

La elección de Ivan Boesky



En 1985, Ivan Boesky era conocido como el “rey de los arbitrajistas”, una forma especializada de inversión en acciones de empresas que eran objeto de *opas*. En 1981, cuando Du Pont compró Conoco obtuvo 40 millones de dólares de beneficios; en 1984, Chevron compró Gulf Oil y obtuvo 80 millones; y en este mismo año, Texaco, obtuvo 100 millones al adquirir Getty Oil. Hubo también pérdidas sustanciales, pero no las suficientes para evitar que Boesky entrara en la lista de las 400 personas más ricas de Estados Unidos publicada por la revista *Forbes*. Se estimaba que su fortuna personal se situaba entre 150 y 200 millones de dólares.

Boesky se granjeó una gran reputación y un grado sustancial de respetabilidad. Su reputación procedía, en parte, de la cantidad de dinero que controlaba. “Ivan —dijo uno de sus colegas— podía lograr que cualquier presidente de una empresa del país saliera del lavabo para hablar con él a las siete de la mañana.” Pero su reputación se fundaba también en la creencia de que había introducido un nuevo enfoque “científico” en el campo de las inversiones, basado en un complejo sistema de comunicaciones que, según él, era similar al de la NASA. Boesky aparecía no sólo en las revistas de negocios, sino también en la sección de sociedad del *New York Times*. Llevaba los mejores trajes, en los que exhibía prominentemente un reloj de oro de bolsillo estilo Winston Churchill. Poseía una mansión de estilo georgiano de doce habitaciones que se alzaba en un terreno de 190 acres situado en el condado de Westchester, en las afueras de Nueva York. Era un miembro destacado del Partido Republicano y algunos pensaban que abrigaba ambiciones políticas. Ostentaba cargos en el *American Ballet Theater* y en el *Metropolitan Museum of Art*.

A diferencia de otros arbitrajistas que le habían precedido, Boesky trataba de dar publicidad a su trabajo y aspiraba a ser reconocido como experto en un sector especializado que contribuía al adecuado funcionamiento del mercado. En 1985 publicó un libro sobre su actividad, *Merger Mania*, en el que afirma que las operaciones del arbitrajista contribuyen a un mercado “justo, fluido y eficiente” y señala que “no se obtienen beneficios indebidos; no existen trucos esotéricos que permitan a los arbitrajistas defraudar al sistema [...], las oportunidades de obtener beneficios existen sólo porque el arbitraje de riesgo desempeña una importante función de mercado”. *Merger Mania* incluye una conmovedora dedicatoria inicial:

A mi padre y mentor William H. Boesky (1900-1964), a quien recuerdo con afecto, y cuyo valor le trajo a estas costas desde su localidad natal de Ykaterinoslav, Rusia, en 1912. Mi vida se ha visto profundamente influida por el espíritu de mi padre, su sólido compromiso con el logro del bienestar de la humanidad, y por su énfasis en la educación como el medio más importante para lograr la justicia, la piedad y la rectitud. Su vida sigue siendo un ejemplo de entrega a la comunidad de los beneficios recibidos a

través del ejercicio de un talento recibido de Dios.

Con esta inspiración, escribo este libro para todos los que deseen aprender mi especialidad, para que de este modo se sientan alentados a creer que la confianza en uno mismo y la determinación pueden permitirnos ser cualquier cosa que queramos. Deseo que quienes lean mi libro lleguen a comprender las singulares oportunidades que ofrece este gran país.

En el mismo año en que publicó su autobiografía, en la cima de su éxito, Boesky llegó a un acuerdo con Dennis Levine para obtener información confidencial. Levine, que ganaba unos tres millones anuales en salarios y primas, trabajaba en Drexel Burnham Lambert, la exitosa empresa de Wall Street que dominaba el mercado de “bonos basura”. Puesto que éstos eran el método más usado para reunir fondos destinados a *opas*, Drexel estaba implicado en casi todas las batallas importantes para adquirir empresas por ese sistema, y Levine poseía información que, en manos de alguien con suficiente capital, podía usarse para ganar centenares de millones de dólares casi sin riesgos.

Los aspectos éticos de esta situación son obvios. Cuando Boesky compraba acciones siguiendo la información que Levine le proporcionaba, sabía que esas acciones subirían de precio. Los accionistas que se las vendían no lo sabían, y por tanto se desprendían de sus acciones por menos de lo que hubieran obtenido posteriormente, de haberlas conservado. Si el cliente de Drexel deseaba adquirir control sobre una empresa, tal cliente debía pagar más por la empresa si se filtraba la noticia de la proyectada opa, pues las compras de Boesky disparaban el precio de las acciones. El coste añadido podía significar el fracaso de la oferta de adquisición de la empresa en cuestión; o podía significar que, aunque la opa tuviese éxito, después de la adquisición fuese necesario vender una mayor parte del patrimonio de la empresa, pues los préstamos requeridos para comprar la sociedad a un precio mayor eran más elevados. Puesto que Drexel, y por consiguiente Levine, habían sido informados por sus clientes de manera confidencial del proyecto de *opa*, el hecho de revelar esta información a quienes podían beneficiarse de ella, en detrimento de sus clientes, violaba claramente todos los principios de la ética profesional. Boesky no ha sugerido que él estuviese en desacuerdo con dichos principios, o creyera que sus circunstancias le eximían de seguirlos. Boesky sabía también que comprar información privilegiada era ilegal. Sin embargo, en 1985 llegó al extremo de formalizar el acuerdo alcanzado con Levine, aceptando pagarle un 5 % de los beneficios obtenidos de la compra de acciones sobre las que Levine le informaba.

¿Por qué hizo Boesky una cosa así? ¿Por qué alguien que posee 150 millones de dólares, una respetable posición social y —como resulta de la dedicatoria de su libro— valora al menos la apariencia de una vida ética que beneficie a la comunidad, arriesgaría su reputación, su fortuna y su libertad haciendo algo que, a todas luces, no es ético ni legal? Por supuesto, Boesky trataba de obtener grandes beneficios gracias a su acuerdo con Levine. La Comisión de Valores y Bolsa comprobaría más tarde varias transacciones en las que Boesky había utilizado información obtenida de Levine; sus beneficios en dichas operaciones se estiman en 50 millones de dólares. Dada la dudosa reputación de la Comisión de Valores y Bolsa a la hora de ejercer un control, Boesky bien pudo haber pensado que probablemente su trato ilegal para obtener información privilegiada no sería detectado y no acabaría en los tribunales. De modo que para Boesky era razonable

suponer que el uso de información confidencial le reportaría un sustancial beneficio económico con pocas posibilidades de ser descubierto. ¿Significa eso que obró de un modo inteligente? En tales circunstancias, ¿dónde está la inteligencia? Al elegir enriquecerse más de un modo éticamente injustificable, Boesky eligió entre dos modos de vida fundamentalmente distintos. A esta clase de elección la llamaré “elección radical”. Cuando la ética y el propio interés parecen enfrentados, afrontamos la elección radical. ¿Cómo elegir?

La mayoría de las elecciones que hacemos en nuestra vida cotidiana son restringidas, en el sentido de que se realizan desde el interior de un marco o conjunto de valores. Dado que deseo mantenerme razonablemente en forma, elijo salir a pasear antes que quedarme recostado en el sofá con una lata de cerveza, viendo la televisión. Puesto que usted desea hacer algo para ayudar a la conservación de los bosques tropicales, se une a una organización dedicada a concienciar al público acerca de la continua destrucción de los bosques. Otra persona desea hacer una carrera bien retribuida e interesante, así que estudia Derecho. En cada una de estas elecciones, los valores fundamentales se dan por sentados y la elección consiste en encontrar los mejores medios de lograrlos. En cambio, en las elecciones radicales son los propios valores fundamentales los que están en juego. Ya no elegimos dentro de un marco que presupone que sólo buscamos potenciar al máximo nuestros intereses, ni dentro de un marco que da por sentado que haremos lo que consideremos éticamente mejor. Al contrario, lo que hacemos es elegir entre posibles formas de vida: aquella en la que el interés propio ocupa el primer lugar, o aquella en que la ética es lo más importante, o quizá optamos por un compromiso entre ambas. ¿Considero la ética y el propio interés como dos enfoques antagónicos porque, a mi modo de ver, son los contendientes más fuertes. Otras posibilidades incluyen, por ejemplo, vivir según las reglas de la etiqueta, o vivir en función de criterios estéticos, tratando la propia vida como una obra de arte; sin embargo, estas posibilidades no serán analizadas en este libro.)

Las elecciones radicales exigen valor. Al realizar elecciones restringidas, nuestros valores esenciales entretienen unos fundamentos en los que podemos basarnos. En cambio, al realizar una elección radical hemos de cuestionar los fundamentos de nuestra vida. En los años cincuenta, algunos filósofos como Jean-Paul Sartre contemplaron esta clase de elección como expresión de nuestra libertad fundamental. Somos libres de elegir lo que queremos ser, porque no poseemos una naturaleza esencial, es decir, carecemos de un propósito dado externamente. A diferencia, digamos, de un manzano que florece como consecuencia de la planificación de alguien, nosotros nos limitamos a existir, y el resto está en nuestras manos. (De aquí el nombre dado a estos pensadores: existencialistas.) A veces, esto produce la sensación de estar ante un vacío moral. Sentimos vértigo y queremos salir de esa situación lo antes posible. De modo que evitamos la decisión radical, prosiguiendo nuestra vida tal como hasta entonces. Ésta parece la decisión más sencilla y menos arriesgada, pero aun así no evitamos hacer una elección radical: la hacemos por omisión, y puede que ello no esté exento de riesgos. Quizá Ivan Boesky siguió haciendo aquello que iba a darle más riqueza porque hacer otra cosa hubiese conllevado cuestionar los fundamentos de su vida. Procedió como si su naturaleza esencial consistiera en ganar dinero. Aunque, por supuesto, no era así: podría haber optado por vivir éticamente, más allá de amasar fortuna.

Sin embargo, aun si estamos dispuestos a realizar una elección radical, no es fácil saber cómo llevarla a cabo. En las situaciones restringidas en que nos vemos obligados a elegir, podemos obtener el consejo de expertos. Hay un amplio abanico de consultores financieros y consejeros en materia de educación y salud dispuestos a decirnos qué es lo mejor para nuestros intereses. También hay mucha gente dispuesta a darnos su opinión sobre lo que debemos hacer. Pero, en nuestro caso, ¿quién es el experto? Supongamos que tiene usted la oportunidad de vender su automóvil, que usted sabe que requiere una reparación a fondo, a un inocente desconocido que no se ocupa de que el coche sea revisado. Le gusta el aspecto del coche y está a punto de cerrarse el trato cuando, despreocupadamente, el comprador pregunta si el automóvil tiene algún problema. Si usted, con tono similar, contesta “No, nada que yo sepa”, el desconocido comprará el coche, pagándole una suma considerablemente mayor de la que obtendría de una persona que supiese la verdad. El no podrá probar que usted mintió. Usted está convencido de que mentir es reprobable, pero la suma obtenida de esa manera hará que su vida sea más cómoda en los próximos meses. En una situación así, usted no considera necesario pedir consejo sobre lo más conveniente ni preguntar qué sería más correcto hacer. Sin embargo, usted puede preguntar qué hacer.

Alguien diría que si usted es consciente de que mentir sobre su coche está mal, no lo hará; pero eso es hacerse ilusiones. Si somos honrados con nosotros mismos admitiremos que, al menos en ocasiones, cuando chocan el interés propio y la ética elegimos el primero, y no se trata simplemente de una muestra de debilidad o irracionalidad. Nuestra incertidumbre a la hora de decidir el proceder racional es genuina, pues el choque es tan fundamental que la razón parece incapaz de resolverlo.

Todos afrontamos elecciones radicales de una manera intensa, independientemente de si la oportunidad que se nos ofrece nos proporcionará, de manera poco ética, 50 dólares o 50 millones. El estado del mundo a finales del siglo xx significa que, incluso en el caso de que nunca sintamos la tentación de ganar dinero de manera poco ética, tenemos que decidir hasta qué punto vivimos para nosotros mismos y hasta qué punto para los demás. Hay personas hambrientas, malnutridas, sin casa o que no reciben atención sanitaria, y hay organizaciones voluntarias que ayudan a reunir fondos para ayudar a esas personas. El problema es tan grande que una persona no puede cambiar mucho las cosas; y sin duda parte del dinero se gastará en administración, o alguien se lo apropiará indebidamente, o por una u otra razón no llegará a la gente que lo necesita. Pese a estos problemas inevitables, la distancia entre la riqueza del mundo desarrollado y la miseria de la gente más pobre en los países en vías de desarrollo es tanta que, sólo con que una mínima parte de lo que uno dona llegue a quienes lo necesitan, esa mínima parte representará para ellos mucho más de lo que pueda representar para uno. Que usted, como individuo, no pueda influir en el problema no tiene importancia, puesto que sí puede influir en la vida de familias concretas. Así pues, ¿se relacionará con alguna de estas organizaciones? ¿Aportará no sólo la calderilla que uno da cuando le ponen una hucha ante las narices, sino sumas sustanciales que reducirán su capacidad de llevar una vida privilegiada?

Algunos productos de consumo dañan la capa de ozono, contribuyen a provocar el efecto invernadero, destruyen los bosques tropicales o contaminan los ríos y lagos. Otros se prueban inyectándolos, de forma concentrada, en los ojos de conejos, inmovilizados en hileras mediante dispositivos especiales parecidos a los cepos medievales. Existen

alternativas para los productos que perjudican el medio ambiente, o que se prueban de manera cruel. Sin embargo, encontrar las alternativas puede llevar mucho tiempo y ser un incordio. ¿Se tomaría usted la molestia de buscarlas?

En las relaciones personales nos vemos continuamente abocados a tomar decisiones éticas. Tenemos ocasión de valernos de personas o de descartarlas, o de serles leales. Podemos defender aquello en que creemos, o hacernos populares limitándonos a hacer lo que hacen los demás. Aunque es difícil generalizar sobre la moralidad de las relaciones personales, pues cada situación es diferente, también aquí conocemos a menudo la opción correcta, pero no sabemos bien qué hacer.

Sin duda, hay personas que van por la vida sin pararse a pensar en el aspecto ético de su comportamiento. Algunas de ellas muestran indiferencia ante los demás; otras son francamente perversas. Sin embargo, raros son los que muestran una auténtica indiferencia a todo tipo de ética. Mark *Chopper* Read, uno de los delincuentes más abominables de Australia, publicó hace poco (desde la cárcel) una espeluznante autobiografía repleta de detalles repulsivos sobre las palizas y torturas que infligía a sus víctimas antes de matarlas. Sin embargo, en medio de tanta violencia Read se preocupa de asegurar a los lectores que todas sus víctimas pertenecían, de algún modo, al mundo del delito y merecían lo que les pasó. En cierto pasaje aclara que no siente más que desprecio por un asesino en serie australiano —en la actualidad compañero de prisión de Read— que disparó indiscriminadamente sobre los viandantes con un fusil automático. La necesidad psicológica de ofrecer una justificación ética, por muy endeble que resulte ésta, está notablemente extendida.

Tendríamos que preguntarnos qué lugar ocupa la ética en nuestra vida cotidiana, lo que conlleva una pregunta radical: ¿qué es para nosotros una buena vida en el sentido más pleno del término? Planteársela es plantearse qué clase de vida admiramos verdaderamente, y qué clase de vida esperamos recordar cuando seamos viejos y reflexionemos sobre cómo hemos vivido. ¿Bastará con decir “Fue divertida”? ¿Podremos incluso decir sinceramente que fue divertida? Cualquiera sea su posición o status, puede usted preguntarse lo que —dentro de los límites de sus posibilidades— desea lograr en su vida.

El anillo de Gíges

Hace dos mil quinientos años, en el alba del pensamiento filosófico occidental, Sócrates tenía fama de ser el hombre más sabio de Grecia. Un día, Glaucón, un acomodado ateniense, le desafió a contestar la pregunta de cómo hemos de vivir. Este desafío es un elemento clave de la *República* de Platón, una de las obras fundacionales de la historia de la filosofía occidental. Es también una formulación clásica de lo que hemos venido llamando elección radical.

Según Platón, Glaucón comienza por narrar la historia de un pastor que servía al rey de Lidia. Un día en que el pastor salió con su rebaño, se desató una tormenta y se abrió una grieta en el suelo. El pastor se introdujo en la grieta y encontró un anillo de oro, que se puso en el dedo. Pocos días después, cuando estaba con los otros pastores, comenzó a jugar con el anillo y, para su sorpresa, comprobó que, si movía el anillo de cierta manera, él se volvía invisible para los demás. Una vez descubierto esto, hizo lo posible

por ser uno de los mensajeros enviados al rey para informar sobre las condiciones de los rebaños. Una vez llegó a palacio no tardó en utilizar el anillo para seducir a la reina, conspiró con ella contra el rey, lo mató y de este modo obtuvo la corona.

Glaucón considera que esta historia ilustra un extendido punto de vista sobre la ética y la naturaleza humana. Lo que el relato sugiere es que cualquiera que poseyese un anillo así abandonaría todas las normas éticas y, aun más, al hacerlo obraría de un modo hartamente racional:

... no habría nadie tan íntegro que perseverara firmemente en la justicia y soportara el abstenerse de los bienes ajenos, sin tocarlos, cuando podría tanto apoderarse impunemente de lo que quisiera como, al entrar en las casas, acostarse con la mujer que prefiriera, y tanto matar a unos como librar de las cadenas a otros, según su voluntad, y hacerlo todo a semejanza de un dios entre los hombres [...] Y si alguien dotado de tal poder se abstuviese de cometer injusticias y de apropiarse de los bienes ajenos, sería considerado el hombre más desdichado y tonto, aunque lo elogiaran en público por temor a padecer injusticia.

Glaucón desafía entonces a Sócrates a que demuestre que este extendido punto de vista en materia ética es erróneo. “Convéncenos —le dicen Glaucón y otros que participan en la discusión— de que hay motivos sólidos para hacer lo correcto, no sólo razones como el miedo a ser descubierto, sino razones que serían válidas incluso en caso de que no nos descubrieran. Demuéstranos que, a diferencia del pastor, una persona sabia que encontrara el anillo seguiría haciendo lo que está bien.”

En cualquier caso, así es como Platón describió la escena. Según Platón, Sócrates convenció a Glaucón y a los otros atenienses presentes de que, por muchos beneficios que aparentemente puedan cosecharse de la injusticia, sólo son felices quienes actúan correctamente. Por desgracia, pocos lectores modernos se ven persuadidos por la larga y complicada relación que hace Sócrates de los vínculos entre actuar rectamente, poseer la armonía adecuada entre los elementos de la naturaleza de uno mismo, y ser feliz. Todo parece demasiado teórico y rebuscado, y el diálogo se vuelve soliloquio. Existen objeciones evidentes que quisiéramos se le hicieran a Sócrates pero, tras el planteamiento inicial, Glaucón parece haber perdido las facultades críticas y mansamente acepta todos los argumentos que Sócrates le propone.

En la información que Dennis Levine le proporcionaba, Ivan Boesky tenía una especie de anillo mágico; algo que podía convertirle en lo más parecido a un rey en la sociedad individualista y orientada a la riqueza de Estados Unidos. Sin embargo, el anillo tenía un defecto: Boesky no era invisible cuando quería serlo. Pero ¿fue ése el único error de Boesky, la única razón por la que no tendría que haber solicitado y usado la información que Levine le proporcionaba? El desafío que la oportunidad de Boesky nos plantea es una versión moderna del que Glaucón planteó a Sócrates. ¿Podemos dar una respuesta mejor?

Una “respuesta”, que en realidad no lo es, consiste en hacer caso omiso del desafío. Eso es lo que hace mucha gente, gente que vive y muere de un modo irreflexivo, sin que nunca se haya interrogado sobre sus objetivos y su comportamiento. Si está usted plenamente satisfecho con la vida que lleva y se halla completamente seguro de que es la

vida que quiere vivir, este libro le servirá de poco. Lo que sigue sólo conseguirá perturbarle. Sin embargo, mientras no se haya planteado las preguntas que Sócrates tuvo que afrontar, usted no habrá *elegido* cómo vivir.

“¿Para qué demonios hacemos esto?”

Hoy en día, la pregunta de cómo hemos de vivir se nos plantea de modo más agudo que nunca. Hemos salido de los ochenta —años conocidos como “la década de la codicia”— pero todavía no hemos determinado la naturaleza de los noventa. El propio Boesky ayudó a definir los ochenta en un discurso que pronunció en la School of Business Administration de la Universidad de California, Berkeley, en el que dijo: “La codicia no está mal [...] la codicia es sana. Puede usted ser codicioso y seguir sintiéndose bien”. Veinte años después de que el Movimiento por la Libertad de Expresión convirtiera el campus en el centro del pensamiento radical estadounidense, los estudiantes de empresariales de Berkeley aplaudieron este elogio de la codicia. Aspiraban a ganar dinero, mucho dinero, y lo antes posible. Lo que estaba sucediendo era, como lo expresó Michael Lewis en su popular *Liar's Poker*, “un raro y asombroso desperfecto en la muy predecible historia del ganar y gastar”. Personas como Lewis, que comerciaban con bonos, ganaban un millón de dólares en salarios y primas antes de cumplir los veinticinco. “Nunca antes —pudo afirmar Lewis con toda veracidad—, tantas personas inexpertas de 25 años acumularon tanto en tan poco tiempo como acumulamos nosotros en esta década, en Nueva York y Londres.” Sin embargo, eso no era nada comparado con las sumas que estaban ganando los pesos pesados de mayor edad: aventureros empresariales como Carl Icahn, T. Boone Pickens o Henry Kravis, promotores inmobiliarios como Donald Trump, el financiero de bonos basura Michael Milken, o peces gordos de Wall Street como John Gutfreund, de la firma Salomon Brothers.

En el tórrido y crematísticamente orientado Estados Unidos de los ochenta, estas personas eran héroes sobre los que se escribían artículos y se hablaba constantemente. Sin embargo, al final, muchos de ellos se preguntaba por qué hacían todo aquello. Donald Trump admitió:

Rara es la persona que consiga ver cumplido uno de sus mayores objetivos en la vida y que luego, casi inmediatamente, no comience a sentirse triste, vacía y un poco perdida. Si miran los testimonios aparecidos en los periódicos, revistas y noticieros televisivos, verán que muchas personas que han logrado el éxito, desde Elvis Presley hasta Ivan Boesky, pierden el rumbo y la ética.

En realidad, para saber que esto es verdad no necesito examinar la vida de nadie. Soy tan susceptible de caer en esa trampa como cualquiera..

A lo largo de los años ochenta, Peter Lynch trabajó catorce horas diarias y convirtió Fidelity Magellan, un fondo de inversión mobiliaria, en un gigante de 13 mil millones de dólares en el ramo. Pero a la edad de cuarenta y seis años, cuando la mayoría de ejecutivos todavía aspira a llegar más alto, Lynch dejó atónitos a sus colegas retirándose. ¿Por qué? Porque se había preguntado a sí mismo: “¿Para qué demonios hacemos esto?” Y al contestar a la pregunta se sintió conmovido por un pensamiento: “No

conozco a nadie que en su lecho de muerte haya deseado pasar más tiempo en la oficina.”

Sintomática de este cambio de enfoque fue la película de Oliver Stone *Wall Street*, protagonizada por Michael Douglas en el papel de un convincentemente desagradable Gordon Gekko, un intrigante cuyo modo de operar recuerda al de Boesky, con algunos elementos añadidos de aventurero empresarial al estilo Carl Icahn. Durante una temporada, Bud Fox, el joven y ambicioso agente de cambio y bolsa interpretado por Charlie Sheen, se deja seducir por la perspectiva de grandes ganancias, pero cuando Gekko intenta su habitual técnica de *opa* y despojamiento de activos con las líneas aéreas para las que el padre de Fox trabaja como mecánico, un airado Fox pregunta:

“Dime, Gordon, ¿cuándo termina todo? ¿Detrás de cuántos yates puedes hacer esquí acuático? ¿Cuánto es bastante?”

Esta pregunta sugiere algo que los filósofos han sabido siempre y que los nuevos ricos de los años ochenta estaban redescubriendo: la opulencia no tiene límites. Cada vez más gente comenzaba a preguntarse “¿Para qué demonios hacemos esto?”. Al igual que Lynch, estas personas tomaban decisiones que afectaban el resto de sus vidas, en lugar de limitarse a continuar en el camino que parecía haber sido puesto ante ellas por las expectativas sociales y económicas. Comenzaban a vivir una vida dotada de objetivo.

La recesión que ha seguido al boom ha contribuido a que la gente vuelva a pensar sobre el mundo que les gustaría ver aflorar una vez la economía se recupere. Aunque algunos quizá quieran volver a inflar los globos y continuar la fiesta, para mucha gente esa idea recuerda la todavía persistente resaca. En cualquier caso, en los noventa la sombra intimidatoria de Japón serviría para aguar cualquier celebración a la que los ciudadanos de otras naciones pudieran entregarse. La visita de Bush a Tokio en 1992 fue un acontecimiento extraordinario. Ahí estaba el presidente de la que es todavía la mayor potencia militar de la Tierra, implorándole al primer ministro japonés concesiones en materia de comercio para que los fabricantes norteamericanos pudieran sobrevivir a los estándares de calidad japoneses, que habían hecho de Honda el automóvil más vendido en Estados Unidos. La visita de Bush hizo que los occidentales se preguntaran una vez más por qué la sociedad japonesa estaba tan unida y era tan armoniosa, ordenada y triunfante. Un torrente de libros sobre Japón intentó analizar la naturaleza de la diferencia japonesa. ¿Acaso los japoneses saben más que nosotros sobre cómo vivir bien en sociedad? El éxito de Japón es otro de los motivos que alimenta las dudas de Occidente.

¿El fin de la historia y el inicio de la ética secular?

El fracaso de los ideales de Occidente en los años ochenta es la razón inmediata, a corto plazo, de que, actualmente, la pregunta “¿Cómo hemos de vivir?” se nos plantee con más fuerza que nunca. Existe, sin embargo, un panorama más importante y a más largo plazo que dota a la pregunta de una peculiar fuerza, quizá incluso de un significado histórico a escala mundial. Según Marx, el comunismo tendría que haber sido “la genuina resolución del antagonismo entre el hombre y la naturaleza y entre el hombre y el hombre; la verdadera resolución del conflicto entre [...] el individuo y la especie”. En otras palabras, Marx hubiera contestado a la pregunta de Glaucón diciendo que no tendría una

respuesta satisfactoria mientras no cambiáramos la naturaleza de la sociedad. Mientras vivamos en una sociedad en la que la producción económica se orienta a satisfacer los intereses de una clase concreta, no puede sino existir conflicto entre el interés individual y los intereses de la sociedad. En tal situación, el pastor actuaría de una manera totalmente racional si usara el anillo mágico para tomar lo que quisiera y matar a quien le apeteciese. Sin embargo, una vez los medios de producción estén organizados en función de los intereses comunes de todo el mundo, Marx diría que la naturaleza humana, que no es inmutable, sino que está socialmente condicionada, cambiaría también. La codicia y la envidia no son elementos inalterables del carácter humano. Los miembros de la nueva sociedad, basada en la propiedad común, encontrarían su propia felicidad trabajando para el bien común.

Para muchos críticos de Marx, de buen principio resultaba claro que esto era un sueño; pero con el hundimiento de las sociedades comunistas en la Europa del Este y en la ex Unión Soviética, la naturaleza utópica del pensamiento marxista se ha vuelto evidente para todos. Por primera vez vivimos en un mundo que sólo tiene un modelo social dominante para las sociedades desarrolladas. La esperanza de resolver el conflicto entre los intereses individuales y el bien común construyendo una alternativa a la economía de libre mercado es ahora un fracaso reconocido incluso por quienes la defendían. Sólo unos pocos valientes se aferran al ideal socialista, rechazando las distorsiones introducidas por Lenin y Stalin y afirmando que nunca ha sido realmente puesto a prueba. El enfoque individualista del propio interés parece ser el único aún viable.

El modelo liberal democrático se ha impuesto con tanta fuerza en nuestra visión de las posibilidades que Francis Fukuyama, ex vicedirector de planificación política del Departamento de Estado, ha recibido una atención respetuosa, y desde algunos sectores incluso entusiasta, para una idea osada y sorprendentemente bien defendida que, sin embargo, resulta escasamente plausible. Fukuyama ha resucitado la concepción hegeliana de la historia como un proceso con una dirección y un final. Según Hegel y Fukuyama la historia tiene un final en el sentido de poseer un fin u objetivo último. En *The End of History and the Last Man*, Fukuyama defiende que este fin es, precisamente, la aceptación universal del modelo de sociedad liberal, democrático y basado en la libre empresa. Sin embargo, precisamente cuando este modelo ha captado tan fuertemente la atención de quienes se consideran políticamente realistas, nos percatamos gradualmente de que nos acercamos al final de una época. Como Daniel Bell, que predijo el “final de la ideología” poco antes del auge de la Nueva Izquierda y el resurgimiento de las ideologías radicales en los años sesenta, Fukuyama puede haber predicho la permanencia del sistema liberal de libre empresa justo cuando está a punto de afrontar su crisis más grave.

Existen dos contrapesos interesantes y muy distintos a la visión que Fukuyama tiene del “final de la historia”. Uno se ve resumido en el título de un libro de Bill McKibben: nuestra época es testigo no del fin de la historia sino, más bien, *del fin de la naturaleza*. Residente en los montes Adirondack del estado de Nueva York, McKibben es plenamente consciente del hecho de que, por primera vez en la historia de nuestra especie, ya no hay un mundo natural, inalterado por los seres humanos. Ni en los Adirondack ni en la selva amazónica, ni siquiera en el casquete polar de la Antártida, puede uno librarse de los efectos de la civilización. Hemos destruido la capa de ozono que protege al planeta de la radiación solar. Hemos incrementado el dióxido de carbono de la atmósfera. Así, el

crecimiento de las plantas, la composición química de la lluvia y las propias fuerzas que forman las nubes son, en parte, obra nuestra.

A lo largo de la historia humana hemos usado libremente los océanos y la atmósfera como un vasto desagüe para nuestros desperdicios. La sociedad liberal y de libre empresa que Fukuyama propone como el resultado final de la historia se basa en la idea de que podemos seguir haciendo esto eternamente. Por el contrario, la opinión de los científicos nos dice ahora que somos pasajeros de un tren descontrolado que se dirige hacia un abismo. No podemos continuar con nuestras actividades como si no sucediera nada. O cambiamos voluntariamente, o el clima de nuestro planeta se modificará y se llevará consigo a naciones enteras. Y no se trata de pequeños cambios. Dichos cambios incluyen los valores básicos y la perspectiva ética que subyacen a las sociedades democráticas de libre empresa de finales del siglo xx. Quizá la sociedad democrática de libre empresa sobreviva a este desafío y haga los ajustes necesarios para afrontarlo; pero, si lo hace, será una forma de sociedad liberal democrática muy diferente, y la gente que viva en ella deberá tener unos valores y unas formas de vida muy diferentes. De modo que la presión para reexaminar el fundamento ético de nuestra vida se nos impone con más urgencia que nunca.

La otra fascinante línea de reflexión que puede oponerse a la idea de que la historia ha llegado a su fin fue planteada hace varios años por Derek Parfit, un filósofo de Oxford desconocido fuera de los círculos académicos pero estimado por sus colegas por haber sido capaz de penetrar más que sus predecesores en los problemas de la teoría ética. En la conclusión de su principal obra, *Reasons and Persons*, después de 450 páginas de argumentación detallada y compleja, Parfit se permite echar un vistazo a la más amplia cuestión de si pueden existir avances en el terreno de la ética. Contra la afirmación de que todo lo que se puede decir sobre ética ya ha sido dicho, sostiene que hasta hace muy poco el estudio de la ética se ha llevado a cabo básicamente dentro de un marco religioso. El número de personas no religiosas que han dedicado su vida a la ética es notablemente reducido. (Parfit menciona entre esos pocos a Buda, Confucio, David Hume —filósofo escocés del siglo xviii— y Henry Sidgwick —filósofo utilitarista de finales de la época victoriana—. ¿Durante buena parte del siglo xx, cuando por primera vez muchos filósofos morales eran ateos, no estaba de moda que los filósofos abordaran cuestiones sobre qué debemos hacer. En cambio, estudiaban el significado de los términos morales y discutían sobre si la ética es objetiva o subjetiva. Así, sólo a partir de aproximadamente 1960 un número significativo de personas se ha dedicado a estudiar sistemáticamente la ética no religiosa; como resultado, ésta es, según Parfit, la ciencia “más joven y menos avanzada”. Parfit termina su libro con una nota de esperanza:

La Tierra seguirá siendo habitable durante al menos otros mil millones de años. La civilización comenzó hace sólo unos milenios. Si no destruimos a la humanidad, esos escasos miles de años serán sólo una fracción diminuta de la historia de la humanidad civilizada [...] La creencia en Dios, o en muchos dioses, evitó el libre desarrollo del razonamiento moral. La no creencia en dios, abiertamente reconocida por una mayoría, es un hecho muy reciente que todavía no se ha completado. Debido a que este acontecimiento es tan reciente, la ética no religiosa se encuentra en un estadio muy temprano. Todavía no podemos predecir si, como en el campo de las matemáticas, llegaremos a un acuerdo. Puesto que no podemos saber cómo se desarrollará la ética, no

es irracional abrigar grandes esperanzas.

Si Parfit está en lo cierto, y el desarrollo del pensamiento ético no religioso está todavía en sus inicios, resulta claramente prematuro decir que la historia ha alcanzado su destino final. Sólo ahora estamos rompiendo con un pasado en el que religión y ética se han visto estrechamente identificadas. Es demasiado pronto para predecir qué cambios nos aguardan una vez poseamos una mejor comprensión de la naturaleza de la ética, pero probablemente sean profundos.

Las personas no religiosas han tendido a ampliar su escepticismo en materia de religión también a la ética, con lo que ha cedido el terreno de la ética a la derecha religiosa. Esto ha permitido a la derecha monopolizar la “moralidad” para lanzar cruzadas contra el aborto y la homosexualidad. Sin embargo, quienes consideran que los intereses de las mujeres superan los intereses meramente potenciales del feto defienden su causa desde una posición moralmente inatacable, y la defensa moral de la aceptación de las relaciones sexuales entre adultos basadas en el libre consentimiento y que no perjudican a terceros es todavía más clara. Ya es hora de reclamar el terreno moral elevado a quienes lo ocuparon cuando fue abandonado por los progresistas que habían puesto su fe en los sueños marxistas de una nueva sociedad en la que todos los dilemas quedarían resueltos. Los principales problemas morales de hoy en día no son la homosexualidad o el aborto. En lugar de preocuparse por esos temas, los moralistas deberían preguntarse: ¿cuáles son nuestras obligaciones en tanto habitantes del mundo rico, cuando la gente muere de hambre en Somalia? ¿Qué hacer a propósito del odio racista que impide que la gente conviva en Bosnia, Azerbaiyán, y Los Angeles? ¿Tenemos derecho a seguir hacinando a miles de millones de animales en granjas industriales, tratándolos como meros objetos para satisfacer nuestro paladar? ¿Cómo podemos cambiar nuestra conducta para preservar el equilibrio ecológico del que depende todo el planeta?

Los cristianos más clarividentes han reconocido que la excesiva preocupación de su iglesia por el sexo es un error: el doctor George Carey, arzobispo de Canterbury, ha admitido que la iglesia se ha visto “atrapada en la idea de que los pecados sexuales son “más importantes” que otros pecados”, y ha dicho que tendríamos que ocuparnos más de problemas globales como el de la pobreza mundial. Con estas palabras, el arzobispo predicaba tardíamente lo que los filósofos dedicados a la ética aplicada llevan diciendo desde los años setenta. Una vez se comprenda que la ética no está necesariamente relacionada con la moralidad obsesionada por el sexo del cristianismo conservador, una ética más humana y positiva podría ser la base para la renovación de nuestra vida social, política y ecológica.

El modelo político y económico que domina en la actualidad permite —y de hecho alienta a— que los ciudadanos conviertan la satisfacción de sus propios intereses (entendidos básicamente en términos de riqueza material) en el principal objetivo de sus vidas. Muy pocas veces reflexionamos, colectiva o individualmente, sobre lo acertado de esta idea dominante. ¿Verdaderamente nos ofrece a todos la mejor forma de vida? ¿Acaso cada uno de nosotros, al decidir cómo vivir, debería dar por sentado que la riqueza es el objetivo principal? ¿Qué papel desempeña la ética en tales decisiones? No debemos incurrir en el error de suponer que el fracaso de los ideales utópicos del pasado significa que los valores no deberían desempeñar un papel fundamental en nuestra vida. Yo

comparto la opinión de Parfit de que en el progreso de la ética existe la posibilidad de un giro más esperanzador en la historia mundial; pero debe ser un progreso no sólo en la ética teórica, sino también en la práctica.

Necesitamos una nueva fuerza para llevar a cabo el cambio. Alterar la visión del papel que la ética desempeña en nuestras vidas puede parecer algo que cambia las vidas individuales pero deja inalteradas a la sociedad y la política. Esta apariencia da lugar a confusión. Los primeros años de esta década han dejado claro que el fomento de la codicia por parte de los defensores del libre mercado ha sido incapaz incluso de lograr el modesto objetivo de crear una economía próspera. Y, en términos sociales y medioambientales más amplios, esta política ha sido desastrosa. Es hora de echar mano de la única alternativa que nos queda. Si un número suficiente de individuos abandona la miope idea materialista de seguir los propios intereses, quizá sea posible reconstruir la confianza y trabajar juntos por objetivos mayores y más importantes. Los políticos aprenderían que pueden emprender iniciativas que vayan más allá de prometer mayor prosperidad material a los votantes. (En Nueva Zelanda, después de una década en la que los grandes partidos han coincidido en bajar el impuesto sobre la renta y recortar los gastos del Estado, el recién constituido Partido de la Alianza ha prometido que, si sale elegido, aumentará los impuestos, basándose en el hecho de que vale la pena pagar por un buen sistema estatal de atención sanitaria, seguridad social y educación. Los sondeos de opinión sugieren que a la Alianza le va lo bastante bien como para ser una amenaza para los partidos más importantes.)

Una vida mejor se abre ante nosotros, en todos los sentidos del término excepto en el que se ha erigido en dominante gracias a una sociedad de consumo que fomenta la adquisición de bienes como medida de lo bueno. Una vez nos desprendamos de este concepto dominante, podremos centrarnos en cuestiones como la preservación de la ecología del planeta y la justicia global. Sólo entonces podremos esperar ver una verdadera voluntad de abordar las raíces de la pobreza, la delincuencia y la destrucción a corto plazo de los recursos del planeta. Una política basada en la ética podría ser radical en el sentido original de la palabra: podría cambiar las cosas de raíz.

La ética del interés propio

Quedan más dudas personales en asuntos de ética. Vivir éticamente, suponemos, representará trabajo duro, incomodidad y sacrificio y, en general, será poco remunerador. Vemos la ética como algo enfrentado al interés personal: suponemos que quienes amasan fortunas gracias a información privilegiada hacen caso omiso de la ética y atienden con éxito sus intereses personales (mientras no los cojan). Nosotros hacemos lo mismo cuando aceptamos un trabajo que nos da más dinero que otro, aunque signifique que estemos ayudando a fabricar o promover un producto que no hace ningún bien, o que incluso perjudica la salud de las personas. Por otra parte, de quienes dejan pasar oportunidades para ascender en su carrera a causa de “escrúpulos” éticos sobre la naturaleza del trabajo, o entregan su riqueza en beneficio de buenas causas, se piensa que sacrifican sus intereses para obedecer los dictados de la ética. Peor aún, podemos llegar a considerarlos tontos que se privan de toda la diversión que podrían obtener mientras otros se aprovechan de su inútil generosidad.

La ortodoxia vigente sobre los intereses personales y la ética presenta a ésta como

algo externo a nosotros, incluso hostil a nuestros intereses. Constantemente, nos vemos a nosotros mismos como divididos entre el impulso de hacer progresar nuestros intereses y el miedo a que nos cojan haciendo algo reprobable y por lo que seremos castigados. Esta imagen está muy arraigada en muchas formas de pensamiento influyentes en nuestra cultura. Se encuentra en las ideas religiosas tradicionales que prometen una recompensa, o amenazan con un castigo, en función de la buena o la mala conducta, aunque sitúan esta recompensa o castigo en otro mundo, consiguiendo así que sea ajena a la vida en éste. Se encuentra, también, en la idea de que los seres humanos están situados en un punto intermedio entre el cielo y la tierra, compartiendo el mundo espiritual de los ángeles al tiempo que atrapados por nuestra vulgar naturaleza corporal en este mundo de bestias. El filósofo alemán Immanuel Kant expuso la misma idea cuando nos describió como seres morales sólo en la medida en que subordinamos nuestros deseos físicos naturales a los dictados de la razón universal percibida a través de nuestra capacidad de raciocinio. No es difícil ver el vínculo que existe entre esta idea y la opinión freudiana de que nuestra vida está dividida por un conflicto entre el yo y el super-yo.

La misma suposición de un conflicto entre la ética y el interés personal está en la raíz de buena parte del pensamiento económico moderno. Se difunde en las exposiciones populares de la sociobiología aplicada a la naturaleza humana. Libros como *Looking Out for #1*, que estuvo un año en la lista de libros más vendidos del *New York Times* y que se sigue vendiendo a buen ritmo, informan a millones de lectores que poner la felicidad de otra persona por encima de la nuestra es “pervertir las leyes de la naturaleza”. La televisión, tanto en sus programas como en la publicidad que emite, nos transmite imágenes materialistas de éxito que carecen de contenido ético. Como escribió Todd Gitlin en su estudio de la televisión americana, *Inside Prime Time*:

... las horas de mayor audiencia nos ofrecen personajes preocupados por su ambición personal. Si es que no han sido plenamente consumidos por la ambición y el miedo a terminar como perdedores, estos personajes dan por sentado el miedo y la ambición. Cuando no están rodeados por una colección de bienes de consumo al estilo clase media, ellos mismos son deslumbrantes encarnaciones del deseo. La felicidad que desean es privada, no pública; le exigen poco a la sociedad en su conjunto, e incluso cuando están preocupados parecen satisfechos con el orden institucional existente. La ambición personal y el consumismo son los principales motores de sus vidas. Los suntuosos y bien iluminados decorados para las series equivalen a anuncios para una versión de la buena vida centrada en el consumismo, y esto no tiene siquiera en cuenta los incesantes anuncios publicitarios, que transmiten la idea de que las aspiraciones humanas de libertad, placer, éxito y posición social pueden verse satisfechas en el terreno del consumo.

El mensaje se transmite con vigor, pero hay algo que no funciona. Hoy en día, la afirmación de que la vida carece de sentido no procede de los filósofos existencialistas que la tratan como un hallazgo inquietante, sino de adolescentes aburridos para los cuales es una perogrullada. Quizá la culpa de esto la tengan el sitio preponderante que ocupa el interés personal y el modo en que concebimos nuestros propios intereses. La satisfacción de los intereses personales, como se concibe comúnmente, es una vida que no tiene ningún sentido más allá de nuestro propio placer o satisfacción individual. Tal vida constituye, a

menudo, una empresa contraproducente. Los antiguos conocían la “paradoja del hedonismo”: cuanto más nos preocupemos por colmar nuestro deseo de placer, más elusiva será su satisfacción. No hay motivo para creer que la naturaleza humana haya cambiado tan drásticamente como para que esta antigua sabiduría no siga siendo válida.

Las preguntas son antiguas, pero el moderno interrogador no se ve limitado por las antiguas respuestas. Aunque quizá el estudio de la ética no avance tanto como el de la física o la genética, en el pasado siglo se ha aprendido mucho. El progreso, no sólo en la filosofía sino en las ciencias, ha contribuido a nuestra comprensión de la ética. La teoría evolucionista nos ayuda a responder a las antiguas preguntas sobre los límites del altruismo. La “teoría de la elección racional” —lo que hemos de elegir racionalmente en situaciones complejas que incluyan incertidumbre— ha atraído la atención sobre un problema no mencionado por los antiguos pensadores: “el dilema del prisionero”. El moderno debate en torno a éste sugiere que cuando dos o más personas, actuando de un modo completamente racional y voluntario y con la mayor información posible, se dedican independientemente a satisfacer sus intereses personales, pueden terminar peor de lo que hubiesen terminado de haber actuado de una manera menos racionalmente interesada. La exploración de este problema revela formas en las que la naturaleza humana podría haber evolucionado para ser capaz de algo más que una limitada búsqueda del interés personal. Asimismo, el moderno pensamiento feminista nos ha llevado a reflexionar sobre si el anterior pensamiento ético no era limitado por haber sufrido el dominio de la perspectiva masculina del mundo. Lo mismo puede ser cierto de nuestro concepto del interés personal. El dilema del prisionero, la paradoja del hedonismo, y las influencias feministas sobre el pensamiento ético son algunos de los hilos que juntaremos más adelante, para desarrollar un concepto más amplio de interés personal.

Aquí, la ética vuelve a completar nuestra imagen. Una vida ética es aquella en la que nos identificamos con objetivos más amplios, dotándola así de sentido. La postura según la cual una vida ética y una vida de iluminada búsqueda del interés personal son la misma cosa es antigua, y hoy día es a menudo despreciada por los demasiado cínicos para creer en tal armonía. El cinismo en torno al idealismo ético es una comprensible reacción a buena parte de la historia moderna; por ejemplo, a la manera trágica en que los objetivos idealistas de Marx y sus seguidores fueron desnaturalizados por los líderes comunistas rusos hasta conducir al terror estalinista y después a la corrompida dictadura del período Breznev. Con tales ejemplos resulta comprensible que el cinismo esté más de moda que la esperanza de lograr un mundo mejor. Pero quizá podamos aprender de la historia. Antiguamente se decía que una vida éticamente buena era también una buena vida para quien la llevaba. Pues bien, nunca antes han existido razones tan apremiantes para entender correctamente los motivos que nos llevan a asumir esta vieja opinión. Pero para hacerlo debemos cuestionar el criterio sobre el interés personal que durante tanto tiempo ha dominado la sociedad occidental. Y si tras tal cuestionamiento se vislumbra una alternativa viable a este criterio, la elección radical podría, a fin de cuentas, tener una respuesta racional.