

## MÁS ALLÁ DE LA AVARICIA

Fernando Galindo Cruz  
fernando.galindocr@anahuac.mx  
Rafael Hurtado Domínguez  
rhurtado@up.edu.mx<sup>1</sup>

### Resumen

La mayoría de las argumentaciones que se ofrecen en ética financiera adolecen de dos grandes males: carecen de fuerza motivacional y no tienen ningún valor pedagógico. El problema central de esas argumentaciones es que permanecen atrapadas dentro de un marco conceptual esencialmente materialista, que niega de manera explícita o implícita la existencia de bienes superiores a los bienes materiales y a los “bienes disputados”: dinero, fama y poder. El marco conceptual materialista muchas veces no es postulado como tal, más bien resulta una consecuencia de una ética secular: se piensa que para evitar caer en postulados teológicos, es necesario evitar toda alusión a realidades trascendentales, inmateriales, espirituales y nobles. Sin embargo, una revisión a la propuesta platónica nos recuerda que los seres humanos siempre han intuido que “*there are more things*” para usar el título de aquel cuento de Borges, que a su vez es una referencia a Shakespeare. ¿Qué es aquello que hay más allá de lo material y de lo sensorial? ¿Qué es aquello que puede llevarnos más allá de la avaricia?

**Palabras clave:** ética financiera; Platón y la avaricia; ciudadanía y avaricia; prevalencia de la avaricia; crisis de 2008; materialismo y ética.

### Abstract

In the aftermath of the 2008 economic crisis it has become commonplace to blame the unscrupulous bankers and despise them for their greed. Nevertheless a disturbing suspicion remains: we all would have acted in the same way, if only we would have had the choice. We despise them, because we are unable to do the same due to either our weakness of character or our lack of inventive or both. The first part of the article discusses some of the most popular arguments against greed in the financial sector and shows why these arguments lack motivational force and pedagogical potential. The second part of the article presents some key aspects of the Platonic critique to greed as it appears in the *Republic*.

**Keywords:** ethics in finance; Plato and greed; citizenship and greed; epidemic of greed; 2008 financial crisis; ethics and materialism.

---

<sup>1</sup> Fernando Galindo es Doctor en Filosofía por la Universidad de Konstanz. Profesor investigador de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad Anáhuac México. Profesor de Cátedra para ética y gobierno corporativo del EGADE, la escuela de negocios del Tec de Monterrey. Miembro del Comité de Inversiones de Vitalis, especialistas en fondos de inversión y pensiones. Rafael Hurtado es Doctor en Filosofía por la Universidad de Navarra. Profesor investigador de Humanidades en la Universidad Panamericana Guadalajara. Publicado en: *Revista La Red: Ética, Derecho y Empresa*. No. 2. 2022. Tirant lo Blanch.

*“Something is profoundly wrong with the way we live today. For thirty years we have made a virtue out of the pursuit of material self-interest: indeed, this very pursuit now constitutes whatever remains of our sense of collective purpose. We know what things cost but have no idea what they are worth.”<sup>2</sup>*

—Tony Judt

## I. Presente extendido: el mundo tras la crisis del 2008

La cuestión de la ética en las finanzas saltó a la palestra en los últimos meses del 2008 en medio de la consternación y el pánico provocados por el colapso del mercado inmobiliario en Estados Unidos, que se convirtió en una crisis financiera mundial y acabó provocando la recesión más profunda desde la gran depresión. A la distancia y con todo lo que ha sucedido desde entonces, es fácil olvidar la dimensión histórica financiera, pero también económica y política de esta crisis. Tan solo en el sentido económico algunas cifras permiten hacernos una idea de la magnitud de esta crisis:

- Cinco y medio millones de empleos perdidos de manera definitiva, y 8.6 millones si consideramos el periodo que va del pico del empleo en 2007 a la sima en 2009.
- Valor perdido en el sector inmobiliario de viviendas equivalente a 3,4 miles de millones de dólares. Pérdida equivalente a un decrecimiento de alrededor de \$30,300.00 dólares en el valor de cada unidad habitacional en Estados Unidos.
- Medio millón de desalojos hipotecarios ocasionados directamente por la crisis.
- Pérdida de valor en el mercado accionario que asciende a 7,4 miles de millones de dólares. Lo que equivale aproximadamente a \$66,200.00 dólares de pérdida por cada hogar estadounidense. Las pérdidas de inversionistas en este rubro obviamente no se distribuyeron de modo equivalente, muchos jubilados o por jubilarse perdieron los ahorros de toda su vida.
- Pérdida de ingresos que se calcula en \$48,000.00 millones de dólares debido al menor crecimiento económico. Para una media de unos \$5,800.00 dólares de pérdida de ingresos por hogar estadounidense.

¡Y esto sólo en los Estados Unidos!<sup>3</sup>

Más allá de los Estados Unidos la crisis del 2008 marcó el inicio de la crisis del Euro que tendría su punto más álgido durante el 2011 y su mayor impacto en España, Portugal, Italia, Irlanda y Grecia, provocando una crisis de gobernanza y en última instancia de legitimidad en toda la Unión Europea.

---

<sup>2</sup> Tony Judt, *Ill Fares the Land*. Nueva York. Penguin. 2010, p.1.

<sup>3</sup> Cfr. Phillip L. Swagel. *The Cost of the Financial Crisis*. Pew Financial Reform Project. Briefing Paper #18. 2010. Para una narración periodística sobre la historia de algunas de las personas y familias que fueron desalojadas de sus casas por deuda hipotecaria cfr. Mathew Desmond. *Evicted: Poverty and Profit in the American City*. Nueva York. Broadway Books. 2017. Para una narración de igual calidad sobre la suerte de algunas familias a raíz de la crisis económica cfr. George Packer. *The Unwinding: An inner history of the new America*. Nueva York. Farrar, Straus and Giroux. 2013

Las consecuencias en el mercado laboral y especialmente entre los más jóvenes (aquellos entre 18 y 40 años) no han dejado de sentirse.<sup>4</sup>

En sentido político, la crisis del 2008 es un episodio más de ese “presente extendido” (para tomar prestada la expresión del Hans Ulrich Gumbrecht<sup>5</sup>) que inició violentamente con los atentados del 11 de septiembre y las consecuentes campañas militares interminables en Afganistán y en Irak, la llegada del terrorismo a Europa (Gran Bretaña, España, Francia y Alemania) la crisis migratoria provocada por la guerra civil en Siria y el advenimiento de nuevos y viejos extremismos. Un presente extendido que pone en entredicho todos los logros del régimen democrático y la forma de vida democrática que floreció en muchos países después de la Segunda Guerra Mundial y que hoy se encuentra amenazada.

Si el 11 de septiembre y la ola de atentados posteriores destruyeron la ilusión de invulnerabilidad y seguridad de sociedades occidentales, la reacción de Estados Unidos y sus aliados, sobre todo en la injustificada campaña de Irak, erosionó drásticamente la confianza en un régimen democrático supuestamente fundado en el respeto a los derechos humanos, el imperio de la ley y la contención de liderazgos violentos y torpes como los de la administración de George W. Bush.

La crisis del 2008 significó por su parte el final de la ilusión de competencia de las llamadas élites económicas y financieras, y con ello la deslegitimación en la opinión de muchos del lugar de la técnica en la política y de los expertos de economía y finanzas. De pronto se volvieron insoportables inequidades en la distribución de la riqueza que se gestaron desde finales de los años setenta, y que por décadas se justificaron con la alusión a la competencia y seriedad de líderes empresariales y financieros.

La indignación frente a la grosera desigualdad económica que se ha vuelto cotidiana entre los ciudadanos de los países más desarrollados de Europa y América, estalló precisamente durante la contracción económica y recesión ocasionada por la crisis del 2008 y dio lugar a manifestaciones multitudinarias en distintos países de América del Norte y Europa en el 2011. Y sobre esta indignación han avanzado populismos de izquierda y de derecha con propuestas que en épocas de mayor sensatez hubiéramos considerados disparatadas y que en los últimos años han llegado a ocupar el centro de la discusión política.

Es bien sabido que a los populismos “no les salen las cuentas”, que su manejo de la economía y las finanzas es nefasto y ocasiona daños que tardan décadas en remediarse. Sin embargo la crisis del 2008 muestra también el fracaso de la racionalidad economicista y tecnocrática que dominó la visión política al menos desde la llegada de Ronald Reagan y Margaret Thatcher y que supuestamente era una racionalidad de “expertos”. Racionalidad que fue apuntalada por Milton Friedman y la que conocemos como la escuela económica de Chicago<sup>6</sup>, probablemente junto con el pensamiento marxista la otra escuela de pensamiento más influyente en políticas públicas en los últimos cincuenta años.

## II. Una sospecha inquietante

---

<sup>4</sup> Cfr. Martin Wolf. *The Shifts and the Shocks*. Nueva York. Penguin. 2014. Capítulo 3.

<sup>5</sup> Cfr. Hans Ulrich Gumbrecht. *Präsenz*. Berlín. Suhrkamp, 2012, especialmente el apartado 4 de la parte I; Hans Ulrich Gumbrecht. *After 1945*. Stanford. Stanford University Press. 2013.

<sup>6</sup> Cfr. Lanny Ebenstein. *Chicagonomics*. Nueva York. Sn Martin's. 2015.

A partir de la crisis del 2008 es habitual escuchar denuncias de la avaricia de banqueros y financieros, y señalar a este vicio como causa del colapso del mercado inmobiliario que provocó el colapso de los mercados financieros y la posterior crisis económica.<sup>7</sup> La lista de acusaciones contra muchos actores del sector financiero es larga y no inmerecida: Toma excesiva de riesgos y apalancamiento excesivo llegando a niveles de 30 dólares prestados por cada dólar propio invertido; violación de su deber fiduciario pues presentaban a sus clientes y a agencias reguladoras y calificadoras de manera tergiversada el riesgo inherente de productos financieros complejos, relacionados con los valores respaldados por hipotecas en múltiples variaciones; e incluso llegaron a engañar a sus clientes para que compraran “papeles tóxicos” (inversiones altamente riesgosas a punto de colapsar) en posesión de sus propias instituciones financieras; sin mencionar casos de fraudes descarados como el operado por Bernard Madoff.<sup>8</sup>

Animada por la indignación moral la denuncia común de la avaricia de los financieros nunca olvida señalar su estilo de vida lujoso y decadente, con todos los privilegios, servicios —especialmente sexuales— y bienes que el dinero puede comprar. Bienes como casas y apartamentos de vacaciones en la “City” de Londres o en Central Park, helicópteros, yates, yates con helicópteros, automóviles de colección, piezas de arte, etc.<sup>9</sup>

Un matiz de envidia se asoma en este tipo de denuncias. Parece que el problema de la avaricia no es ni el amor al dinero en sí mismo ni las consecuencias de este peculiar amor para el codicioso; muy al contrario, la avaricia es mala sólo por su impacto nocivo en el sector financiero, la economía y la sociedad en general, en lenguaje economicista típico, la avaricia es mala sólo por sus “externalidades negativas”. *La avaricia es un vicio público pero una virtud privada.*

La avaricia parece colmar de dones a quien la cultiva: Gracias a la persistencia y perseverancia de la avaricia, la persona codiciosa consigue dinero, y gracias al dinero consigue reconocimiento, seguridad, estabilidad financiera, acceso a bienes de lujo y placeres exóticos. Dejando de lado las externalidades negativas ¡es estupendo hacerse rico gracias a la avaricia!

Desde un punto de vista estrictamente materialista es lógico sentir envidia ante el éxito financiero de personas codiciosas. Entendemos como materialista cualquier marco de pensamiento que no considere o niegue tácita o explícitamente la posibilidad de la existencia del alma humana y de bienes no materiales. Por motivos históricos es chocante para muchos mencionar si quiera la noción

---

<sup>7</sup> La bibliografía sobre la crisis del 2008 es inagotable. Algunos textos dignos de mención son: Para entender la génesis de la crisis cfr. Ben S. Bernanke et Timothy F. Geithner et Herry M. Paulson. *Firefighting*. Nueva York. Penguin. 2019, Michael Lewis. *The Big Short*. Nueva York. W.W. Norton. 2010. Para una de las mejores narraciones sobre los días más álgidos de la crisis y una explicación comprensible del problema financiero estructural que dio lugar a la crisis véase Andrew Ross Sorkin. *Too Big to Fail*. Nueva York. Viking. 2009. Para dos excelente explicaciones del carácter sistémico de la crisis y de su impacto en la economía global, cfr. Martin Wolf op.cit., y Adair Turner. *Between the Debt and the Devil*. Princeton. Princeton University Press. 2016. Para una exposición histórica e integral de la crisis, cfr. Adam Tooze. *Crashed*. Viking. Nueva York. 2018 Para uno de los mejores análisis financieros de la génesis de la crisis cfr. Ray Dalio. *Big Debt Crises*. Bridgewater. Westport. 2018. Parte 2, *US Debt Crisis and Adjustments*.

<sup>8</sup> Cfr. Para una crítica pertinente al sistema financiero contemporáneo: John Kay, *Other People's Money*. Nueva York. Public Affairs. 2015, Paul Collier et John Kay. *Greed is Dead*. Londres. 2020, Laurence Siegel (ed.) *Insights into the Global Financial Crisis*. San Bernardino. CFA Institute. 2009.

<sup>9</sup> Cfr. Kevin Roose. “One Percent Jokes and Plutocratas in Drag” en Dean Starkman, Martha M. Hamilton y Ryan Chittum (Editores) *The Best Business Writing*. Nueva York. Columbia University Press. 2014, pp. 172 y ss. Pero también películas como *The Wolf of Wall Street*. Dir. Martin Scorsese. 2013. Y documentales como *Inside Job*. Dir. Charles H. Ferguson. 2010, *Meltdown*. Terence McKenna 2010.

del alma, pero si negamos la existencia de una dimensión espiritual en los seres humanos, no sólo es sensato, sino incluso muy recomendable seguir los impulsos de la avaricia persiguiendo el beneficio económico como prioridad de la vida humana aún a costa de los otros.<sup>10</sup>

Dentro de un marco materialista, los argumentos más comunes contra la avaricia y contra las acciones no éticas e ilegales motivadas por la avaricia son insuficientes y poco convincentes en dos sentidos fundamentales: Carecen de fuerza motivacional y no tienen valor pedagógico para la educación ética de los jóvenes. Carecen de fuerza motivacional ya que no ofrecen razones convincentes o suficientes para renunciar a los beneficios de la avaricia. Y carecen de valor pedagógico porque ningún joven lo suficientemente inteligente tomaría estos argumentos como una refutación coherente de la avaricia.

Los argumentos comunes contra la avaricia pueden dividirse entre los que aluden a “motivaciones externas” y los que se refieren a “motivaciones internas”. Las motivaciones externas son generadas por las propias empresas, el ecosistema financiero o la regulación gubernamental; por el contrario los argumentos de “motivaciones internas” presentan formas prácticas de razonamiento que supuestamente motivan a la persona a actuar de acuerdo con la ética y la ley.

### III. Motivaciones externas contra la avaricia

Desde el punto de vista de las motivaciones externas, tres argumentos generales comunes para actuar de forma ética y conforme a la ley son: En primer lugar, evitar acabar en la cárcel; en segundo lugar, permitir y apoyar la viabilidad a largo plazo de la empresa; y en tercer lugar, preservar la reputación personal y profesional. Repasemos brevemente cada uno de estos argumentos.

#### 1. Actuar con ética y conforme a la ley para evitar la cárcel

Una limitación obvia de este argumento es que sólo se aplica a aquellas acciones que están inequívocamente prohibidas por la ley. El argumento excluye por principio toda la gama de acciones noéticas pero tampoco ilegales; acciones no éticas que son perjudiciales para los clientes, la empresa y el ecosistema financiero. Si no hay una ley que prohíba estas acciones, no habrá proceso judicial y, desde luego, no irá nadie a la cárcel pues no hay delito que perseguir. Encontramos al menos otras tres limitantes:

La primera tiene que ver con la disparidad entre nuestras capacidades para innovar productos financieros e interpretar regulaciones y leyes vigentes por un lado, y por otro lado nuestra capacidad para legislar el funcionamiento de estos nuevos productos y, aún más complicado, nuestra capacidad para hacer valer esta legislación. El funcionamiento de numerosos productos financieros da lugar a muchas cuestiones de justicia y equidad que el sistema judicial no siempre es capaz de traducir en legislación, ya sea por falta de autoridad, o de conocimientos o de experiencia. Los “Credit Default Swaps” o “CDS”, extremadamente populares en el periodo que condujo a la crisis, son un ejemplo

---

<sup>10</sup> Cfr. John Dobson. “The Role of Ethics in Finance”. *Financial Analyst Journal*. Noviembre – Diciembre. 1993, John Dobson. “Ethics in Finance II”. *Financial Analyst Journal*. January – February. 1997. Para una crítica similar al impacto nefasto que el materialismo tiene en la actividad financiera. Dobson también refiere a Platón e incluso a Aristóteles como ejemplo de propuestas éticas no materialistas.

de estos productos:

Originalmente, los CDS deberían haber funcionado como una cobertura o un seguro contra las pérdidas de valor de las obligaciones de deuda crediticia o “CDO”. Los CDO eran paquetes de deuda compuestos por varias “tranchas” o porciones de muchas hipotecas: toda hipoteca se paga a lo largo del tiempo, usualmente en pagos mensuales en un periodo de 20 años. Estos paquetes de deuda concentraban periodos de mensualidades de diversas hipotecas y los vendían como una nueva deuda; a estas mensualidades agrupadas en nuevos paquetes se les llama “tranchas”.

En caso de que esta deuda de los CDO no se pagara, los CDS cubrirían las pérdidas del CDO no pagado. Pero muchos inversionistas compraron CDS sin poseer ningún CDO, es decir, simplemente apostaron a que el mercado de CDO iría a la baja y colapsaría en algún momento. Estos inversionistas eventualmente cobraron un seguro sobre un activo que no poseían en un esquema que simula más a una típica apuesta que a un fondo de emergencia, como lo es un seguro. Es cuestionable que esto sea una práctica sensata, e incluso ética o sana para el sistema financiero en general; pero no era ni es ilegal.

Una segunda limitación radica en el hecho histórico de que muchas crisis tienen su respectivo origen en el sector de las finanzas con una regulación más laxa o sin regulación alguna, la llamada “banca paralela” o “*shadow banking*” (sector bancario “en la sombra”) Se trata de un sector compuesto por instituciones “financieras pero no bancarias”. Esta curiosa expresión describe muchas veces a instituciones financieras que realizan las mismas funciones que los bancos.

La función más importante de los bancos es recibir depósitos de corto plazo para prestar a largo plazo: Recibir por un lado depósitos de ahorradores personales o instituciones que desean tener su dinero en un lugar seguro a cambio de algo de interés y de la facilidad de disponer de su ahorro de manera inmediata o casi inmediata; y por otro lado prestan ese dinero en forma de crédito para ser aprovechado por ejemplo en la compra de un inmueble, un automóvil, un proyecto de inversión empresarial o gubernamental o incluso crédito al consumo usualmente en tarjetas de crédito o en simples depósitos a una cuenta de ahorra. Del interés que cobran por estos créditos a largo plazo y las cuotas por manejo de cuenta, las instituciones financieras pagan el interés (modesto) a los ahorradores y pueden obtener jugosas ganancias.

Por los riesgos propios de este esquema de negocio los bancos suelen estar fuertemente regulados; pero no otras instituciones financieras no bancarias. Así ocurrió en la crisis financiera de 2008, en la que tanto el sector de los bancos de inversión como el de los fondos de inversión del mercado monetario quedaron fuera del ámbito de regulación de la banca tradicional. Los fondos de inversión (privados y conformados por inversionistas institucionales y particulares) proporcionaron a los bancos de inversión el capital y los incentivos para que estos bancos de inversión generaran vehículos exóticos de inversión (como los CDO) que acabaron siendo “tóxicos”.

La tercera limitación, y la más importante, es que ninguno de los miembros de la alta dirección de las instituciones que estuvieron en el centro de la crisis financiera de 2008 ha sido condenado como responsable de los abusos, los excesos y la grave mala gestión del riesgo y el apalancamiento excesivo que condujeron a la crisis. Los altos directivos de las instituciones que finalmente quebraron y dejaron de existir como *Lehman Brothers*, *WaMu*; o que fueron compradas con un importante apoyo del gobierno y ocasionando fuertes pérdidas a su accionistas originales y

empleados, como *Bear Stearns*, *Merrill Lynch*; o que tuvieron que ser rescatadas con el dinero de los contribuyentes, las llamadas Empresas Patrocinadas por el gobierno *Fannie Mae* y *Freddie Mac*, e incluso la que en su momento fue la aseguradora más grande del mundo, la compañía de seguros *AIG*.

Por supuesto cada caso es diferente, pero sabemos que Richard Fuld, director general de *Lehman Brothers*, fue liquidado con un pago de casi 80 millones de dólares, incluso cuando *Lehman Brothers* ya había colapsado; en *Merrill Lynch* Osman Semerci — quien fue responsable de la especulación tóxica con CDO y de las enormes pérdidas que hicieron necesaria la venta de *Merrill Lynch* a *Bank of America* — pudo asegurarse un pago de más de 15 millones de dólares como parte de su despido; Stan O'Neil, el director general que nombró a Semerci, fue despedido con un paquete de salida de 161 millones de dólares; en *AIG* Joe Cassano —el operador que quebró la empresa mediante la venta agresiva de enormes cantidades de CDS que respaldaban los frágiles CDO— se marchó con un acuerdo de indemnización de 80 millones de libras esterlinas.<sup>116</sup> En cada uno de estos casos, el gobierno carecía de los recursos monetarios, la voluntad política, el marco regulatorio adecuado y la resistencia para abrir y proseguir procesos judiciales largos y difíciles contra individuos apoyados por los mejores despachos de abogados.<sup>12</sup>

La amenaza de cárcel parece casi ridícula ante la posibilidad de obtener enormes beneficios personales incurriendo en prácticas financieras irresponsables, a lo que se añade la improbabilidad de que estas mismas acciones tengan alguna consecuencia significativa más allá de una rescisión anticipada del propio contrato personal con una indemnización extremadamente amable, el llamado “paracaídas de oro”. Este mismo argumento podría ampliarse fácilmente para incluir escándalos recientes que no tienen su génesis en las finanzas, la indemnización de Martin Winterkorn, ex director general de Volkswagen es un ejemplo.

## **2. Actuar de acuerdo con la ética y la ley para el beneficio final de la sociedad**

Cada profesión cumple una doble función: Por un lado, desempeña su propio y único papel en la tarea perenne de construir, sostener y desarrollar una sociedad libre y justa. Cada profesión colabora en la creación de las condiciones para el florecimiento de cada ser humano en su comunidad. Por otra parte, una profesión es una vocación, una “llamada”, una forma particular de desarrollar una parte de nuestros talentos al servicio de toda la sociedad. Una profesión sirve al mismo tiempo al bien común y al bien personal.<sup>13</sup>

Para cumplir esta doble función cada profesión requiere normas éticas específicas inherentes a su adecuado ejercicio. Las normas éticas garantizan que los conocimientos técnicos contenidos en la

---

<sup>11</sup> Sobre Richard Fuld cfr. Andrew Ross Sorkin, *Too Big to Fail* (op.cit.), Randall D. Harris, “Lehman Brothers: Crisis in Corporate Governance”. *Case Research Journal*. 2012. Sobre Semerci y Stan O'Neil cfr. Greg Farrell, *Crash of the Titans*. Nueva York. Random House. 2010, Bethany McLean et Joe Nocera. “Blundering Herd”. Nueva York. Vanity Fair. 6 de octubre de 2010. Sobre AIG cfr. Michael Lewis. “The Man Who Crashed the World”, en Carter (ed.) *The Great Hangover*. Nueva York. Harper. 2010. Pp. 105 ss.

<sup>12</sup> Cfr. Brandon L. Garrett. *Too Big to Jail*. Cambridge, Massachusetts. Belknap. 2014, Jed S. Rakoff. “The Financial Crisis: Why Have No High-Level Executive Been Prosecuted”. *New York Review of Books*. 9 de enero de 2014, Jed S. Rakoff. “Justice Deferred is Justice Denied”. *New York Review of Books*. 19 de febrero de 2015.

<sup>13</sup> Sobre las finanzas como vocación, véase el excelente discurso Carney, *Capitalismo Inclusivo*. Disponible en línea. (<https://youtu.be/alyzscUVDdA>)

tradición de cada profesión se pongan al servicio de la sociedad y no se perviertan persiguiendo fines ajenos a la profesión y perjudiciales para la sociedad. La violación de dichas normas éticas pone en peligro la doble función de cualquier profesión.

El ejemplo clásico de una profesión es el ejercicio de la medicina: al actuar como profesional, un médico debe velar por la salud de sus pacientes previniendo o tratando la enfermedad.<sup>14</sup> Si un médico antepone consideraciones ajenas a la salud de los pacientes, perjudicará a los pacientes, al nombre de la profesión médica y a la sociedad. El mismo criterio se aplica a un financiero. Cuando asesora a inversionistas la función del financiero es ayudarles a conseguir estabilidad financiera, rendimientos o coberturas contra riesgos a través de la gestión adecuada de una enorme variedad de activos financieros. Cuando atiende a los prestatarios, el fin es más o menos el mismo, ayudarles a lograr la estabilidad financiera no mediante una inversión inteligente, sino mediante la obtención de los activos que necesitan para prosperar —ya sea como individuos, como hogares, como empresas o como unidades políticas como los Estados— a un riesgo que puedan gestionar y a un costo financiero que puedan pagar.

Un financiero que en aras del beneficio monetario personal deja de lado el objetivo de su ejercicio profesional, perjudica a sus clientes, perjudica el nombre de la profesión financiera y perjudica a la sociedad en su conjunto. Una vez más, la crisis de 2008 nos ofrece un sinnúmero de ejemplos de esta falta de integridad profesional y de sus nefastas consecuencias.

El argumento de la integridad profesional es sencillo. Sin embargo, no tiene sentido desde un punto de vista materialista porque implica un tipo de desarrollo personal no materialista. El ejercicio de la profesión financiera con integridad no asegura en absoluto la riqueza, el éxito o el poder. Precisamente el tipo de recompensas que una perspectiva materialista tomaría como valiosas.

Si rechazamos la posibilidad de este tipo de desarrollo personal, sólo queda la consideración de la sostenibilidad a largo plazo de la propia empresa, del sector financiero y de la economía real. Pero esta consideración carece también de fuerza motivadora por varias razones:

La primera razón tiene que ver con la naturaleza de la relación entre el profesional y la empresa: Se trata de una mera relación contractual sin implicación personal de ninguna de las partes contratantes. En sus términos más simples, el contrato otorga una compensación monetaria al financiero a cambio del dinero que el financiero genera para la empresa. El alcance de la compensación suele definirse en periodos de un año divididos en los informes de resultados trimestrales, sin que haya lugar a ponderaciones de largo plazo.

La segunda razón es que el financiero no tiene ninguna motivación para preocuparse por algo tan abstracto e ideal como “el bien de la sociedad en general”, sobre todo si esto conlleva sacrificar su beneficio personal concreto e inmediato.

La última razón complementa a la segunda: el argumento de “matar o morir”. Afirma que el mundo de las finanzas y los negocios es una jungla, en la que todos buscan su beneficio monetario individual sin tener en cuenta la función sistémica de las finanzas. En un entorno hostil es mejor ser un depredador que una presa. No tiene sentido ser un financiero honesto idealista y solitario. Una sola

---

<sup>14</sup> Como veremos el esquema básico de este argumento aparece en Platón *Resp.* 341c-342d.

personano cambiará las condiciones imperantes del sistema.<sup>15</sup>

La última razón es el argumento de lo que en la tradición de lengua inglesa se conoce como “riesgo moral” (*moral hazard*) y que describe una situación en la que las ganancias de una acción no ética, ilegal o abusiva son para quien realiza la acción, mientras que las consecuencias negativas como pérdidas monetarias, son absorbidas por la sociedad o por la institución a las que pertenece la persona. En tal situación la persona tiene un incentivo para actuar mal, porque no le corresponderá sufrir las consecuencias negativas de su acción. El sector financiero es sistémicamente importante, por lo que no importa lo graves que sean los excesos y abusos de los financieros, al final, el gobierno (todos los gobiernos) preferirá rescatar a las instituciones sistémicamente importantes que aceptar el colapso del sector, aunque tal rescate sea injusto e implique “socializar los costos” de las acciones individuales en empresas privadas.<sup>16</sup> Además, el sector financiero es extremadamente resistente y puede soportar los abusos de algunos financieros deshonestos y astutos.

### **3. Actuar de forma ética y conforme a la ley por el bien de la reputación personal**

De los tres argumentos de las motivaciones externas, éste es el más débil. La reputación o el prestigio no pueden obtenerse por nuestros propios medios; tienen que ser otorgados por otros. Por lo general, tendemos a valorar los elogios y el reconocimiento que nos otorgan las personas a las que también admiramos y consideramos dignas de alabanza. Dentro de un marco de pensamiento materialista, la alabanza se basa en los logros materialistas y solo tiene algún valor en la medida en que pueda transformarse en bienes materiales.

Una perspectiva materialista en las finanzas reconoce sobre todo el “valor neto de un individuo”. Lo importante es la *cantidad de* activos financieros líquidos de cualquier tipo que alguien haya ganado o heredado; no *cómo* los ha conseguido. La reputación proviene de la riqueza personal, no de la integridad personal; *la celebridad ha sustituido al honor*. Durante la mayor parte de su carrera, Bernie Madoff gozó de una gran reputación y fue una celebridad entre los superricos de Estados Unidos; sin embargo, sus acciones demostraron que no tenía honor.

## **IV. Variaciones de la regla de oro: motivaciones internas contra la avaricia**

La gran mayoría de los argumentos de las motivaciones internas contra la avaricia tratan de ofrecer una forma de razonamiento práctico — una forma de pensar en nuestras acciones — que nos lleve a concluir que es malo actuar por avaricia. La idea clave de estos argumentos suele ser la llamada “regla de oro”.

La regla de oro estipula que no debemos hacer a los demás lo que no querríamos que nos hicieran. En este caso, no se deben realizar acciones por avaricia que perjudiquen los intereses de los demás o que afecten a la empresa, al sector y a la sociedad. La formulación por sí sola no ofrece ninguna motivación para cumplirla regla de oro. Pero es fácil encontrar al menos tres posibles formulaciones complementarias que sí dan una motivación. Son las que llamaré la “intuición del karma”, el sentido del deber y el sentido de la empatía.

---

<sup>15</sup> Sobre la metáfora de la selva, Cfr. Robert Solomon, *A Better Way to Think About Business*. Nueva York. Oxford University Press. 1999. P. 13.

<sup>16</sup> Cfr. Ben S. Bernanke et Timothy F. Geithner et Henry M. Paulson. Op. cit. Pp. 7-8.

## 1. La “intuición del karma”

Esta intuición suele formularse más o menos en estos términos: “No debes hacer a los demás, lo que no quieres que te hagan, porque *de alguna manera* tus acciones equivocadas provocarán que, con el tiempo, otros abusen de ti”. Así, por ejemplo, en los meses anteriores a la quiebra de *Lehman Brothers* ya estaba claro que muchos activos de los CDO eran, para efectos prácticos, deudas que habían perdido todo su valor, pues no serían pagadas. No obstante, muchos asesores financieros de importantes bancos de inversión ofrecieron a sus clientes CDO como bonos con grado de inversión con el objetivo de reducir la exposición de sus propios bancos al consiguiente colapso de los mercados hipotecarios.<sup>17</sup>

Es obvio que a estos asesores no les gustaría que otros vendedores les indujeran a comprar bonos basura como si fueran bonos triple A. Pero no es en absoluto evidente por qué esta línea de pensamiento debería ser un elemento de disuasión para dichos asesores. En circunstancias normales, podría ser que los asesores no vieran la necesidad de engañar a sus clientes, pero ante el dilema de dejar que sus propios bancos se hundan o infligir fuertes pérdidas financieras a sus clientes, eligieron la primera opción simplemente como forma de ayudarse a sí mismos.

Este episodio quizá enseña la lección equivocada. El clásico “caveat emptor” (¡precaución comprador!) y la disposición a, cuando se está en problemas, buscar a alguien con menos información, más ingenuo o más ignorante a quien vender lo adquirido por error, parecen más prometedores para estos financieros que la regla de oro.

## 2. El sentido del deber

“Sigue la regla de oro, porque es tu deber hacerlo”; “trata a otros como quieras ser tratado, porque es tu deber hacerlo”; “sigue la ley, porque es la ley”. A pesar de su popularidad, la referencia al sentido del deber es una de las motivaciones más oscuras si este sentido se toma como una motivación interna y no externa. Podría ser una motivación externa si la violación del propio deber se sancionara con un castigo y, del mismo modo, el cumplimiento del propio deber se sancionara con una recompensa.

Pero en ausencia de cualquier recompensa o castigo externo no está claro cuál podría ser la consecuencia interna indeseable derivada de no cumplir con el supuesto deber. Tampoco es claro de dónde vendría este deber. En términos generales es extraño, por decir lo menos, asumir que algo como “el deber” ofrece razones internas para la acción, sobre todo considerando que los imperativos derivados del deber se entienden precisamente como contrarios a nuestros deseos: el deber “nos obliga a hacer” aquello que no queremos hacer. Pero tal afirmación parece carece de sentido ¿por qué, si no es por miedo al castigo o por el deseo de ganar un premio, haríamos algo que no queremos hacer? Y de nuevo, dentro de un marco materialista estricto no podría darse ninguna consecuencia interna para cumplir con el deber. Así que tal argumento tiene meramente fuerza retórica.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> Cfr. Greg Smith. *Why I Left Goldman Sachs*. Nueva York. Hachette. 2012.

<sup>18</sup> Cfr. Peter Stemmer. *Handeln zugunsten anderer*. (Actuar por el bien de los otros). Berlín. Walter de Gruyter. 2000. Capítulo 3.

## 1. El sentido de empatía

El sentido de la empatía se presenta también en una variedad de formas y no las analizaremos de forma exhaustiva. Permítasenos explorar dos formas generales: El “argumento científico” y los “argumentos de los sentimientos”. El “argumento científico” extrapola las explicaciones de la ética a partir de las observaciones de la biología.<sup>19</sup> Alude, por ejemplo, a experimentos con primates que supuestamente demuestran que los primates son colaborativos por naturaleza, y como somos similares a esos primates, los humanos también somos una especie colaborativa.<sup>20</sup>

Otra forma de este argumento proviene de la biología evolutiva: Al estudiar la evolución de la especie humana se llega a la conclusión de que la especie humana es colaborativa. Si eso es así, la regla de oro debe ser una consecuencia de la evolución: un instinto necesario para la preservación de la especie.

Y una tercera forma común tiene que ver con la neurobiología: Estudiando el cerebro humano y sus reacciones a algunos estímulos, se vio que cuando un ser humano colabora o ayuda a otros seres humanos su cerebro produce una sustancia que estimula una zona del cerebro de manera más intensa que la estimulación de las sustancias producidas por acciones no colaborativas o egoístas.

Seguramente nuestra síntesis caricaturiza este tipo de estudios. Nuestro punto es que ninguna persona normal —cuando se esfuerza por decidir si debe llevar a cabo una acción poco ética y bien remunerada en términos económicos— tiene en cuenta lo que la biología comparada o la biología evolutiva o la neurobiología tienen que decir al respecto. Al contrario del lugar que en discusiones públicas en ocasiones reciben estas tres disciplinas dignas en sí mismas, nos parece que carecen de un significado político relevante. Lamentablemente no llegaremos a ser personas íntegras a través del estudio de nuestra biología, ni tampoco lograremos construir una sociedad más justa.<sup>21</sup>

Por su parte, el argumento de los sentimientos afirma la existencia de una simpatía espontánea y natural dirigida a los demás seres humanos en circunstancias extremas. Para descubrir la fuerza de la regla de oro, sólo tendríamos que pensar en los daños que nuestras acciones motivadas por la avaricia infligen a los demás y ponernos en su lugar.<sup>22</sup> Por desgracia, como ocurre con todas las tendencias naturales del ser humano, la empatía tiene que ser educada para que funcione correctamente. Numerosos ejemplos históricos demuestran que esta empatía natural puede estar totalmente ausente o incluso pervertida. El odio racial, religioso o de clase son tres tipos de esta perversión, y desafortunadamente no son ni desconocidos ni poco comunes.

Aunado a esta realidad sobre nuestros sentimientos, algunas características específicas de la

---

<sup>19</sup> Cfr. Sergey Gavrilets. “Collective action and the collaborative brain.” *Journal of the Royal Society Interface*. Publicado en línea el 26 de noviembre de 2014. ([dx.doi.org/10.1098/rsif.2014.1067](https://doi.org/10.1098/rsif.2014.1067))

<sup>20</sup> Alicia P. Melis, Michael Tomasello et Brian Hare. “Chimpanzees recruit the best collaborators”. *Science*. Vol. 311, Número 5765. Marzo 2006. Pp. 1297-1300.

<sup>21</sup> Cfr. Richard Sennett *Together*, New Haven. Yale University Press. 2012. Capítulo II, especialmente la sección *Natural Unstable Cooperation*. Para una crítica matizada de estos tópicos.

<sup>22</sup> Cfr. Steven Pinker. *The Better Angels of Our Nature*. Nueva York. Penguin. 2011. Para una presentación exhaustiva, y en nuestra opinión que llega a conclusiones entre triviales y absurdas, a partir de este tipo de argumentos. En especial el capítulo 9.

profesión financiera dificultan el despertar de la empatía como contrapeso eficaz a la avaricia. Estas características son la distancia geográfica, la distancia cronológica y la disolución de la responsabilidad. De nuevo, la crisis de 2008 ilustra estas características:

Respecto a la distancia geográfica los generadores, promotores y vendedores de los paquetes llamados CDO de deuda de las hipotecas *subprime* tóxicas —aquellas hipotecas que presuntamente se otorgaron a personas no calificadas financieramente para recibirlas— no conocían ni a los compradores de sus productos (muchos de ellos de China y la Unión Europea) ni a los propietarios de los activos al principio de todo el complejo proceso de bursatilización, los propietarios de las viviendas.

En relación con la distancia cronológica, las consecuencias de los excesos en el mercado de las hipotecas *subprime* y otras malas políticas no fueron inmediatas, la acumulación de riesgos que eventualmente dio lugar a la crisis duró varios años. No fue sino hasta las semanas que precedieron al colapso de *Lehman Brothers* que fueron despedidos muchos directores generales responsables de la sobreexposición de sus respectivas empresas a las *subprime* tóxicas. Los directores cesados para ese momento ya habían ganado increíbles sumas de dinero al presidir sobre lo que a la postre sería la peor crisis financiera desde la gran depresión.

Por último, la disolución de la responsabilidad implica que no hay una sola persona responsable del colapso financiero de 2008, ya que se necesitó la acción colectiva de una miríada de profesionales y no profesionales que participan en el sector financiero; desde los reguladores, hasta los banqueros, los prestamistas hipotecarios, los ahorradores (corporativos y privados) de todo el mundo, los compradores de viviendas de todo Estados Unidos y las personas de las agencias calificadoras. Dado que todos contribuyeron a dar lugar a las condiciones del eventual colapso, una sola persona podría sentir que no es especialmente responsable por la crisis. *Cuando todos son culpables, nadie lo es.*

Dentro de un marco conceptual materialista, los argumentos más populares contra la avaricia carecen de fuerza motivadora y no tienen valor pedagógico. Un posible remedio a esta situación consistiría en afinar aún más los argumentos dados. Así por ejemplo, alguien podría argumentar que el potencial disuasorio de la ley podría aumentar simplemente con más y mejor legislación y, sobre todo, con una mejor aplicación de la legislación ya existente.

Este perfeccionamiento sin duda ayudaría a mejorar el valor motivacional y pedagógico de los argumentos revisados; nos gustaría sin embargo proponer una perspectiva diferente respecto a la riqueza y la avaricia: la perspectiva platónica. La filosofía platónica rechaza el marco materialista no principalmente por sus consecuencias inmorales o injustas, sino porque es un marco falso y reduccionista. Dentro de las categorías materialistas, las preguntas centrales sobre el sentido de la vida humana quedan sin respuesta y, por la misma razón, las aspiraciones y anhelos más profundos del ser humano permanecen insatisfechos.

## V. *There are more things...* La respuesta de Platón al desafío de la avaricia en la *República*

La respuesta platónica a la atracción de la riqueza consiste en mostrar que los seres humanos podemos aspirar a bienes superiores a la ganancia financiera y a la acumulación de riqueza. En el diálogo *República* tal convicción se presenta al menos desde tres perspectivas diferentes: Desde el punto de vista de la vejez; desde el punto de vista del ciudadano; y desde el punto de vista del desarrollo humano.

### 1. La riqueza sin virtud no vale nada

La primera cuestión filosófica que se debate en la *República* se refiere a la importancia de la riqueza para una vejez feliz. La cuestión de la riqueza nos introduce, por tanto, en la cuestión más fundamental sobre el valor de la justicia.

Como sabemos, el escenario principal del diálogo se sitúa en la casa de un hombre llamado Céfalo. Céfalo es un anciano acaudalado y Sócrates le pregunta por los sinsabores de la vejez. Céfalo responde que gracias a su carácter bien ordenado (τρόπος) goza de paz y libertad, y que los dolores de su vejez no le preocupan especialmente (Cf. Resp. 329c 5-6). Algunos dirán, continúa Sócrates, que no es el carácter, sino el hecho de que Céfalo sea un hombre muy rico, lo que permite a Céfalo vivir bien las últimas etapas de la vida. A manera de respuesta Céfalo trae a colación una famosa discusión entre Temístocles y un ciudadano de la pequeña isla de Serifo. El ciudadano de Serifo se burló de Temístocles diciendo que su fama no le pertenecía a él, sino a la ciudad de Atenas; Temístocles replicó que ciertamente, él no sería famoso si fuera de Serifo; pero que tampoco lo sería el ciudadano de Serifo de haber sido ateniense. Y lo mismo ocurre con la riqueza y la buena vida en la vejez: Ciertamente es difícil tener una buena vida en la vejez sin una cierta cantidad de bienes materiales, pero si un hombre no es un hombre sensato “ἐπιεικής” —un hombre con un carácter equilibrado— las riquezas por sí solas no le ayudarían a vivir bien consigo mismo (εὖκολος) en la vejez (Cf. Resp. 329e1-330a6).

Sócrates le preguntó entonces a Céfalo cuál era a su juicio el mayor bien (τί μέγιστον ἀγαθόν) que se deriva de la gran cantidad de posesiones (Cf. Resp. 330d2-3). Céfalo respondió que el hombre rico está en condiciones de pagar todas sus deudas a los hombres y a los dioses, pero de nuevo insistió Céfalo en que la posesión de riquezas es de máximo valor sólo para un hombre que tiene un carácter sensato y ordenado (Cf. Resp. 331a10-b1).

La formulación exacta de la pregunta de Sócrates es importante. Habla claramente del mayor bien que podría derivarse de la riqueza: “τί μέγιστον οἶσι ἀγαθὸν ἀπολελαυκέναι τοῦ πολλὴν οὐσίαν κεκτημένοι;”; “¿cuál crees que sería el mayor bien del que gozan quienes tienen grandes cantidades de posesiones?” (Resp. 330d2-3).

El enunciado apunta a dos convicciones platónicas básicas: La riqueza material pertenece sin duda a las “cosas buenas”, al conjunto de bienes que puede desear un ser humano; pero no es en absoluto el bien más importante, ya que sólo es bueno para quienes tienen el carácter adecuado. En palabras más sencillas: *La riqueza sin virtud no tiene ningún valor* pues no es de provecho sino perjudicial para quien la posee. Los que persiguen la riqueza por encima de todo no muestran un exceso, sino

una falta de ambición respecto a los mayores bienes humanos, posición que se refuerza a lo largo del diálogo.

Platón disponía de una palabra distintiva para hablar del amor a la riqueza material: φιλοχρηματία (amor a la riqueza), y su derivado sirve para calificar a la persona que ama la riqueza como el bien humano más elevado, el φιλοχρήματος (amante de las riquezas) También utiliza el sustantivo φιλοκερδής (amante de la ganancia), para designar a quien está obsesionado con las ganancias materiales.

Según el diagnóstico socrático de la *República*, el amor a la riqueza es peligroso tanto para la avaricia como para los ciudadanos que se entregan a ella. Un breve repaso al nefasto impacto de la codicia en la vida de la ciudad nos ayudará a ilustrar esta convicción platónica.

## 2. La ciudad y el ciudadano

La polis, como cualquier otra forma de organización política, es una empresa colectiva. Las personas quieren vivir en una polis para conseguir una determinada forma de vida que no podrían tener de forma independiente. En el funcionamiento cotidiano y el éxito a largo plazo de la polis griega estaban en juego cuatro características: la paz o la seguridad, la eficacia, la justicia y, no menos importante, la posibilidad de florecimiento personal.

Una lectura atenta de la descripción socrática de la polis oligárquica en la *República* nos permite ver que la avaricia (el amor a la riqueza) pone en peligro estas cuatro características centrales y, al hacerlo, la avaricia puede destruir cualquier comunidad política por completo.

Según Sócrates en *República* la característica que define a una polis oligárquica es que los pobres no participan en el gobierno de la polis (Cf. Resp. 550c10-d1). Sócrates afirma que la destrucción de la *politeia* (πολιτεία) comienza cuando algunos ciudadanos encuentran estratagemas creativas para desviar a sus arcas personales los fondos públicos destinados originalmente al bien de la ciudad. Para ello los ciudadanos manipulan (παράγουσιν) las leyes y las desobedecen. Los ciudadanos literalmente “no se dejan persuadir por las leyes”: 'ἀπειθοῦντες' (Cf. Resp. 550d6-12).

De nuevo los términos griegos son muy sugerentes porque Sócrates habla de la destrucción no de la polis sino de la *politeia*. Como sabemos la *politeia* tiene un doble significado: significa la constitución de la ciudad pero también la ciudadanía o cuerpo de ciudadanos. La apropiación de los fondos públicos en aras del enriquecimiento personal implicaría en última instancia la abolición de la constitución, pero también disuelve gradual y efectivamente los vínculos cívicos entre los ciudadanos.

Esta desviación de fondos es la primera etapa en la génesis de la polis oligárquica. Después, otros ciudadanos se enteran de estas faltas y reaccionan de forma incorrecta: Sócrates dice que primero “observan” las faltas y esto despierta en ellos la voluntad de emular a los malversadores y así comienza la epidemia de avaricia hasta que la gran mayoría de los ciudadanos son poseídos por el amor a la riqueza (Cf. Resp. 550c1-2).

A partir de ese momento, la mayoría de los ciudadanos avanzan en su búsqueda de aumentar su riqueza privada. Y cuanto más valoran la acumulación de riqueza, más desprecian la virtud. (Cf. Resp. 550e6-a5). Y así la riqueza y los ricos gozarán de gran consideración en detrimento de la

virtud y de los buenos ciudadanos. La sociedad sufrirá y se transformará por completo, ya que la gente practica lo que se tiene en alta estima, pero desprecia lo que minusvalora. A la admiración y alabanza general de la que serán objeto los ricos, se sumará que serán designados por sus conciudadanos para los cargos políticos más importantes. Y así el proceso de malversación de fondos públicos por parte de unos pocos, la consiguiente admiración general y el deseo de emular a los malversadores se alimentan mutuamente (Cf. Resp. 551a1-b5). Finalmente, esta mentalidad avariciosa generalizada motivará a los ricos a intentar privar a los pobres de sus derechos, ya sea por la fuerza de las armas o a fuerza de infundirles temor (Cf. Resp. 551a11-b5).

Sobra decir que la epidemia de avaricia no contribuye a mejorar las condiciones materiales de la polis. Al contrario, una actitud colectiva de avaricia constituye una vía rápida para el agotamiento del presupuesto público, el empobrecimiento financiero general, y la degradación de las condiciones materiales de la gran mayoría de la población, ciudadanos y no ciudadanos —y lo mismo ocurriría y habría ocurrido en cualquier otra forma de organización política.

Este curioso fenómeno puede encontrar una posible explicación en los cuatro “pecados” o faltas políticas (ἀμαρτήματα) que Sócrates enumera como propios de la polis oligárquica. Males sociales y políticos que acompañaran a la progresiva disolución de la *politeia* por el amor a la riqueza.

Dado que los puestos de gobierno se adjudican en función de la riqueza individual y no del talento y la capacidad personal, la primera falta consiste en el derroche sistemático de talento y la consiguiente carencia de competencia de quienes ocupan los puestos clave del gobierno. Sería una tontería nombrar al capitán de un barco en función de su riqueza personal y no de sus conocimientos y habilidades marítimas; mucho más tonta es la idea de nombrar a los “capitanes” de toda una ciudad en razón de su riqueza (Cf. Resp. 551c2-d2)

El segundo “pecado” es la ausencia de cohesión política y social derivada de la extrema polarización económica entre unos pocos ciudadanos ricos y el numeroso resto de ciudadanos pobres (Cf. Resp. 551d5-8).

La tercera falta se expresa en la promoción imprudente del τὸ πολυπραγμονεῖν: el hábito de estar ocupado en muchas cosas. Platón considera la πολυπραγμοσύνη (“multitarea”) una de las principales formas de injusticia. Esto puede parecernos oscuro, pero como veremos en un momento en qué sentido este hábito de la “multitarea” sería nefasto para la polis (Cf. Resp. 551e6-552a2).

Y el cuarto defecto es el aumento del número de ciudadanos que viven en la pobreza y que se convertirán en mendigos o en pequeños delincuentes (Cf. 552a4-e6).

Estos cuatro “pecados” o defectos, por sí solos y combinados, impiden el propósito mismo de la polis en lo que respecta a las cuatro características mencionadas anteriormente: seguridad o paz, eficiencia, justicia y florecimiento personal:

La seguridad está en peligro porque los responsables no son lo suficientemente capaces; sólo son ricos. Además, debido a la segunda falta, la ciudad está dividida en su interior. Hay “dos ciudades de facto” dentro de la misma polis: la ciudad de los ricos y la ciudad de los pobres. Los ricos no pueden apoyarse en los pobres para formar un solo ejército, porque los ricos tienen más que temer a un ejército de sus propios ciudadanos pobres que a un ejército de potencias extranjeras (Cf. Resp. 551d9-e4).

La πολυπραγμοσύνη (“multitarea”) hace que cada ciudadano se ocupe de su propia profesión o arte, pero sobre todo de la tarea preponderante y obsesiva de acumular riqueza. Como la defensa de la polis común no es necesariamente una actividad individual rentable, el grueso de la ciudadanía no tiene incentivos para luchar por su polis. Además, es difícil formar un ejército con mendigos, grandes y pequeños delincuentes, y ciudadanos ricos que poseen su riqueza gracias al engaño y la explotación.

También se impide la eficiencia, tanto en las actividades públicas y comunes del gobierno y la administración como en las actividades particulares que contribuyen a la vida de la polis. Como vimos las actividades clave del gobierno se delegan a los ricos, sin tener en cuenta sus capacidades y preparación. La exclusión de los pobres implica también que se desperdicien los talentos políticos de la gran mayoría de la ciudadanía — talentos que de involucrarse mejorarían la gestión de la ciudad. Muchas mentes brillantes dotadas de talento artístico y político renunciarán a profesiones y artes más nobles, pero poco rentables en detrimento de la vida común de la ciudad. Y como los ciudadanos estarán ocupados sobre todo en amasar riquezas a costa de la ciudad y de sus conciudadanos, es posible que ni siquiera se den cuenta de tal despilfarro.

En este tipo de ciudad polarizada no puede haber justicia. No hay justicia en la distribución de los puestos de gobierno; además la malversación de fondos públicos y la explotación de los demás es admirada y alabada, en lugar de ser castigada por la ciudadanía.

Por último, e irónicamente, las posibilidades de desarrollo personal de cada ciudadano se reducen drásticamente. La polis abre a cada ciudadano dos vías distintas pero complementarias para el florecimiento personal: una de ellas es el ejercicio de una profesión, como la medicina; o de un oficio, como la carpintería o la construcción de viviendas. Mediante el ejercicio de su respectiva práctica, los practicantes ponen sus talentos particulares y peculiares al servicio del bien común. Este ejercicio, por sí mismo, contribuye en gran medida al sentido de realización personal: a la felicidad. La segunda vía es el compromiso con la gestión de los asuntos públicos, es decir, con la participación política. La avaricia en la ciudad oligárquica anula ambas vías:

Por un lado, el ejercicio de una profesión o de un oficio no es valorado ni recompensado por los ciudadanos en función de los bienes que aporta a la ciudad o de los servicios que presta. Dado que el único criterio para valorar una actividad es su rentabilidad, muchas profesiones y oficios esenciales son despreciados, sin tener en cuenta su valor inherente. Y como menciona Sócrates, los profesionales y artesanos son distraídos de sus prácticas por el afán de ganar y acumular riquezas (Cf. la cita mencionada sobre el τὸ πολυπραγμονεῖν y la tercera falta en Resp. 551e6-552a2).

Recordemos también que durante la discusión con Trasímaco en el Libro I de *República*, Sócrates señala que el médico se dedica a restablecer la salud de sus pacientes, así como el capitán de un barco se dedica al gobierno de la nave y de su tripulación. Ambos buscan en sus actividades el bien propio de sus respectivos oficios; ninguno busca el beneficio monetario como objetivo principal o el bien más importante de su actividad profesional (Cf. Resp. 341c-342d).

El médico y el capitán no están siendo “altruistas” en nuestro uso común (y un poco absurdo) del término: no están buscando el bien de los demás a pesar de su propio bien; más bien están poniendo sus talentos en buen uso en las actividades de su preferencia. Y al hacerlo obviamente se benefician ellos mismos y benefician a la sociedad en general. En la noción platónica de un profesional no hay,

por lo general, la búsqueda de un equilibrio entre supuestos impulsos egoístas y altruistas permanentemente en conflicto.

No es de extrañar, pues, que la polis oligárquica produzca “ciudadanos-zángano”, inútiles e incapaces de colaborar en la tarea común de sostener la vida de la polis mediante el ejercicio de un oficio y la participación política; y también incapaces de hacer la guerra —los zánganos no tienen aguijón— contra los agresores externos (Cf. Resp. 554b7-555a6).

### 3. La mejor vida humana

En el libro noveno de la *República* Platón compara la vida de la persona que ama la riqueza y la ganancia material con la vida de la persona que busca el conocimiento y la sabiduría, el φιλόσοφος (*filósofos*) Pero la comparación es un tema común en toda la *República*. De hecho, la primera mención de la palabra φιλοχρήματος (“amante de la riqueza”) aparece a principios del libro tercero, durante la discusión sobre el modo en que los poetas deben cantar las hazañas el carácter de los dioses y los héroes:

Sócrates subraya que no debe sugerirse en absoluto que los héroes de las epopeyas homéricas actúan por avaricia o en busca de ganancias materiales (Cf. Resp. 390d7-8). No debe decirse ni sugerirse implícitamente que Aquiles se sintiera conmovido o incluso tentado por el vulgar ofrecimiento de Agamenón de diversos regalos, entre ellos joyas, oro y mujeres; ni que la razón por la que aplacó su ira contra Héctor y acogió a Príamo y le devolvió el cadáver de Héctor fuera que codiciara los regalos que Príamo podía darle a cambio del cuerpo del hijo de Príamo (Cf. Resp. 390e3-391b6).

Unos libros más tarde, en el libro sexto, Sócrates vuelve a hablar del amante de la riqueza (φιλοχρήματος). Sócrates analiza cuál es la mejor manera de describir una naturaleza filosófica (Cf. Resp. 485a10-487a8). La naturaleza filosófica anhela el conocimiento de las sustancias eternas que no decaen ni se generan. Esta naturaleza filosófica se revela en los placeres concomitantes al conocimiento. Placeres del alma derivados del conocimiento de sí misma a través de sí misma (Cf. Resp. 485d10-e1). Un alma filosófica será moderada en cuanto a los placeres corporales y no tomará la búsqueda de beneficios y riquezas como una tarea seria. El alma filosófica no tiene ningún rastro de servilismo (ἀνελευθερία, literalmente “iliberalidad”) ni demezquindad del alma (σμικρολογία ψυχῆ, literalmente “alma pequeña”) ya que se entrega por completo a la integridad y totalidad de las eternas realidades divinas y humanas (Cf. Resp. 486a4-6).

Como estas referencias dejan claro, cuando llegamos a la discusión del libro noveno sobre los diferentes tipos de vida —la vida del avaro, la vida del buscador de honores y la vida del amante de la sabiduría— el veredicto ya ha sido anunciado. Sin embargo, hay algunas ideas dignas de mención en relación con esa última discusión.

Sócrates explica que según el deseo más fuerte de cada alma podríamos clasificar tres tipos de seres humanos: los que aman aprender y, en consecuencia, se esfuerzan por conocer la verdad y la sabiduría; los que aman ganar todo desafío y se esfuerzan por alcanzar la gloria y la victoria o, para decirlo en términos más modernos, se esfuerzan por alcanzar el éxito; y, por último, los que se esfuerzan por alcanzar los placeres corporales como el sexo. El primer tipo es el φιλόσοφος (amante de la sabiduría), el segundo tipo es el φιλόνομος (amante de la victoria i.e. del éxito), y el tercer tipo es el φιλοχρήματος (amante de la riqueza) también llamado φιλοκερδής (amante de las ganancias

materiales) (Cf. Resp. 580d2-581c1).

Si entraran en una disputa sobre qué tipo de vida es la más placentera obviamente cada uno recomendaría su tipo de vida como la mejor. Según Sócrates el mejor criterio para dirimir la disputa es valorar el juicio de cada uno de los contendientes en función de tres factores: su experiencia (εμπειρία), la sensatez (φρονήσις, traducida usualmente como “prudencia” o “sabiduría práctica”) y la calidad de sus argumentos y de sus razonamientos, traducidos ambos conceptos por la palabra polisémica 'λόγος' (*logos*). (Cf. Resp. 581c9-582d2).

En los tres aspectos el filósofo está en una posición superior para juzgar. Ha experimentado los placeres corporales y el honor que suele conllevar el reconocimiento de la sabiduría; por el contrario, ni el φιλοκερδής ni el φιλόνομος tienen experiencia del placer concomitante al conocimiento y la sabiduría. El filósofo es también el que tiene el mejor sentido para juzgar, ya que su instrumento más importante para juzgar es el λόγος. Esta afirmación significa que el filósofo utiliza su razón para juzgar, pero también que ofrece razones para justificar sus juicios. Si las riquezas o la riqueza material fueran los mejores instrumentos para juzgar cualquier cuestión importante, entonces deberíamos tomar en serio el juicio del φιλοκερδής (el amante de la riqueza). Pero no es así y, por tanto, necesariamente debemos aceptar el elogio del filósofo como el juicio más cercano a la verdad (Cf. Resp. 582e8-9).

Y de la misma manera debemos aceptar el juicio filosófico respecto a las otras clases de vidas humanas. Y la opinión filosófica es que la segunda mejor vida buena sería la del φιλόνομος (amante del éxito) porque esta vida se asemeja más a la vida del filósofo, en la medida en que esta vida aspira a los bienes no materiales. Pero la vida menos buena es la del amante de las riquezas y las ganancias materiales, la de la persona avariciosa.

Podríamos ahora recapitular brevemente el punto de vista de Platón sobre la avaricia: La persona avariciosa pone su objetivo demasiado bajo. Aspira a cosas buenas, pero estas cosas buenas no son nada comparadas con los bienes superiores. Como dijo Céfalo, la riqueza por sí sola no da la felicidad ni una buena vejez. Además sabemos que ser codicioso y buscar la riqueza material por encima de todo no implica necesariamente que uno vaya a hacerse rico. Como muestra el caso de la ciudad oligárquica, hay muchos miserables avaros. La ciudad oligárquica también muestra que la avaricia es mala tanto para la ciudad como para el ciudadano, ya que impide la satisfacción que conlleva el ejercicio de una profesión u oficio, e impide la auténtica participación política en los asuntos comunes. Por último, la vida del amante de la riqueza es la más pobre en comparación con la vida del buscador de la gloria y la vida del filósofo.

A pesar de los siglos de distancia, la postura platónica no nos es extraña como sabiamente nos recuerda de nuevo Tony Judt:

*“Even if we concede that there is no higher purpose to life, we need to ascribe meaning to our actions in a way that transcends them. Merely asserting that something is or is not in our material interest will not satisfy most of us most of the time.”<sup>23</sup>*

---

<sup>23</sup> Tony Judt. (op.cit.) P. 180.

## VI. Bibliografía

- Bernanke, B. Geithner, T. et Paulson, M. *Firefighting*. Nueva York. Penguin. 2019
- Carney, Mark. *Inclusive Capitalism: creating a sense of the systemic*. Discurso del coloquio “Inclusive Capitalism” Londres, 22 May 2014.
- CFA Institute. *Standards of Practice Handbook 2014: Eleventh Edition*. Virginiañ CFA Institute, 2014.
- Collier, P. et Kay, J. *Greed is Dead*. Londres. 2020
- Dalio, Ray. *Big Debt Crises*. Bridgewater. Westport. 2018.
- Desmond, Mathew. *Evicted: Poverty and Profit in the American City*. Nueva York. Broadway Books. 2017.
- Dobson, John. “Ethics in Finance II”. *Financial Analyst Journal*. Enero 1997.
- Dobson, John. “The Role of Ethics in Finance”. *Financial Analyst Journal*. Noviembre – Diciembre. 1993,
- Ebenstein, Lanny. *Chicagonomics*. Nueva York. Sn Martin’s. 2015.
- Farrell, Greg. *Crash of the Titans: Greed, Hubris the Fall of Merrill Lynch, and the Near-collapse of Bank of America*. New York: Random House, 2010.
- Garrett, Brandon L. *Too Big to Jail: How Prosecutors Compromise with Corporations*. London: Belknap, 2014.
- Gavrilets, Sergey. “Collective action and the collaborative brain”. *Journal of the Royal Society Interface*. Publicado en línea el 26 de noviembre de 2014. [dx.doi.org/10.1098/rsif.2014.1067](https://doi.org/10.1098/rsif.2014.1067)
- Gumbrecht, Hans Ulrich. *After 1945*. Stanford. Stanford University Press. 2013.
- Gumbrecht, Hans Ulrich. *Präsenz*. Berlín. Suhrkamp, 2012,
- Harris, Randall D. “Lehman Brothers”. *Case Research Journal*. 2012.
- *Inside Job*. Dir. Charles H. Ferguson. 2010.
- Judt, Tony. *Ill Fares the Land*. Nueva York: Penguin, 2010.
- Kay, John. *Other People’s Money: The Real Business of Finance*. Nueva York. Public Affairs, 2015.
- Lewis, Michael. “The Man Who Crashed the World”. Carter Graydon (ed.). *The Great Hangover*. Nueva York. Harper, 2010.
- Lewis, Michael. *The Big Short*. Nueva York: W.W. Norton. 2010.
- McLean, Bethany & Nocera, Joe. *The Blundering Herd*. Nueva York. *Vanity Fair*. 6 de octubre de 2010.
- Melis, Alicia P., Tomasello, Michael & Hare, Brian. “Chimpanzees Recruit the Best Collaborators”. In: *Science*, Vol. 311, Número 5765. Pp. 1297-1300, Marzo 2006.
- *Meltdown*. Terence McKenna 2010.
- Packer, George *The Unwinding*. Nueva York. Farrar, Straus and Giroux. 2013
- Pinker, Steven. *The Better Angels of our Nature*. Nueva York. Penguin. 2011.
- Plato. “*Republica*”, in *Platonis Opera Tomus IV*, Burnet, J. (ed.). Oxford. Oxford University Press, 1902.
- Rakoff, Jed. S. “Justice Deferred is Justice Denied”. Nueva York. *New York Review of Books*. 19 de febrero de 2015.

- Rakoff, Jed. S. *The Financial Crisis: Why Have No High-Level Executive Been Prosecuted?*. New York. *New York Review of Books*. 9 de enero de 2014.
- Roose, Kevin. “One Percent Jokes and Plutocrats in Drag”, en Starkman, Hamilton & Chittum (eds.). *The Best Business Writing 2014*. Nueva York. Columbia University Press. 2014.
- Ross Sorkin, Andrew. *Too Big to Fail*. Nueva York. Viking. 2009.
- Sennett, Richard. *Together: The Rituals, Pleasures and Politics of Cooperation*. New Haven. Yale, 2012.
- Siegel, Laurence B. (ed.) *Insights into the Global Financial Crisis*. San Bernardino: CFA Institute, 2009.
- Smith, Greg. *Why I Left Goldman Sachs*. Nueva York. Hachette. 2012.
- Solomon, Robert. *A Better Way to Think About Business*. Nueva York. Oxford University Press, 1999.
- Stemmer, Peter. *Handeln zugunsten anderer*. Berlín. Walter de Gruyter. 2000.
- Swagel, Phillip L. *The Cost of the Financial Crisis*. Pew Financial Reform Project. Briefing Paper #18. 2010.
- *The Wolf of Wall Street*. Dir. Martin Scorsese. 2013.
- Tooze, Adam. *Crashed*. Viking. Nueva York. 2018.
- Turner, Adair. *Between Debt and the Devil*. Princeton: Princeton University Press. 2016.
- Wolf, Martin. *The Shifts and the Shocks*. Nueva York. Penguin, 2014.

