. Por supuesto que, siendo además de científico un hombre razonable, incluso aconsejará a los que apliquen sus teorías que tengan en cuenta esos otros fenómenos no incluidos en la teoría, y hasta reconocerá que son más importantes que aquellos que él les da sistematizados a través de la ciencia. De ningún modo dudará, sin embargo, que esos otros fenómenos son

«meta-científicos» desde su punto de vista, y hasta acabará jugando con la famosa y absurda distinción entre «hechos» y «valores», diciendo que él analiza «hechos» y que los «valores» son algo que cae fuera del ámbito de la ciencia; de todos modos, confiará en que el hombre de acción tenga unos «valores» que le lleven a respetar todos esos otros aspectos de la realidad que han sido dejados fuera de la abstracción científica.

Para poder visualizar lo que este punto de vista significa a la luz de lo que nos dice la encíclica sobre el trabajo humano, puede ser oportuno detallar algo más lo que viene dicho implícitamente en los puntos a), b) y c) antes mencionados.

a) El trabajo tiene unas *consecuencias externas* al agente que lo realiza. Esas *consecuencias externas* determinan una mayor o menor *satisfacción de necesidades* en alguna o algunas personas —entre las que puede estar el propio agente— y por ello suponen un *valor objetivo* (ya que algo es valioso en la medida en que satisface o puede satisfacer *preferencias de personas*).

b) La realización del trabajo tiene unas *consecuencias internas* en el agente que lo realiza. Esas *consecuencias internas* también determinan una mayor o menor *satisfacción de necesidades* para el propio sujeto que realiza el trabajo —y sólo para él, dado que son consecuencias ligadas a la condición de agente de la acción—. Si recordamos que la definición clásica de *necesidad* es la de «carencia de una perfección debida», nos quedará patente que la fórmula «contribución al perfeccionamiento de la propia persona que realiza el trabajo» es equivalente a la de «contribución a la satisfacción de necesidades para el propio sujeto que actúa en cuanto éste es agente actuante». Esta contribución es la que determina lo que se denomina el «valor subjetivo» del trabajo.

Parece oportuno resaltar aquí que la expresión *valor subjetivo*, tal como es usada en la encíclica, no significa tan sólo *valor para el sujeto*, sino *estrictamente* valor para el sujeto de las *consecuencias internas* ligadas al hecho de ser agente ejecutor de la acción. Esa acción puede ser también —de hecho normalmente lo será— *valiosa para el sujeto* en razón a las *consecuencias externas* que constituyen el fundamento del *valor objetivo*. Para poder clarificar la relación entre el *valor objetivo* y el *valor subjetivo* del trabajo con el *valor del*

trabajo para el sujeto que lo realiza, hemos de profundizar en el significado de esos *hechos objetivos* que venimos llamando *consecuencias externas* y *consecuencias internas* de la acción. Precisamente uno de los errores más radicales en la elaboración actual de las ciencias sobre el hombre ocurre cuando, por imperativos de una metodología inadecuada, se dejan fuera del campo de análisis científico —a través de la abstracción— todo un conjunto de fenómenos —*hechos absolutamente objetivos*— que ocurren *dentro de los sujetos*. Ya veremos más adelante en qué circunstancias concretas este modo de abstraer —abstracción incompleta— invalida la propia ciencia que se intenta construir.

c) El valor subjetivo del trabajo es subordinante del valor objetivo: He aquí el tema, a mi entender, más crucial dentro de la encíclica. En mi opinión, constituye ese ramalazo de luz que nos llega desde la Revelación y cuya «huella» hemos de esforzarnos en encontrar a través del análisis científico del orden natural. Una ciencia incapaz de abordar ese problema es una ciencia incapaz de explicar y orientar la acción humana. Conviene por ello que intentemos clarificar qué significa aquella subordinación y cómo se refleja en el orden natural.

La subordinación del valor objetivo al valor subjetivo

Cada vez que nos tropezamos con una afirmación acerca de la subordinación de una realidad a otra, tendemos a contemplarla como una afirmación de un imperativo en el orden del «deber ser», en el orden ético en sentido amplio. Por ello, la afirmación de la encíclica acerca de la subordinación del valor objetivo del trabajo a su valor subjetivo tendemos a mirarla como una llamada de la Iglesia a los hombres de buena voluntad para que, en sus actuaciones, procuren ser coherentes con esa visión, ya que, de no serlo, no estarán actuando como buenos cristianos.

Por supuesto, esta interpretación es correcta y, en sentido estricto, es la más inmediatamente intentada por la Iglesia en su acción pastoral. Para el científico cristiano, sin embargo, hay un segundo mensaje, que, a mi entender, podría formularse del siguiente modo: ¿Cómo está constituido el orden natural, para que aquel que lo conoce perfectamente, porque lo hizo, me advierta paternalmente que aunque pueda actuar de un determinado modo *no lo haga* por-

que las consecuencias serán desastrosas? En nuestro caso concreto, la pregunta se perfilaría más o menos del siguiente modo: ¿Qué les pasará a los hombres —y a las sociedades humanas— si en sus decisiones operativas buscan el logro de valores objetivos en su trabajo a costa de sacrificar valores subjetivos? ¿Qué predicciones soy capaz de hacer científicamente al respecto? ¿Qué significa «desastre» en el ámbito de mi ciencia y cómo se liga causalmente ese «desastre» con aquel modo de decidir?

Un científico cristiano *sabe* que esas cuestiones son decisivas, que son las más importantes que puede abordar. Si renuncia a enfrentarse con ellas en su quehacer profesional *como científico*, su propia profesión se le convertirá como mucho en un juego de trivialidades acerca de la acción humana, es decir, en un intento de explicar los aspectos más superficiales de un proceso —el de las acciones humanas— cuyas fuerzas de fondo se moverán necesariamente en aquellos otros planos profundos de la realidad donde se juega la felicidad o infelicidad de los seres humanos. De todos modos, y aun *sabiendo* eso, parece que siempre cabe la opción de autolimitarse el campo de interés científico, dejando que sean otros los que aborden temas más fundamentales. Al fin y al cabo hay muchos científicos que se limitan a estudiar propiedades de la materia y que, en su quehacer como tales científicos, no se preocupan en absoluto de las «grandes cuestiones» que afectan al ser humano. Siendo éste un hecho universalmente admitido, ¿por qué no aceptar como campo de interés científico una serie de fenómenos provocados por la acción humana —por ejemplo, en el plano puramente económico—, prescindiendo de los fenómenos ligados a *esas mismas acciones* en otros planos de la realidad (por ejemplo, en el plano sociológico y el ético)? Incluso podría parecer que esta separación de campos tendría que ser beneficiosa en cuanto tiene las ventajas de la especialización.

Subordinación y subalternación en el análisis científico

Probablemente han sido argumentos de este tipo los que han llevado a la ciencia a su situación actual, ya que de otro modo es difícil de entender que tantos científicos, de tanta competencia y tan buena voluntad, hayan aceptado la tiranía de metodologías que implícitamente eliminan la posibili-

dad de analizar los procesos de subordinación de unos planos de la realidad respecto a otros. Porque, el más elemental sentido común, lo primero que muestra es la interconexión entre los fenómenos que afectan al hombre —su carácter unitario—, aunque artificialmente los separemos hablando de fenómenos económicos, psicológicos, sociales, morales, antropológicos, culturales, etc.

Ingenuamente se acepta que esa separación puede hacerse de la manera que mejor le parezca *subjetivamente* al investigador y que, en todo caso, sus construcciones mentales se autocorregirán a través de lo que vagamente se da en llamar «verificación empírica». Tradicionalmente se constituyen las distintas «ciencias humanas» —ciencias acerca del hombre— agrupando una serie de fenómenos que delimitan su objeto —aquel aspecto de la realidad total que la ciencia concreta intenta describir a través de sus modelos— y se procede a estudiarlos «como si» fuesen *independientes* de los otros aspectos de la realidad humana que han quedado «fuera» del objeto de esa ciencia.

La esterilidad del enfoque lleva a continuos «problemas de identidad» en el seno de esas «ciencias», y poco menos que cada científico acaba proponiendo su propia definición de lo que constituye el *objeto* de su ciencia. La única salida «respetable» que acaba quedando es la de *subalternar* el análisis de los fenómenos a su «imagen» en un lenguaje que tiene coherencia propia, lógica interna: la matemática o la lógica formal. De este modo, los «teoremas» de la ciencia serán, al menos, teoremas de matemáticas o de lógica, es decir, serán teoremas serios aunque versen sobre temas carentes de importancia. La «independencia» que buscaban las ciencias acaba llevándolas a la esclavitud respecto al más vago de los conocimientos: una lógica formal que en su punto de partida prescinde del contenido real que puedan significar las sentencias que maneja.

Es cierto que las ciencias tienen que versar sobre abstracciones, pero también lo es que no toda abstracción sirve para elaborar ciencia. Precisamente lo más difícil de la investigación científica —el «salto creativo» que permite toda la elaboración extensiva posterior de la ciencia— está en el descubrimiento del modo adecuado de abstraer los fenómenos que constituyen el objeto de la ciencia de que se trate.

Para que esa abstracción sea adecuada es necesario que

empiece por realizar una distinción fundamental entre los fenómenos que *quedan fuera de los que constituyen su objeto propio*. Por una parte, estarán aquellos que se dan en un plano de la realidad que está subordinado a aquel que esa ciencia conceptualiza a través de sus modelos. Por la otra, estarán aquellos que aparecen en un plano de la realidad que es subordinante del propio de la ciencia en cuestión.

¿Qué quiere decir la palabra subordinación en este contexto? ¿Tiene el mismo significado que cuando la hemos utilizado anteriormente? Vamos a ver que sí. Y vamos a ver que, precisamente, la afirmación normativa «debe subordinarse a...», formulada «desde fuera» de una ciencia —puede ser una afirmación científica dentro de la ciencia subordinante—, se corresponde con una afirmación descriptiva dentro de la propia ciencia en la que se recogen las condiciones necesarias para evitar la inconsistencia de sus aplicaciones. Dicho de otro modo: Una ciencia que se aplica contra lo que dicta una ciencia subordinante destruye en sus aplicaciones los mismos supuestos sobre los que se funda su aplicabilidad.

En el caso concreto que nos ocupa —la subordinación del valor objetivo al valor subjetivo del trabajo— nos encontramos con una afirmación teológica formulada en la encíclica. Al fin y al cabo, como demostró Tomás de Aquino, la teología es ciencia subordinante de todas las demás, y por ello está supremamente capacitada para hacer ese tipo de afirmaciones. El hecho de que esté en una encíclica y formando parte del Magisterio de la Iglesia nos da la seguridad de que es mucho más que una simple deducción en el ámbito de la ciencia teológica. El significado de la afirmación, de acuerdo con el análisis que acabamos de hacer, tendría que ser el siguiente: Si la búsqueda de logros en el plano del valor objetivo no se subordina —prescinde— de lo que ocurre en el plano del valor subjetivo, el propio logro de los valores objetivos acabará siendo imposible. Una economía que analice la acción humana mirando tan sólo a los valores objetivos es una economía construida sobre una abstracción incompleta. Sus aplicaciones «cerradas» a la consideración de otras propiedades del ser humano, que son modificadas por las acciones de éste, modificarán los mismos *ceteris paribus* que permiten la aplicación inicial.

Vamos a intentar la demostración de este proceso en el orden natural, ya que ése es el problema del científico. Po-

demostramos saber, por la ayuda que recibimos desde el plano sobrenatural, que el economismo —la aplicación insubordinada de los criterios de valor objetivo como meta de la acción humana— es contradictorio —es decir, destruye al hombre, a la sociedad y hasta la propia posibilidad de logro de valores objetivos—. Se trata, sin embargo, de explicar por qué esto es así. Se trata de analizar el *proceso interno* en el orden de las fuerzas naturales para ver cómo éstas llevarían a esa autodestrucción de la que «proféticamente» nos advierte la encíclica.

Para ello hemos de analizar las consecuencias de la insubordinación de las aplicaciones de la economía respecto a ciencias que se mueven en el plano natural y que analizan aspectos del ser humano más profundos —subordinantes— de aquellos que estudia la economía (concretamente, los aspectos cognoscitivos y motivacionales, lo que nos lleva a la sociología y a la ética, respectivamente). El análisis arroja alguna luz sobre el camino que puede conducir a la elaboración de ciencias sobre la acción *específicamente humana*.

II. LOS SUPUESTOS MOTIVACIONALES DEL ECONOMISMO

El economismo mira la acción humana en cuanto ésta se organiza para el logro de bienes o servicios —valores objetivos del trabajo humano— prescindiendo de cualquier otro valor subjetivo de ese trabajo. Sus reglas para ordenar la acción humana intentan prescribir modos de actuación que maximicen el valor objetivo «producido» por el trabajo (es decir, «un trabajo» será tanto más valioso cuanto mayor sea la diferencia entre el «valor objetivo producido» y el «consumido» para realizarlo). Pero ¿qué es lo que mueve al ser humano a *poner* ese trabajo? En principio *se supone* que el hombre es empujado al logro de valores objetivos (bienes y servicios) para satisfacer sus necesidades. Es decir: existe una *motivación económica* que impulsa la acción humana. Además, *ceteris paribus*, dicha motivación será mayor cuanto mayor sea el valor objetivo que el sujeto alcance con su trabajo.

Claro está que fácilmente se reconoce que la *motivación económica* no es la *única* que impulsa las acciones de las personas. Por ello, en cualquier acción o trabajo de los hombres —que si lo realizan es porque están motivados para hacerlo— hemos de partir de la base de que se darán

motivos económicos junto con otros no-económicos. No parece haya inconveniente en decir que los motivos económicos dependen del valor objetivo del trabajo, y los no-económicos, del valor subjetivo de ese trabajo. Supongamos que una persona decide *a priori* que un cierto trabajo le resulta motivante; es decir, que, dado el «agregado» de motivación económica y no-económica que percibe y puede satisfacer con ese trabajo, le resulta mejor alternativa la de realizarlo que la de no realizarlo. Esa decisión la toma *a priori*, pero ¿qué ocurrirá *a posteriori*, cuando haya experimentado en la realidad las consecuencias que tan sólo «anticipaba» a la hora de decidir? Tan sólo en el caso de que *se suponga* que aquellas motivaciones no cambian con la experiencia está justificado prescindir de su dinamismo (a través de su eliminación en el proceso abstractivo). Caso contrario, la abstracción de la motivación —dejándola en el nivel de los supuestos— constituye una abstracción incompleta.

El problema del economismo radica en que lo que habría que maximizar —si ello fuese posible— sería, en todo caso, el *valor total* (es lo que *motiva* la acción); maximizar el valor objetivo a costa de los «otros valores» es equivalente a destruir aquello que es causa de la motivación. Al abstraer y operar únicamente con valores objetivos se está suponiendo implícitamente que la motivación económica o es la única que cuenta (reduccionismo antropológico) o es independiente de las motivaciones no-económicas. Esa independencia exigiría que las acciones orientadas a satisfacer motivos económicos no tuviesen consecuencias en ningún otro plano de la realidad, aparte del económico (es decir, ni consecuencias psicológicas, ni morales, etc.: mecanicismo antropológico).

El análisis en concreto del proceso que interrelaciona la motivación económica con las otras motivaciones humanas ha de analizarse en el ámbito de una teoría general de la acción humana. Vamos a exponer brevemente los trazos más generales de una teoría de ese tipo con el fin de mostrar cómo, en ese contexto, aparece con toda claridad el carácter contradictorio del economismo; al mismo tiempo, el análisis a ese nivel parece capaz de aportar soluciones operativas al problema de cómo articular la subordinación del orden económico a los órdenes superiores.

III. ELEMENTOS PARA UNA TEORÍA GENERAL DE LA ACCIÓN HUMANA

Los componentes de la motivación:

Tipos de motivos

La acción del ser humano viene impulsada por las fuerzas motivacionales, que surgen dentro de él como consecuencia de su tendencia a satisfacer sus necesidades. Cualquier acción tiene, en principio, *consecuencias externas* y *consecuencias internas*. Por ello podría hablarse siempre de una motivación hacia las *consecuencias externas* y de una motivación hacia las *consecuencias internas*. Las *consecuencias externas*, sin embargo, son de dos tipos: las que *directamente se siguen de la acción* y aquellas otras que son debidas a la *reacción* que la acción provoca en el entorno sobre el que se aplica. Por ejemplo, una persona que presta un servicio a otra y recibe a cambio una retribución, se encuentra frente a una consecuencia externa de su acción —la necesidad satisfecha en la persona a la que presta el servicio— distinta de esa otra consecuencia *también externa* que es la recepción de una retribución. Entre las *consecuencias internas* se encontrarán desde el cansancio que sienta al actuar, pasando por lo que pueda disfrutar al hacer aquello, hasta el *aprendizaje* que acumule con esa experiencia.

Partiendo de estos hechos tan sencillos, la teoría de las motivaciones humanas reconoce tres tipos distintos de motivos que suelen estar presentes en cualquier acción humana¹:

Motivos extrínsecos: Los ligados a las consecuencias externas de una acción, que ésta provoca como *reacción* de un entorno en el que la acción se aplica. A este tipo de motivos corresponden los salarios, reconocimiento de *status*, beneficios de la actividad profesional, etc., en el trabajo humano.

Motivos intrínsecos: Los ligados a las consecuencias internas que se siguen de la propia ejecución de la acción para el agente que la realiza. El aprendizaje que provoca en una persona la realización de acciones es la más importante de estas consecuencias.

Motivos trascendentes: Los ligados a las consecuencias

¹ Cf. PÉREZ LÓPEZ, J. A., *Las motivaciones humanas*, en *Enciclopedia de Dirección y Administración de la Empresa* (Ed. Orbis, 1985).

externas que *siguen directamente el hecho de ejecutar la acción*, es decir, *aquellos cambios* que introduce en el entorno en el cual se aplica. En definitiva, este tipo de consecuencias se refieren a la satisfacción de necesidades de otra u otras personas para quienes esa acción resulta útil.

Estos tres tipos distintos de motivos se encuentran presentes simultáneamente en la motivación para realizar una acción. Así, un médico, por ejemplo, ejercerá su profesión tanto para ganarse la vida (motivos extrínsecos) como para desarrollar su capacidad profesional (motivos intrínsecos), como para curar enfermos que necesitan de él (motivos trascendentes). El mayor o menor *peso* de esos motivos en sus decisiones concretas dependerá de la *calidad* de su estructura motivacional. En la teoría de la motivación se muestra cómo esa *calidad motivacional* está determinada por la capacidad del sujeto para moverse por *motivos trascendentes*, así como la conexión entre dicha capacidad y la satisfacción de las necesidades más profundas de la persona.

IV. TEORIA DE LAS ORGANIZACIONES HUMANAS

Para poder analizar las consecuencias de una reducción tal como la operada por el economismo al prescribir modos de actuación que tan sólo contemplan «valores objetivos» producidos por la acción humana, necesitamos dar un paso más: hemos de contemplar los procesos de interacción entre los seres humanos: la actuación conjunta de personas para el logro de satisfacción de necesidades individuales, y eso compete a la teoría de la organización.

Para que cualquier organización pueda sobrevivir es condición necesaria que satisfaga en los individuos que la componen aquellas necesidades —aquellos motivos— que les inducen a seguir cooperando. Dado que los individuos tienen tres tipos de motivos, es natural formularse la cuestión siguiente: ¿Es posible que una organización sobreviva con independencia del tipo de motivos que satisfaga? Más en concreto: ¿Puede darse una forma de organización social que de modo estable se ocupe *únicamente* de satisfacer motivos extrínsecos, *prescindiendo* de la satisfacción de los otros tipos de motivos? La respuesta es negativa: es imposible a largo plazo asegurar la existencia de una organización si esa organización satisface solamente uno o, incluso, dos tipos de

motivos. Una tal organización es *intrínsecamente* inestable. De hecho, tan sólo puede existir en la medida en que *fuerzas externas* a la propia organización aseguren cierto grado de cohesión que la organización no puede crear «desde dentro». Los individuos permanecerían dentro de la organización no porque así lo eligiesen, sino porque la alternativa de dejar la organización sería aún peor.

Vamos a ver brevemente cómo tiene lugar ese proceso de autodestrucción en las organizaciones humanas cuando ignoran las relaciones de subordinación entre los tipos de motivos que integran la motivación de las personas ².

Dados los tres tipos de motivos que hemos distinguido, el «valor» de una organización ha de ser ponderado desde tres puntos de vista diferentes:

Eficacia: Medida en que satisface motivos extrínsecos en las personas que componen la organización.

Atractividad: Medida en que satisface motivos internos, es decir, motivos no-extrínsecos (concretamente, motivos intrínsecos y motivos trascendentes).

Unidad: Medida en que satisface específicamente motivos trascendentes.

Ninguna acción, ningún logro organizativo, está evaluado de modo completo si se prescinde de su impacto en cualquiera de aquellas dimensiones.

Por otra parte, las tres dimensiones citadas no son independientes. Las leyes estructurales que las ligán pueden formularse del modo siguiente: (EYE) • PROPIEDADES DEL EQUILIBRIO

Primera ley: Cuanto mayor sea la atractividad, menor será la eficacia necesaria para que exista la organización.

Segunda ley: Cuanto mayor sea la unidad, mayor será la eficacia de la organización.

Tercera ley: Hay un mínimo de eficacia y un mínimo de atractividad, sin los cuales la organización no puede existir.

Tras estas formulaciones tan abstractas se encuentran una serie de verdades bastante elementales, objeto de frecuente experimentación en la vida diaria. Por ello, más que detenerme en los desarrollos teóricos que sirven de base a

² Cf. PÉREZ LÓPEZ, J. A., *El funcionamiento de las organizaciones: primeros modelos explicativos y El funcionamiento de las organizaciones: necesidad de un paradigma completo*, en la *Enciclopedia* antes citada; también *Dimensiones de la responsabilidad social en la empresa*, en *El balance social de la empresa y las instituciones financieras* (Primeras Jornadas de estudio sobre Economía y Sociedad. Banco de Bilbao, Madrid 1982).

aquellas fórmulas, pienso que vale la pena detenernos un momento para penetrar en su significado.

A mi juicio, el mejor modo de conseguirlo es fijarse en los casos límite. Así, imaginemos una organización que se limitase a no pedir nada, es decir, que dejase actuar a sus componentes de modo absolutamente espontáneo. En ese caso, la atraktividad sería máxima y, según la primera ley, tal organización no necesitaría atribuir recursos para motivar externamente a los individuos a fin de que realizasen acciones para las que ya están suficientemente motivados internamente. Sería una organización que no exigiría nada y podría, por consiguiente, no dar nada tampoco.

Ahora bien: supongamos una organización en que sus componentes actuasen de modo absolutamente espontáneo —atraktividad máxima— pero cuya motivación trascendente fuese máxima también —es decir, valorasen la necesidad ajena tanto como la propia—. Esa organización sería entonces eficacísima, puesto que todo el esfuerzo común se orientaría a hacer llegar al que lo necesitase cuanto los demás pudiesen darle. Precisamente la segunda ley recoge esta interdependencia entre unidad y eficacia.

La tercera ley viene a expresar la condición necesaria y suficiente para que realmente se dé la existencia de una organización. Recoge en síntesis toda una serie de fenómenos, accesibles a nuestra experiencia común y que aparentemente no están conectados entre sí, pero que, a la luz de un análisis profundo, se revelan como manifestaciones de esta ley general. He aquí dos muestras de tales fenómenos:

Primera: Es imposible que exista una organización sin que al menos alguno de sus componentes reciba algo como consecuencia de la acción de la organización; pero también es imposible que ninguno de sus componentes reciba absolutamente todo lo que necesita para alcanzar sus objetivos personales tan sólo a través de la referida acción organizacional. La primera proposición apunta a la eficacia mínima necesaria; la segunda, a la mínima atraktividad. Desde este punto de vista, la ley está expresando que el colectivismo puro es imposible como forma real de organización humana.

Segunda: Es imposible que una organización consiga los recursos necesarios —el poder necesario— para imponer por vía coactiva a sus elementos las acciones requeridas a fin de conseguir dichos recursos si tales acciones son, a su vez, las más opuestas a las que los individuos elegirían sin coacción.

Fijémonos que ello no quiere decir que no se pueda conseguir por vía coactiva que los individuos realicen acciones que les disgusten profundamente. Bien sabemos que, para bien y para mal, es posible conseguirlo. Lo que la ley afirma desde este punto de vista —suelo denominarlo «los límites naturales de los sistemas de control»— es que el coste ligado a la coacción crece mucho más rápidamente que el producto obtenido a través de la acción coactivamente impuesta, y que, por tanto, en el límite —esto es, frente a la acción menos atractiva— el coste superará siempre al producto.

He elegido estas dos muestras porque me atrevería a decir que la primera expresa una verdad casi inmediata en la filosofía realista: aquella que afirma la prioridad ontológica de la persona sobre la organización. A su vez, la segunda expresa una verdad evidente para los hombres con práctica en la dirección de las organizaciones y para quienes nos vemos involucrados en el diseño práctico de sistemas de control. En esa pequeña célula organizativa que es la empresa hace tiempo que se ha demostrado hasta la saciedad la imposibilidad de conseguir resultados positivos a base de regular y controlar por vía coactiva —con puros incentivos externos— las actividades de los individuos cuando éstos están dispuestos a derrotar el sistema aun cumpliendo estrictamente sus regulaciones.

Dinamismo de las organizaciones

Una vez establecidas las leyes estructurales —relaciones entre órdenes de valor— que ponen de manifiesto la naturaleza de la organización, hemos de analizar la organización desde el punto de vista dinámico.

Ello es necesario porque una organización no es más que un conjunto de posibles coordinaciones de acciones humanas, es decir, una especie de programas posibles de acción conjunta cuya realidad se manifiesta a través de sucesivas aplicaciones —operaciones— sobre un cierto entorno. Pero una organización —como cualquier ser vivo— sufre modificaciones en su propio interior al ir realizando sucesivas operaciones. Esas modificaciones —que a veces llamamos aprendizaje sin mayor especificación— se dan en los individuos que componen la organización y suponen, en último término, cambios en lo que hemos denominado la eficacia, la atraktividad y la unidad organizacionales.

Ahora bien: sería absurdo suponer que esos tres valores han de moverse necesariamente en la misma dirección. En principio es fácil que ocurra que, por ejemplo, el aprendizaje de los individuos, a través de la sucesiva aplicación de las operaciones de la organización, les lleve a valorar, más de lo que antes valoraban, las acciones que han de realizar en la organización —por ir experimentando que cada vez les gusta más o por otras razones similares— y, al mismo tiempo, valorar menos la retribución económica u otros aspectos de ese tipo. En cuyo caso —y para tal individuo— habría crecido la atraktividad de la organización y disminuido la eficacia. Incluso en el caso concreto a que nos referimos, el juicio sobre el aprendizaje de esa persona, desde el punto de vista de la organización, no estaría aún completo, porque puede darse, por seguir ejemplificando, que ese mayor atractivo que siente hacia su trabajo se deba a que en él encuentra ocasión de desplegar sus cualidades o aptitudes para la acción o a que, a través de esa experiencia, ha aprendido a servir a otras personas y a valorar ese servicio. Si es este último el caso, la unidad habrá crecido también, pero no así en el primero. Pero hemos visto que la organización *no puede* ser indiferente respecto a los cambios que ocurran en cada uno de los planos de eficacia, atraktividad y unidad, porque están ligados por unas relaciones específicas que implican que la alteración de uno de ellos afecta a los demás.

Me parece que, sin necesidad de mayor detalle en estos puntos que acabo de mencionar, podemos hacernos cargo de los problemas asociados a la decisión de utilizar un modo u otro de operar en el seno de una organización. Para quienes toman la decisión se ofrece normalmente un rango de posibilidades organizativas —modos concretos de establecer metas orientadoras para la acción conjunta, coordinar acciones y distribuir resultados—; pero una vez realizada la elección, existe una serie de consecuencias que tendrán lugar en la organización, hayan sido o no tenidas en cuenta a la hora de decidir.

El rango de posibles alternativas para la acción de la organización viene definido por todas aquellas que cumplan los mínimos de eficacia y atraktividad. Con cualquiera de ellas, la organización operaría. Naturalmente, su aplicación desencadenaría los procesos de aprendizaje a que me he referido anteriormente. Estos procesos alterarían tanto la efi-

cacia y la atraktividad como la unidad. A través de estas alteraciones pueden darse ciclos muy diversos en la organización. Los más típicos son aquellos en que se da simultáneamente un crecimiento de la atraktividad y un decrecimiento de la unidad. A la larga, sin embargo, la tendencia hacia un crecimiento en la unidad organizacional o, por el contrario, hacia la progresiva debilitación de esa cohesión hasta alcanzar la desintegración, viene impuesta por lo que ocurra en el plano de la unidad. Tanto los ciclos como las tendencias últimas no son sino la consecuencia de aquellas tres leyes que relacionan los distintos planos u órdenes de eficacia, atraktividad y unidad.

Las decisiones en las organizaciones han de venir, pues, subordinadas a su posible impacto en las tres dimensiones o planos que vengo mencionando. De hecho, esa subordinación y ese impacto, a la luz del dinamismo organizacional, significa lo siguiente:

- a) La decisión tiene límites que le *vienen impuestos*, a saber: ha de respetar necesariamente un mínimo total de eficacia y atraktividad. Si no los respeta, no será operativa.
- b) Dentro de estos límites pueden elegirse diferentes alternativas, tendentes bien a incrementar la eficacia, bien a incrementar la atraktividad.
- c) Los posibles cambios en la unidad a causa del aprendizaje tan sólo serán tenidos en cuenta si quienes toman las decisiones *quieren libremente* hacerlo así: nada hay que necesariamente los imponga como condición de funcionamiento actual de la organización para que pueda operar.
- d) Se hayan o no tenido en cuenta estos últimos cambios, cuando ocurran *impondrán su ley*, es decir, o fortalecerán la organización, o la debilitarán hasta su posible aniquilación.

Las dimensiones de la organización y el desarrollo humano

Hemos visto que las propias leyes internas de una organización demandan —si bien esa exigencia tiene modalidades distintas en cada caso— que las decisiones atiendan a tres dimensiones diferentes, interrelacionadas entre sí de una manera particular e irreductible. Para poder percibir con una mayor claridad que la subordinación de las decisiones a las exigencias dimanantes de la propia naturaleza de la organización es lo mismo que la subordinación de las

decisiones al desarrollo humano integral de las personas que constituyen la organización, bastará con que describamos el contenido de los conceptos abstractos que he venido llamando eficacia, atraktividad y unidad.

Es fácil percibir, en primer lugar, que la eficacia organizacional no es más que la diferencia entre los recursos obtenidos a consecuencia de la acción de la organización y los recursos mínimos necesarios para estimular —vía motivación extrínseca— a los individuos. En general, y para cualquier organización, este ámbito —el de la eficacia— corresponde estrictamente al *plano económico*, o de los bienes y medios materiales, y expresa la mayor o menor adecuación de la acción humana organizada para manejar los recursos materiales.

Las leyes internas de la organización revelan hasta qué punto este plano depende de los dos siguientes. El segundo —el de la atraktividad— pienso que cabe denominarlo estrictamente *plano sociológico*. En él aparece evaluado el sacrificio o esfuerzo de los individuos para adaptar su acción a los requerimientos de la acción organizacional. Es, pues, la expresión del valor de aquella acción individual en sí misma para el sujeto que la realiza. Y aquí valor ha de entenderse en el sentido de evaluación subjetiva, sin posibilidad de medida común: depende del sujeto concreto. Constituye, en último término, la evaluación de la acción propia por parte de la persona concreta, hecha en términos de sus propios objetivos personales tal como ella los concibe. Por ello, la atraktividad de la organización es mayor cuanto más se acerque la acción requerida del sujeto a la que espontáneamente elegiría si no se diese ese otro impulso que, sobre su motivación extrínseca, ejercen los incentivos que asigna la organización a otras acciones. Con esto creo que basta para poder afirmar que el *plano sociológico* en una organización recoge, como mínimo, el grado de autonomía —el grado de libertad, entendida como ausencia de coacción— que los individuos conservan en la organización.

Los que me atrevo a calificar de falsos humanismos —tan en boga— suponen implícitamente que si una organización atiende a estos dos planos es ya suficiente para garantizar el desarrollo personal. Indudablemente, la abundancia de medios materiales y la libertad son condiciones para el desarrollo del ser humano; la dificultad es que no son suficientes para garantizarlo. Para estas posturas es fre-

cuente establecer una antítesis entre las técnicas que se orientan a conseguir mejores resultados económicos y las restricciones a la libertad que dichas técnicas suelen implicar. No se menciona, tan frecuentemente al menos, que también hay técnicas que se orientan a manipular la libertad, a base de erosionar el conocimiento individual ofreciéndole visiones parciales, e incluso deformadas, de la realidad.

Ya hemos tenido ocasión de analizar cuál es el resultado de no tener en cuenta ese tercer plano —el de la unidad— sobre el que se apoyan tanto el sociológico como el económico. No es difícil darse cuenta de que ese plano tiene que ver con *el uso de la libertad individual*. La libertad es aquí no sólo algo motivante para el individuo —como en el plano sociológico—, sino condición imprescindible para que pueda crecer la unidad organizacional. Los fenómenos propios de este plano —los referentes al dinamismo de la motivación trascendente— corresponden al campo específico de la ética. Nos encontramos aquí con el *plano ético* de las organizaciones humanas. Este plano recoge las consecuencias del proceso de aprendizaje, a través del cual las personas adquieren o pierden la capacidad de moverse por motivos trascendentes. Este proceso de aprendizaje no es otro que el proceso a través del cual se adquieren las virtudes morales. Estas virtudes —que representan en el plano del querer, algo análogo a lo que significa la posesión de las virtudes intelectuales en el plano del hacer—, perfeccionan lo más profundo del mecanismo de decisión —el mecanismo de autogobierno— del ser humano. Al fin y al cabo, el desarrollo perfecto de la capacidad de moverse por motivos trascendentes significa la capacidad de moverse siempre y establemente por servir a otras personas como se haría por uno mismo. Hace ya muchos siglos, la ética descubrió que la adquisición de esta capacidad suponía un largo proceso de desarrollo de hábitos —las virtudes morales—, y que pretender sustituir dichas virtudes por vagos sentimientos humanitarios es tan absurdo como pretender reducir la realidad a las impresiones o percepciones que un sujeto tiene de ella en un momento dado.

Así, pues, en el *nivel ético* encontramos la última condición de supervivencia que le viene propuesta —que no impuesta— a las organizaciones: facilitar el desarrollo de las virtudes morales de los individuos. Pero ese nivel es el de la propia unidad organizacional: si la organización no subor-

dina la acción a esos fines, y en lugar de facilitar el desarrollo de virtudes morales facilita su destrucción, lo pagará llevando una existencia cada vez más miserable hasta que se produzca su extinción.

CONCLUSION: LAS CONSECUENCIAS DEL ECONOMISMO

A la luz de la teoría de la organización que acabamos de resumir en las páginas anteriores, la pregunta sobre las consecuencias del economismo se formularía del siguiente modo: ¿Qué le ocurrirá a una organización —en este caso concreto las sociedades humanas— que utiliza como único criterio de valor de las acciones el de sus consecuencias por lo que respecta a la eficacia?

Nuestro análisis anterior pone de relieve que en una sociedad de esas características se generarán fuertes conflictos intermotivacionales en los individuos siempre que —como ocurre frecuentemente— aquello que satisface en mayor grado la motivación extrínseca sea negativo en cuanto a la satisfacción de las otras dos motivaciones. En definitiva, una tal sociedad estará motivando —vía motivación extrínseca— a las personas a que actúen en muchas ocasiones contra sus otras motivaciones. Como el ser humano es libre *puede* resistir de hecho esta *coacción*. Si así lo hace, es decir, si defiende su calidad motivacional a pesar de los estímulos externos que van contra ella, podríamos decir que se está generando una tensión por la cual una mayor calidad motivacional en una persona implicaría automáticamente una menor motivación a seguir perteneciendo a esa organización. En el estado «final», la organización se autodestruiría porque no habría personas motivadas a pertenecer a esa organización.

✓ Deterioro moral

La posibilidad más dramática, sin embargo, es la opuesta: cuando las personas no resisten la fuerza de los estímulos que satisfacen la motivación extrínseca y «consienten» en ir deteriorando la calidad de su motivación. En este caso —proceso de «aprendizaje negativo» en los individuos— hemos visto que lo que llamábamos *unidad* en la organización va disminuyendo hasta que la organización se «extingue». Puede ser útil que intentemos visualizar la

monstruosidad que se oculta tras la palabra «extinción», es decir, lo que significa una organización *carente de unidad*. Sería una organización en la que los individuos tan sólo buscarían satisfacer necesidades materiales —no tendrían otros horizontes que les motivasen a actuar—: para esta satisfacción dependerían únicamente de la organización. Por otra parte, querrían conseguir esa satisfacción a través del mínimo esfuerzo —haciendo tan sólo aquello que espontáneamente les resultase más atractivo—. Ahora bien: los recursos que la organización maneja para motivar extrínsecamente a los individuos ha de conseguirlos a través de la contribución que representan las acciones individuales. En el «estado final», sin embargo, tenemos individuos que piden mucho y que no están dispuestos a dar nada. En esas condiciones, el único mecanismo que puede mantener viva una sociedad de ese tipo, dándole una precaria unidad fundada en «fuerzas externas», es la coacción pura y simple. La supervivencia queda reducida a una lucha entre un sistema de control, cuyas regulaciones coactivamente aplicadas tratan de garantizar una eficacia social mínima, y una libertad individual, cuyo único freno es la coacción externa.

En definitiva, detrás de esa dimensión que venimos llamando unidad se encuentran verdades muy elementales. Lo que viene a decirnos es que cuanto mayor sea el nivel moral —las virtudes de las personas que componen una sociedad— más fácilmente se alcanzarán simultáneamente la eficacia y la atraktividad, es decir, los objetivos sociales a través de la acción libre y espontánea de las personas. En síntesis: dada una sociedad de individuos *éticamente perfectos*, el liberalismo puro tendría razón. Pero para el ser humano tal como es, la «mano invisible» de Adam Smith no está en el plano de los intereses económicos, sino en el plano ético. No se puede decir que la búsqueda del propio bien lleva, aunque sea sin querer, a provocar el bien ajeno. La formulación exacta es, por el contrario, que la búsqueda consciente y voluntaria del bien ajeno causa necesariamente la consecución del propio bien.

Por otra parte, dado un conjunto de individuos absolutamente egoístas, no sería el marxismo quien tendría razón —puesto que postula al fin y al cabo que una clase social hipotética, el proletariado, estaría al final compuesta de individuos con perfecta motivación trascendente—, sino que la tendría Hobbes, con su concepción del Estado como algo

omnipresente y cuasi omnipotente tratando de controlar a los individuos a toda costa para evitar que se destruyesen unos a otros.

En definitiva, la libertad individual puede ser mayor cuanto mayor sea la calidad moral —las virtudes morales— de los componentes de una sociedad, sin que por ello se resientan los objetivos sociales. Por el contrario, a virtud moral nula, libertad imposible. Y hacia este «estado final» empuja el economismo a la sociedad: un conjunto de esclavos, afectivamente insatisfechos, actuando bajo tremenda coacción e incapaces de producir —les faltaría motivación para ello— lo que desearían consumir.

Subordinación de la economía a la ética

Para evitar ese triste «estado final», la teoría dice que una organización ha de ir «construyendo» su unidad al mismo tiempo que va logrando metas en los planos de la eficacia y la atractividad. Dice que la economía no puede orientarse a prescribir modos de actuación que *maximicen la eficacia* (la abundancia de riqueza), sino, más bien, a buscar modos de organización social que permitan alcanzar simultáneamente la *riqueza necesaria* para la colectividad y que no representen un obstáculo para el desarrollo de las personas en los planos sociológico y ético. Dice, en definitiva, que una ciencia económica que se centre en la búsqueda de alternativas de acción cuyo único valor es que maximizarían la riqueza caso de ser aplicadas, es una ciencia económica que lo mejor que le puede ocurrir es que sea inútil —que no se aplique—, ya que, en caso contrario, es muy peligrosa: destruiría a la propia sociedad cuyas acciones trata de organizar en el plano económico.

Es claro que una teoría que afirma todas estas cosas está afirmando que la propia eficacia social depende de la actuación libre y responsable de unas personas para quienes —motivación trascendente— la necesidad ajena es importante, y se esfuerzan en actuar de modo coherente con esta visión. Puede dar la impresión de que esa concepción de la realidad es utópica. De hecho no lo es. Es, más bien, la descripción de la única alternativa —eso sí, difícil de aplicar— que no lleva más pronto o más tarde al desastre. Los seres humanos son libres y pueden, por ello, elegir la comodidad presente, aunque ello implique el desastre futuro. La

misión de la ciencia consiste en mostrar a los hombres cuáles van a ser las consecuencias de sus decisiones *antes* de que las padezcan, porque de otro modo tal vez sea demasiado tarde. No es misión de las ciencias humanas predecir cómo van a actuar las personas, porque eso es imposible dada la libertad del ser humano. Su misión es predecir lo que les va a ocurrir dependiendo de lo que elijan hacer.

Respecto a este punto concreto, no me gustaría terminar estas líneas sin mencionar una advertencia que nos llega desde el Magisterio y que me parece confirmar aquella visión teórica de la realidad a que antes me he referido. En la encíclica *Redemptor hominis*, y hablando de los graves desequilibrios económicos en las sociedades humanas, Juan Pablo II nos dice ³: «La amplitud del fenómeno pone en tela de juicio las estructuras y los mecanismos financieros, monetarios, productivos y comerciales que... rigen la economía mundial: ellos se revelan casi incapaces de absorber las injustas situaciones sociales heredadas del pasado y de enfrentarse a los urgentes desafíos y a las exigencias éticas». Si nos quedásemos ahí parecería que el problema es de «estructuras y mecanismos», pero, un poco más adelante, continúa: «No se avanzará en este camino difícil de las indispensables transformaciones de las estructuras de la vida económica si no se realiza una verdadera conversión de las mentalidades y de los corazones. La tarea requiere el compromiso decidido de hombres y de pueblos libres y solidarios. Demasiado frecuentemente se confunde la libertad con el instinto del interés —individual y colectivo—, o incluso con el instinto de lucha y de dominio, cualesquiera que sean los colores ideológicos que revisten. Es obvio que tales instintos existen y operan, pero no habrá economía humana si no son asumidos, orientados y dominados por las fuerzas más profundas que se encuentran en el hombre y que deciden la verdadera cultura de los pueblos». Parece claro que el problema no puede quedar, pues, resuelto ni a nivel de «estructuras y mecanismos» ni al de «ideologías», sino que es un problema que ha de comenzar a plantearse y resolverse a nivel de las calidades motivacionales de los distintos actores de la vida económica.

Ni con motivaciones de puro interés ni con las de logro de poder llegará nunca a configurarse una realidad econó-

³ *Redemptor hominis* n.16.

mica verdaderamente humana. Es decir, ni una teoría económica cerrada a la conceptualización de los motivos de la acción humana distintos a los del puro interés individual o colectivo, ni una teoría sociológica cerrada a la conceptualización de motivos de la acción humana distintos del interés o del logro de poder o influencia, serán verdadera ciencia económica o sociológica en su pretensión de describir fenómenos humanos. No pasarán de ser simples modelos abstractos, más o menos coherentes, que podrán, en todo caso, servir para conceptualizar acciones de los hombres en la medida en que estos hombres sean inhumanos.

TRABAJO, ECONOMIA Y ETICA

UN ECONOMISTA ANTE LOS TEXTOS DE JUAN PABLO II SOBRE EL TRABAJO

Por ANTONIO ARGANDOÑA *

I. LA SUBORDINACION DE LA ECONOMIA A LA ETICA

El lenguaje de Juan Pablo II y la economía

La lectura de la encíclica *Laborem exercens* o de cualquier otro texto de Juan Pablo II sobre el trabajo (o sobre otros temas relacionados con la actividad económica) es probable que cause un profundo desconcierto en un economista. Por un lado, su contenido y su enfoque se apartan mucho de lo que es frecuente en nuestros manuales, hasta el punto de que uno se siente inclinado a concluir que el Papa tiene una notable ignorancia en lo que a ciencia económica se refiere. Por otro, el tono de su exposición no es analítico o explicativo, sino normativo: si hace algunos diagnósticos, no recurre a los argumentos tradicionales en nuestra ciencia; y, sobre todo, hace recomendaciones en nombre de principios que no son ni la soberanía del consumidor, ni la maximización de la utilidad, ni el equilibrio del mercado, la eficiencia o el resto de soportes de la visión técnica del economista. ¿Acaso pretende dar lecciones a los economistas, sin conocer ni el ABC de su disciplina?

La explicación a la que llega un científico social que sepa poner las cosas en su sitio, y más si es católico, es que el Papa pretende decirnos algo. Algo en lo que se considera con autoridad. Algo que no figura en los manuales de economía. Y algo que debe ser importante, a juzgar por sus expresiones —diría que angustiadas, a veces— y por su insistencia. ¿Cuál es su mensaje?

* Catedrático de Teoría Económica de la Universidad de Barcelona y Profesor Extraordinario de Análisis Social y Económico para la Dirección, IESE, Universidad de Navarra.