

El valor de la confianza en las relaciones político-institucionales

Su alcance y sus límites

Ginés Santiago MARCO PERLES

Universidad Católica de Valencia “San Vicente Mártir”

Introducción

En el presente trabajo nos proponemos analizar las aportaciones de Robert Spaemann y de Simon Keller a los fundamentos de la confianza y de la lealtad en los ámbitos corporativo e institucional. Sólo a partir del hallazgo, y posterior profundización en tales fundamentos estaremos en condiciones de descender a cuestiones de detalle, haciendo especial hincapié en su repercusión en el ámbito de las relaciones institucionales. Y lo primero que conviene señalar es que el objetivo propuesto en esta Comunicación no es nada sencillo, principalmente porque ni Spaemann ni Keller son propiamente unos estudiosos de las relaciones institucionales, antes al contrario, sus respectivas aportaciones al debate público contemporáneo han ido más bien, hasta fecha reciente, en la línea de fijar las líneas directrices de una construcción social y política que armonice con las exigencias derivadas de la naturaleza humana y de los dictados de la ley natural. Pero es en este punto donde precisamente radica su principal virtualidad, a saber, en su capacidad de *darrazón* de un fenómeno tan significativo de nuestro tiempo como es el de las relaciones institucionales. Y aquí sí que se distingue de otros autores, a los que podríamos englobar en la denominada “doctrina especializada”, que por convivir tan de cerca con el fenómeno de las relaciones institucionales, quizá no llegan a realizar un análisis exhaustivo de los fundamentos de la misma.

El control sin confianza no es eficiente

Si tuviéramos que seleccionar una proposición de Robert Spaemann que sirviera de pórtico preliminar a su fundamentación de la confianza como requisito para que se dé un adecuado soporte en las relaciones institucionales, sin duda escogeríamos la afirmación que da título a esta sección: “El control sin confianza no es eficiente”¹. Para llegar a sostener semejante aserto, Spaemann ha procurado antes dar respuesta a un interrogante, que no es ninguna pregunta retórica: “¿Somos dueños de la situación?”. En otras palabras: ¿está todo en nuestras manos? La respuesta que proporciona Spaemann es negativa en un doble sentido: cosmológico y antropológico. “En sentido cosmológico [afirma Spaemann] nuestra vida está determinada por una serie de condiciones que no hemos escogido y que no dominamos nunca de modo completo, y ni siquiera substancial”².

En sentido antropológico, Spaemann menciona dos claves que merecen especial atención: en primer lugar, el hecho de que fuéramos creados y dados a luz sin nuestra participación; en segundo lugar, alude a otra condición antropológica adicional que sirve de freno a la pretensión de algunos de creerse dueños de la situación, y que se pone de manifiesto en “Que nadie puede crear para sí solo este espacio libre. Dependemos de la cooperación”³. O, dicho con otras palabras, la autonomía, entendida en clave de independencia y autarquía absolutas no es posible. Y ello incluso aunque lleguemos a ejercer tareas de gobierno en una organización jerárquica, pues siempre nos encontraremos con que no existen unos únicos poderosos: siempre hay otros de cuya buena voluntad se depende, a la vez que la identificación de los colaboradores con los intereses de quienes gobiernan una organización nunca será absoluta. Se precisaría, en todo caso, entrar en una espiral de mecanismos reforzados de control, que nos abocarían en una búsqueda incesante de controladores que a su vez deberían ser controlados. Este proceso, en el que subyace un cierto regreso al infinito, nos generaría una cooperación del todo punto ineficaz.

Así se explica, según Spaemann, que “la famosa consigna de Lenin: “La confianza es buena, el control es mejor”, sólo [sea] cierta en casos excepcionales, a saber: en los casos en los que la palabra “mejor” no se entiende moralmente, sino en el sentido de “más eficiente”. El control sin confianza no es eficiente”⁴.

¿Es natural la confianza?

La confianza, dado el contexto de interdependencia al que antes hacía referencia, es por principio inevitable. Querámoslo o no, mientras vivamos en el mundo deberemos renunciar al deseo de ser dueños de la situación: tendremos que confiar en los demás. Frente a la disyuntiva de quedarse consigo mismo (propio de la doctrina epistemológica empirista, cuyas señas de identidad se contendrían en el célebre aserto de Hume: “Wenever advance one step beyond ourselves” [“no avanzamos nunca un paso más allá de nosotros mismos”]), Spaemann apuesta sin ambages por la proposición que concibe como sinónimos “confiar en alguien” y “abandonarse a alguien”.

En otras palabras, la confianza presupone una relación bilateral que viene motivada por la

¹ Cfr.: R. SPAEMANN: “Confianza”, en *Revista Empresa y Humanismo*, vol. IX, 2/05, pp. 131-148, p. 132.

² *Ibíd.*, p. 131.

³ *Ibíd.*, p. 131.

⁴ *Ibíd.*, p. 132.

necesidad de una de las partes de abandonarse a la otra, dando *un primer paso*, que contribuirá a generar ulteriores vínculos, partiendo de dos supuestos poco analizados en nuestro tiempo, como asegura MacIntyre, y que se complican recíprocamente como son la vulnerabilidad y la dependencia⁵. La confianza supone, por tanto, un modo de “hacerse vulnerable”⁶, pero que paradójicamente resulta imprescindible para favorecer el desarrollo de una relación interpersonal e intracorporativa. Enfatizo lo de “paradójico”, porque en el paradigma de la certeza⁷, que constituye una herencia del cientificismo imperante, el modelo no es precisamente la *vulnerabilidad* (que queda orillada de toda investigación “presuntamente objetiva”), sino la *autonomía*, caracterizada por la exaltación del yo sin trabas, que acaba convirtiéndose en referencia última de todo discurso y, a la postre, de todo substrato moral⁸. Cabe resaltar que las pretensiones omniabarcantes del discurso, como canon de moralidad son duramente censuradas por Spaemann, quien sostiene que “por sí mismo, el discurso no engendra la verdad o las normas. Tan sólo las pone a prueba”⁹.

Con anterioridad hemos aludido al paradigma de la certeza –imperante en nuestros días–, en el que se generan dos mecanismos paralelos que dificultan notablemente el surgimiento de la confianza. Por una parte, se desatienden las necesidades de las personas de carne y hueso, y se apela a “individuos tipo”, cuyas características dominantes (edad adulta, ausencia de enfermedades, capacidad plena para maximizar utilidades individuales, máximas posibilidades de elección) no interpelan a gran parte de los sujetos reales, pues no en vano un tercio de la población mundial, como sostiene MacIntyre, se encuentra en algún periodo de su vida (en la infancia y en la vejez, preferentemente) padeciendo síntomas evidentes de “vulnerabilidad y dependencia”¹⁰. Por otra parte, la pretensión de este paradigma de intentar justificar todo, obstaculiza más que favorece dar explicación de fenómenos tan “naturales”¹¹ como la confianza.

En efecto, “la alienación de la realidad, propia de este sistema, se hace patente [como acredita Spaemann] en el hecho de que un fenómeno fundamental como el de la confianza se convierte en él en una prestación que precisa ser justificada”¹². Pero la confianza [aclara Spaemann] no es un invento artificial, es de lo más natural. De hecho, los psicólogos hablan de una “confianza originaria”¹³ de la mujer y del hombre, sin la cual no es posible una vida sana, y que tiene su fundamento en la confianza del niño pequeño en su madre.

“El niño no está primeramente consigo, no se conoce primero a sí mismo y luego a su madre. No “se decide” a confiar en su madre: es precisamente al revés, primero está con su madre y paulatinamente llega a ser él mismo. Toda la confianza posterior, todo abandonarse a otros, es la repetición de lo que pasaba en el principio. Y si no pasaba en el principio la consecuencia es a menudo una debilidad del yo; la incapacidad de abandonarse es a su vez la expresión de esta debilidad del yo. Sólo un yo fuerte puede abandonarse sin miedo a perderse.

⁵ Cfr.: A. MACINTYRE: *Animales racionales y dependientes. Por qué los seres humanos necesitamos las virtudes*, Paidós, Barcelona, 2001, p. 17.

⁶ Cfr.: R. SPAEMANN: “Confianza”, o. c., p. 140.

⁷ Cfr.: A. LLANO: *Humanismo cívico*, Ariel, Barcelona, 1999, p. 59.

⁸ Cfr.: Ch. TAYLOR: *La ética de la autenticidad*. Paidós, Barcelona, 1995.

⁹ Cfr.: R. SPAEMANN: *Ética, Política y Cristianismo*. Palabra, Madrid, 2007, p. 15.

¹⁰ Cfr.: A. MACINTYRE: *Animales racionales y dependientes. Por qué los seres humanos necesitamos las virtudes*, o. c., p. 15.

¹¹ Cfr.: R. SPAEMANN: *Ensayos filosóficos*, Cristiandad, Madrid, 2004, pp. 23-45.

¹² Cfr.: R. SPAEMANN: “Confianza”, o. c., p. 132.

¹³ *Ibíd.*, p. 132.

Lo que podemos aprender, por tanto, no es la confianza, sino la desconfianza”¹⁴.

Es ciertamente magistral ese juego de palabras que emplea Spaemann: “Sólo un yo fuerte puede abandonarse sin miedo a perderse”. Esto me recuerda un diálogo de la película *La Historia del Spitfire Grill*¹⁵, a partir de la dirección y el guión de Lee David Zlotoff, en la que dos de las protagonistas en un singular diálogo basado en una “tormenta de ideas” para escribir un anuncio en prensa “con gancho” con el propósito de vender un restaurante con vivienda adjunta sito en una aldea perdida del estado de Maine, acaban decidiendo incorporar para el anuncio los siguientes eslóganes, en referencia a la localidad donde se ubica el restaurante: “En Gilead hay tanto bosque alrededor como para perderse pero sin tanta gente alrededor como para sentirte perdido (...). “En Gilead encontrarás clientes fieles que volverán aunque cocines fatal (...)”. “En Gilead echarás raíces tan profundas que nada ni nadie conseguirán abatirte (...)”.

Volviendo a la obra de Spaemann, nos encontramos ahora en condiciones de preguntarnos si es la confianza (originaria y, por tanto, innata) o, en su defecto, la desconfianza (aprendida) la que precisa justificación. La respuesta que da Spaemann en este punto no es en absoluto categórica, pues apela “a la óptica y a la situación”¹⁶ cuando afirma en primera persona que “generalmente” se fiará como extranjero de cualquier nativo si le pregunta por una calle, pero si un extranjero se ofreciera a llevarle una carta al buzón, en un caso de emergencia, su respuesta positiva *dependería* de si la carta no contiene nada importante o valioso, pues en caso contrario “dudaría”.

Ahora bien, lo anterior no obsta a que Spaemann alabe el comportamiento confiado de personas concretas a quienes tuvo la oportunidad de observar (como una vendedora de entradas y a la vez dueña de un pequeño teatro de Stuttgart, que vendió entradas con rebaja a un joven que decía ser estudiante, aunque no llevara consigo su correspondiente carnet, con la observación: “No le conozco, por tanto, no tengo motivo para *no* [la cursiva es mía] fiarme de usted”). El comportamiento del todo punto inusual de esta vendedora le lleva a Spaemann a preguntarse cómo reaccionaríamos cualquiera de nosotros y cómo reaccionaría el joven. En el caso de la generalidad de las personas, la reacción vendría marcada “probablemente con una mezcla de simpatía, admiración y una sonrisa escéptica”. En el caso del joven: “dependería probablemente de si era realmente estudiante o no. Si lo era, agradecería el gesto; si no lo era, quedaría avergonzado, a no ser que fuera un mentiroso sinvergüenza”¹⁷.

En otras palabras, la confianza remite a la verdad, pues como afirma Spaemann, “mentir a alguien que, de todos modos, no nos cree es más fácil que mentir a alguien que se fía de nosotros”¹⁸.

Confianza en personas, confianza en cosas y confianza en instituciones

Siguiendo a Spaemann- podemos denominar “tres niveles” en la confianza: confianza en personas, confianza en cosas y confianza en instituciones.

¹⁴ *Ibíd.*, p. 132.

¹⁵ Premio del Público en el Festival de Cine Independiente Americano de Sundance en 1996.

¹⁶ R. SPAEMANN: “Confianza”, o. c., p. 133.

¹⁷ *Ibíd.*, p. 133.

¹⁸ *Ibíd.*, p. 133.

Confianza en personas

En un primer nivel nos encontraríamos con la confianza en las personas, pues en el fondo la confianza es definida por Spaemann como “un acto humano que referimos a personas, por tanto a sujetos libres”¹⁹. En otras palabras, la confianza sólo se predica de personas que se desenvuelven en un marco de libertad. La confianza, por tanto, también presupone la libertad. En un escenario de coacción difícilmente tiene cabida la confianza. Más aún, la confianza no se exige ni mucho menos se impone, tan sólo se suscita. ¿Y cómo surge? La respuesta que da Spaemann es bien ajena al paradigma naturalista que nos inunda, sin que ello suponga ahondar en las tesis del escepticismo, pues afirma que “no hay regla general para ello, en todo caso depende de la persona en la cual otro despierta confianza”²⁰. O, más concretamente, depende de los *méritos que acredita* la mencionada persona.

Llegados a este punto, estamos en condiciones de extraer ciertas implicaciones de carácter socio-político y de alcance organizacional. En el primero de los casos, vemos en Spaemann un cierto distanciamiento respecto de aquellos teóricos de la sociedad deudores del planteamiento de Rawls²¹, que pretenden eliminar deliberadamente cualquier referencia al mérito como criterio de justicia distributiva. Más bien, defienden la igualdad de oportunidades basada en el “equilibrio reflexivo”, ante el que no caben distinciones que *discriminen a sujetos individuales*.

En el segundo de los casos, el criterio del merecimiento entronca directamente con el ámbito organizacional y, más en concreto, con la excelencia, pues sugiere que la verdadera razón que justifica el surgimiento de la confianza estriba en el *comportamiento excelente* de sujetos individuales que ante cualquier futuro cambio o contingencia a nivel personal o en clave organizacional no se preguntan cómo les va a afectar a ellos personalmente, sino que han acabado por convertir en hábito el hecho de mirar en primer lugar por los intereses de los demás. La confianza, por tanto, presupone excelencia y es el fundamento último en el que se apoya la autoridad moral propia de quienes destacan por su capacidad de liderazgo.

Confianza en cosas

En un segundo nivel nos encontraríamos con la denominada “confianza en cosas” (término acuñado por Spaemann²²), esto es, la confianza en aparatos, vehículos de motor, etc., que sólo merece tal nombre en un sentido analógico, porque la confianza sólo se predica de seres libres, es decir, de seres que aciertan y que se equivocan, de sujetos que pueden cambiar de actitud, de personas –en definitiva–, que pueden ganarse trabajosamente la confianza y dilapidarla rápidamente. Así, siguiendo a Spaemann, cuando nos referimos a la llamada confianza en aparatos a los que, por ejemplo, un profesional de la medicina nos somete, en el fondo, le estamos dando un carácter metafórico a ese sentido de la confianza, porque más que creer en un aparato y, por tanto, confiar en las posibilidades que nos brinda, nos estamos refiriendo a que creemos en el médico y, por derivación, en su creencia. En otras palabras, decimos que si confiamos en el médico es porque creemos en su creencia. Es decir, creemos que sólo nos expone a aquellos aparatos de cuya eficacia y fiabilidad él mismo está

¹⁹ Cfr.: R. SPAEMANN: “Confianza”, o. c., p. 136.

²⁰ Ibid., p. 134.

²¹ Cfr.: J. RAWLS: *El liberalismo político*, Crítica, Barcelona, 1996.

²² Cfr.: R. SPAEMANN: “Confianza”, o. c., p. 136.

convencido, y a los que se expondría él mismo si estuviera en nuestra situación. Y a mayor abundamiento, confiamos en que el profesional de la medicina no esté condicionado principalmente por consideraciones económicas, y en que no sea negligente o mal informado, y en que al aplicar tales aparatos no siga meramente unas modas, sin previas comprobaciones. En este punto reside, a juicio de Spaemann, el aspecto ético alrededor del cual gira todo en todo tipo de confianza, y que a su vez no es susceptible de delegación ni en un aparato ni en una comisión de ética.

Esta última consideración merece una profunda reflexión que entronca nítidamente con los contenidos esenciales de la comunicación política y que prepara el terreno para abordar dos de las controversias éticas más específicas de nuestro tiempo: en primer lugar, los límites del consenso; en segundo lugar, los límites de la delegación de la toma de decisiones. Ambas controversias, las pretendemos analizar a continuación.

Los límites del consenso

Todo consenso presupone una conversación entre interlocutores que pretenden alcanzar acuerdos. Pero la conversación no produce verdades, según Spaemann²³. Dicho en otros términos, no podemos esperar de quienes hagan suyo los postulados del consenso que puedan *construir la verdad*.

En efecto, es muy reiterada la tesis de raíz *constructivista*, que defiende que la verdad no sólo no es ajena al discurso sino que no nos es cognoscible el acceso a la misma fuera del discurso. Esta tesis la aplica Spaemann al ámbito de las organizaciones sanitarias, en las que una de las señas distintivas del momento presente es la proliferación de comisiones por doquier que en nombre de la ética pretenden arrogarse la competencia de asesorar al facultativo y, llegado el caso, de decidir –valga la expresión– en cuestiones de vida y muerte (pues no en vano lo que está en juego es precisamente la vida humana, ya sea en su inicio [constatado científicamente desde la concepción] o en su finalización). Ese tipo de comisiones no inspiran ninguna confianza, porque –como afirma Spaemann– “siguen leyes de dinámica de grupos que sólo de modo limitado tienen que ver con la verdad y el error, con la justicia y la injusticia”²⁴. En todo caso, quienes en último término pueden inspirar confianza son los miembros particulares de una comisión, pues sólo ellos tienen conciencia. Por tanto, no cabe hablar, según Spaemann, de confianza en comisiones o consejos asesores, pues estos entes instrumentales carecen de conciencia.

No hace falta insistir por su obviedad y porque su análisis exhaustivo desbordaría las pretensiones de esta Comunicación, que la tesis constructivista donde reina en nuestros días con toda pujanza es en el ámbito de la acción política, pues una buena parte de significativas políticas sociales, amparándose en un supuesto consenso, tratan de justificar el contenido de decisiones políticas dirigidas, por poner un ejemplo, a reformular por la *vía legislativa* el sentido y el significado de instituciones centrales como la Familia; decisiones que ni siquiera van dirigidas a satisfacer los deseos de una mayoría de ciudadanos sino a lo sumo de influyentes grupos de presión.

Por otra parte, es oportuno incorporar entre los “afectados por el consenso [sin límites]” al sector de la comunicación, pues todos hemos sido testigos de cómo ciertos medios de comunicación han contribuido a crear opinión sobre el tenor de decisiones políticas a la postre

²³ Cfr.: R. SPAEMANN: *Ética, Política y Cristianismo*, Palabra. Madrid, 2007, p. 15.

²⁴ Cfr.: R. SPAEMANN: “Confianza”, o. c., p. 137.

bautizadas eufemísticamente como “expresión de consensos democráticos”²⁵, a la vez que buena parte de los mismos se han convertido en poderosos altavoces gubernamentales al extender la idea de que el consenso presidido por una mayoría de representantes electos (además de erigirse en “motor del cambio social”), es el fundamento último que legitima y justifica cualquier acción política. Es ciertamente significativo, en este punto, cómo la invocación al consenso ha acabado por convertirse en punta de lanza de enconadas disputas entre empresas de comunicación rivales, que han acabado afectando -como no podía ser menos- a la credibilidad que suscitan ante el público receptor (por defender oscuros intereses raras veces confesables, pero que antes o después acaban siendo divulgados), así como a la estabilidad en el puesto de trabajo de un buen número de profesionales de la comunicación.

Los límites de la delegación de la toma de decisiones

Uno de los rasgos más generadores de desconfianza para Spaemann se predicen de aquellos profesionales que en vez de dejarse asesorar y eventualmente convencer, ceden decisiones precarias a comisiones de expertos (“consejos de sabios”, como popularmente son conocidos), o a grupos de asesores. Las actitudes de estos profesionales (que pueden proceder de los más variados sectores: la medicina, la política, la judicatura, etc.) son merecedoras de desconfianza porque demuestran con su actitud que pretenden eludir su responsabilidad (ya sea de índole moral, política o jurídica), descargándola sobre comisiones que en ningún caso pueden ejercer tareas de representación, pues como afirma Spaemann de modo taxativo cuando se refiere a la responsabilidad moral “en cuestiones de moral –aparte del consejo y la corrección- *no* [la cursiva es mía] existe representación”²⁶.

Conviene aclarar que Spaemann²⁷ en ningún caso se manifiesta a favor de la autonomía concebida en clave de independencia y calificada por una parte de la doctrina especializada como signo de madurez humana, pues se encarga de fijar el contrapunto de que “(...) [quien] no quiera aceptar consejos merece tan poca confianza como aquel que entrega sus decisiones a comités de asesoramiento”.

Confianza en instituciones

En un tercer nivel, Spaemann sitúa la confianza en *instituciones*, concebidas éstas en sentido amplio: organizaciones públicas, empresas privadas, empresas mixtas, organizaciones no distribuidoras de beneficios entre sus asociados, etc.

Nos encontramos con un tipo de confianza que se distancia de las modalidades que he analizado con anterioridad, porque los sujetos participantes en la relación sobre la que media confianza, “no exponen toda su existencia a la vulnerabilidad, sino sólo una parte de sí mismos”²⁸. Cada una de las partes actúa, por así decir, “como una sociedad personal de

²⁵ El caso español es prototípico en ese sentido, en los que observadores del más variado signo constatan una marcada polarización ideológica, que arrastra con su influjo el quehacer diario de los medios de comunicación, como se aprecia –siguiendo la tesis de Alejandro Llano- en una lectura detenida de titulares de prensa. Curiosamente, en el tiempo presente, hemos entrado en una nueva fase, que viene presidida no sólo por el sesgo divergente que cada medio de comunicación da a una misma noticia, sino por el hecho más sustancial de presentar determinados medios de comunicación con grandes alardes ciertas noticias, mientras que otros medios, por extraño que resulte, en ningún momento se hacen eco de tales noticias. Este curioso fenómeno algunos críticos lo han bautizado con el calificativo de “apagón informativo”.

²⁶ Cfr.: R. SPAEMANN: “Confianza”, o. c., p. 137.

²⁷ *Ibíd.*, p. 137.

²⁸ Cfr.: R. SPAEMANN: “Confianza”, o. c., p. 142.

responsabilidad limitada”²⁹. Y esto modifica también la naturaleza de la confianza. De hecho la gran diferencia entre la confianza personal y la confianza en una institución viene marcada porque si se destruye la segunda, ésta “sólo puede restituirse muy lentamente. A diferencia de la confianza personal, que puede restituirse en cualquier momento a través del cambio de actitud del otro, una reacción de esta índole no existe en la vida de las instituciones”³⁰. Sólo cuando vemos que una institución se hace cargo *voluntariamente* de las pérdidas para que no suframos perjuicios indebidos, “permaneceremos fieles a ella”³¹.

En este punto, es significativo cómo prestigiosas instituciones de antaño (de cuño parlamentario, judicial e informativo, por ejemplo) han ido laminando su credibilidad, no sólo –como se afirma reiteradamente con cierto fundamento–, porque se han ido distanciando de la realidad (en el caso de las instituciones parlamentarias), o porque se empeñan en emplear un lenguaje opaco e impenetrable difícilmente cognoscible para el común de los ciudadanos (en el caso de las instituciones judiciales), o porque están más preocupadas por establecer oscuras alianzas estratégicas “con otros poderes” que de informar con veracidad a los ciudadanos (me estoy refiriendo, obviamente, a las empresas de información), sino porque son incapaces –en una generalidad de los casos– de *asumir voluntariamente sus responsabilidades*.

Consideramos que es en ese punto donde radica la actual merma de confianza que se detecta en las instituciones mencionadas. En las siguientes secciones de la presente Comunicación nos proponemos analizar por separado cada una de estas instituciones, puestas en relación con la confianza (o, en su defecto, la desconfianza) que suscitan.

Confianza en las instituciones parlamentarias

En el caso de las instituciones parlamentarias³², resulta una práctica reiterada y escasamente democrática que muchos de sus integrantes no sólo no asuman voluntariamente sus responsabilidades políticas cuando existen indicios de corrupción en su gestión o sospechas de incurrir en las eufemísticamente llamadas “malas prácticas”, sino que “esperen” [es un decir] a asumir sus responsabilidades políticas a que previamente se sustancien las responsabilidades jurídico-penales. Como las segundas raras veces se asumen porque cuando se enjuicia el delito éste ya ha prescrito, o porque el parlamentario concibe su condición de aforado como un “escudo protector” (para, de este modo, evitar su paso por órganos judiciales de instrucción y de primera instancia, y hacerlo por jueces nombrados por los propios parlamentarios [sic]), menos lo harán a la hora de asumir las responsabilidades políticas³³. El resultado no puede ser otro que una merma de la confianza en los electores respecto de sus representantes.

²⁹ *Ibíd.*, p. 142.

³⁰ *Ibíd.*, p. 144.

³¹ *Ibíd.*, p. 144.

³² En el caso español, se constata una “difusa separación” de los parlamentarios respecto de las instituciones que gobiernan el Poder Judicial, pues son los miembros de las Cortes los que participan mayoritariamente en su designación, como se encargan en enfatizar las Leyes Orgánicas 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial y la Ley Orgánica 2/2001, de 21 de junio sobre modificación respecto de la anterior en relación con la composición del más alto órgano de gobierno de los jueces y magistrados: el Consejo General del Poder Judicial. Ambas leyes orgánicas no hacen sino respaldar la participación decisiva de los parlamentarios en el nombramiento de los integrantes de los más Altos Tribunales: el Tribunal Supremo y el Tribunal Constitucional.

³³ Es muy socorrida la siguiente afirmación que emplean muchos parlamentarios españoles cuando son sorprendidos en el ejercicio de malas prácticas o cuando planean sobre los mismos ciertas sospechas de corrupción: “No precipitemos los acontecimientos. Dejemos antes hablar a los Jueces. Más tarde, en todo caso, se asumirán las responsabilidades políticas”.

Confianza en las instituciones judiciales

Más sangrante resulta el caso –denunciado por Alvira³⁴– de que los medios de comunicación y la ciudadanía en general asista impávida a la violación flagrante del derecho a un “proceso con todas las garantías”, que presupone dos condiciones: en primer lugar, que dicho acceso lo sea al juez legal imparcial o “predeterminado por la Ley”³⁵ y, en segundo lugar, que ese instrumento que tiene el Juez para satisfacer las pretensiones y resistencias, esto es, el proceso, sea respetuoso con los principios de contradicción, igualdad de armas, dispositivo en el proceso civil y acusatorio, en el penal. Este derecho se infringe cuando los justiciables que en un determinado momento del proceso interponen un recurso ante un Alto Tribunal³⁶ “esperan” a que se modifique la composición (variable) de los miembros de los mencionados Tribunales porque consideran que la “correlación de fuerzas políticas presentes en la Sala” puede suponerles un obstáculo para conseguir una resolución “favorable” [no estamos hablando de “justa”] para sus propios intereses o para los intereses de su opción política. Habrá que esperar, en definitiva, a que la nueva configuración del Alto Tribunal “cambie de tendencia o de mayorías”.

Ahora bien, el hecho de que la adscripción partidista de los jueces y magistrados se convierta en una losa que determine el contenido de su fallo³⁷; dependencia que además viene avivada por la denuncia los medios de comunicación y que ni siquiera merece un desmentido por parte de los jueces “supuestamente imparciales” acusados de forma más o menos directa de partidismo, socava las bases de todo régimen democrático, porque destruye la confianza de los ciudadanos en sus representantes.

En efecto, si examinamos la asunción de responsabilidades de los miembros del Poder Judicial, difícilmente vemos en sus integrantes la asunción de los denominados “errores judiciales” (que -por cierto- no por más reiterados resultan menos sangrantes). En todo caso, es el Estado el portador de la llamada responsabilidad civil subsidiaria, lo que da lugar a que el particular que ha experimentado daño o indefensión por la actuación judicial deberá dirigirse a la Administración del Estado y será en todo caso ésta última quien tendrá derecho a “repetir” contra el Juez que haya sido condenado por sentencia firme (aunque de esto último existan escasísimos precedentes) por haber cometido un error relevante a la hora de juzgar o de hacer ejecutar lo juzgado.

Confianza en las empresas de información

Mención especial merece la asunción de responsabilidades por parte de las empresas de información a resultas de la publicación de informaciones no veraces que hayan podido generar daño moral (difícilmente medible, por cierto) en personas físicas o un notable descrédito en personas jurídicas. La práctica reiterada por parte de medios de comunicación del más variado signo de no asumir sus responsabilidades, resistiéndose al máximo a rectificar el contenido de una noticia que se ha probado no veraz y ha resultado lesiva para personas concretas, les hace perder credibilidad a todas luces. En este punto, no pocos informadores se

³⁴ Cfr.: R. ALVIRA: “Responsabilidad”, *Ponencia presentada en el Simposio Internacional de la Universidad de Navarra “Cambio Social y Cambio Cultural”*, Pamplona, 9-11 de mayo de 2007.

³⁵ Derecho fundamental consagrado en el artículo 24.2 de la Constitución Española.

³⁶ El Tribunal Supremo o el Tribunal Constitucional.

³⁷ Parte dispositiva de la sentencia.

ven presionados a no rectificar siguiendo los dictados procedentes de la dirección del Consejo Editorial, que hace suyo el famoso eslogan: “No dejes nunca que la verdad te estropee un titular”.

En definitiva, la confianza es claramente una dimensión proactiva, que se concreta en la *asunción de responsabilidades por adelantado*, tanto a nivel interpersonal como a nivel corporativo. En el momento presente, sucede habitualmente todo lo contrario en el plano corporativo, no sólo porque las responsabilidades no llegan a asumirse nunca, sino porque se incurre en el vicio tan reiterado de endosar la propia responsabilidad en el otro, a quien se tacha de culpable y, por tanto, a quien se atribuye toda la responsabilidad.

Razones para abrir espacio a la confianza

Siguiendo a Spaemann encontramos cinco “poderosas razones” para abrir espacio a la confianza: en primer lugar, la confianza supone un ahorro de tiempo y de dinero; en segundo lugar, la confianza favorece una disminución de los costes de transacción; en tercer lugar, la confianza fomenta la transferencia del saber; en cuarto lugar, la confianza vincula a los colaboradores y favorece la motivación intrínseca; en quinto lugar, la confianza vuelve exitosa la dirección, porque dirigir significa alcanzar objetivos con la ayuda de otras personas, ante las que previamente ha habido que suscitar confianza³⁸.

1) La confianza supone un ahorro de tiempo y de dinero:

Cuando es la desconfianza el factor explicativo último que explica las interrelaciones entre los miembros de una organización, proliferan los controles, aumenta la burocracia, se asiste a un freno a la innovación, y se rechaza la discrecionalidad de los empleados y colaboradores, que es calificada de “extralimitación”.

En un contexto cambiante como el que nos movemos en el que prima el riesgo, los comportamientos que pretenden controlarlo todo ahogan cualquier intento de comunicación interna e incapacitan a la organización para atender a los desafíos que se le presentan, en la mayoría de los casos, de forma inopinada.

2) La confianza favorece una disminución de los costes de transacción:

En este punto, quisiéramos hacer previamente un inciso que nos permitiera aproximarnos a la teoría de los costes de transacción -desde sus inicios- así como a sus derivaciones posteriores, dejando para el final la interpretación que concede a esta teoría el propio Spaemann.

El concepto de “coste de transacción” se ha convertido en una pieza clave de la teoría económica moderna. Fue Ronald Coase el primero que llamó la atención sobre este tipo de costes en un artículo de 1937. El llamado “Teorema de Coase” establece que si no existieran los costes de transacción, la asignación de recursos sería siempre la más eficaz cualquiera que fuese la distribución de los derechos de propiedad.

Décadas más tarde, en 1975, O. E. Williamson³⁹, discípulo de Coase, fue el encargado de darle la debida difusión a esta teoría y de correlacionarla con las denominadas “antitrust implications” (implicaciones en desconfianza), al señalar que los costes de transacción son, como su nombre indica, los costes derivados de transacciones económicas que son, a su vez, un modo específico de interrelaciones entre un “principal” (que pone algo suyo bajo la

³⁸ Cfr.: R. SPAEMANN: “Confianza”, o. c., pp. 144-145.

³⁹ Cfr.: O. E. WILLIAMSON: *Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications*, Free Press, Nueva York, 1975 (cit. por D. MELÉ: *Ética en la dirección de empresas*, Folio, Barcelona, 1997, p. 29).

administración o poder de otro) y un “agente”, que depende del principal en lo que le ha sido confiado. En esas interrelaciones se realizan contratos que implican unos costes (búsqueda, selección, gestión, etc.). En la teoría de los costes de transacción se supone que el agente puede incurrir en “oportunismo” o “búsqueda culpable del autointerés”⁴⁰. Para disminuir este riesgo de aprovechamiento ilegítimo de una posición de dominio se recurre a controles.

Los *costes de transacción* incluyen los costes de contratación y los de control. Williamson sugiere que las diferencias en los *costes de contratación* frente a los *costes de control* determinan opciones estratégicas y la configuración de la estructura de la organización.

Ahora bien, como señala Melé (estudioso en España de la teoría de los costes de transacción, en cuanto a sus repercusiones éticas para el mundo de las organizaciones), “cuanto más se quiere disminuir el riesgo de oportunismo, mayores serán los costes de control”⁴¹. Si se logra bajar el riesgo de oportunismo, hará falta menos control y los costes de transacción disminuirán.

Pero el riesgo de oportunismo va tan estrechamente ligado a la confianza (o, en su defecto, a la desconfianza) que nos *suscita* el interlocutor, que el propio Spaemann al aproximarse a la teoría de los costes de transacción ha llegado a afirmar que:

“Los costes de la frecuente selección y sustitución de las partes contractuales, pérdidas de fricción por negociaciones permanentes, negociaciones y nuevos acuerdos; los gastos de las medidas de control, por ejemplo, en el caso de personas altamente especializadas, son manifiestamente contraproducentes”⁴².

3) La confianza fomenta la transferencia del saber:

En la llamada sociedad del conocimiento, propia de nuestro tiempo, quien atesora el saber tiene más posibilidades de alcanzar poder (“saber es poder”), pero si no hay confianza quien consiga cotas de saber se sentirá tentado a no compartirlo con los colaboradores en la organización para la cual trabaje. De este modo, no verá la luz una comunicación interna plagada de asimetrías en el dominio de la información.

Asimismo, si es la organización en su conjunto (a través de sus directivos) la que no sólo no prima la cooperación sino que incentiva comportamientos desleales hacia otras empresas al favorecer el tráfico de información reservada, así como la práctica de informes denigratorios que impiden la promoción de colaboradores que son vistos más bien como rivales y potenciales enemigos que como compañeros, es del todo punto imposible la transferencia del saber⁴³.

⁴⁰ Cfr.: O. E. WILLIAMSON: *The economic institutions of capitalism*, Free Press, Nueva York, 1985, p. 47 (cit. por D. MELÉ: *Ética en la dirección de empresas*, Folio, Barcelona, 1997, p. 29).

⁴¹ Cfr.: D. MELÉ: *Ética en la dirección de empresas*, o. c., p. 29.

⁴² Cfr.: R. SPAEMANN: “Confianza”, o. c., p. 145.

⁴³ Es muy ilustrativa la obra de teatro llevada al cine bajo el título “Glengarry Glen Ross” [“Éxito a cualquier precio”], a través del guión y dirección de David Mamet (1992). En esta obra se presenta una organización empresarial dedicada a la venta de inmuebles con tres niveles organizativos. En el plano superior nos encontramos con “los de la Central” (alguno de sus integrantes interpretado por el conocido actor Alec Baldwin) que se dedican periódicamente a hostigar a los empleados que no consiguen los objetivos estratégicos y a lanzarles arengas transmitiéndoles una motivación exclusivamente extrínseca basada en los premios (un gran coche, como primer premio; un juego de cuchillos, como segundo premio) y en los castigos (el despido, “como tercer premio” [...]). En el nivel intermedio nos encontraríamos con un burócrata u “oficinista” con escasas aspiraciones (interpretado por Kevin Spacey), que sólo se diferencia de los empleados que tiene a su cargo en que éste tiene despacho mientras que los de debajo de él carecen del mismo y en que al disfrutar de más cotas de poder puede emplear éste en provecho propio discriminando y extorsionando a los empleados que pasan momentos de apuro. En el nivel de la base tendríamos a cuatro vendedores marcadamente individualistas y muy diferentes de carácter (interpretados por Al Pacino, Jack Lemmon [que recibió una nominación al Óscar como

Dicho con otras palabras, la confianza ayuda a salir de uno mismo, a asumir riesgos (que, en cierta medida, pueden entrañar vulnerabilidad) y a comunicar de un modo óptimo especialmente a nivel horizontal. Esto último se pone especialmente de manifiesto en las empresas de información, en las que sus miembros integrantes resaltan que se da un “buen ambiente de trabajo” cuando la organización es leal con los empleados y los directivos no exigen una lealtad a la empresa que ellos mismos no viven.

4) La confianza vincula a los colaboradores y fomenta la motivación intrínseca.

La motivación intrínseca que supone, como atestigua el profesor Pérez-López⁴⁴, orientar la propia acción por las consecuencias internas que se generan y que son traducibles en autorrealización personal, crece cuando los colaboradores se sienten partícipes de la marcha de la organización, cuando ésta no se limita a controlarlos sino que les incentiva a que den lo mejor de sí mismos por la organización. Pero si los dirigentes privan de su confianza a sus colaboradores, “[éstos] castigan a sus superiores (...), practicando huelgas de celo”⁴⁵.

En las empresas de comunicación, los profesionales de la información pierden su motivación intrínseca cuando advierten en su organización una carencia de un proyecto común que vincule a todos y cuando constatan que el control acaba sustituyendo a la confianza⁴⁶.

5) La confianza vuelve exitosa la dirección (...):

Spaemann da una sencilla definición de “dirección”⁴⁷ al afirmar que dirigir significa alcanzar objetivos (estratégicos) con la ayuda de otras personas. En otras palabras, no cabe hablar de dirección si no contamos con colaboradores que asumen el proyecto corporativo. De poco sirven las estrategias de dirección si no vienen respaldadas por la confianza. Y, ¿en qué se concreta esa confianza? El profesor Guillén⁴⁸ lo sintetiza muy bien en su manual de *Ética en las organizaciones*, haciéndose eco de la aportación de Alejandro Llano y Carlos Llano⁴⁹.

La confianza se suscita: “cuando las razones para actuar son *comunes* (motivan al que decide y al que debe poner en práctica lo decidido), *claras* (entendidas por el que decide y por el que actúa) y *confesables* (pues el que decide conoce y da a conocer sus motivos a los demás)”⁵⁰.

mejor actor de reparto en 1992 por su soberbia interpretación en esta película], Ed Harris y Alan Arkin), cuya única “comunicación interna” (por llamarla de alguna manera) viene basada en cómo hacer daño a la compañía para la cual trabajan, y de este modo poder tomarse cumplida revancha de las insidias que les someten a diario. En una organización donde “los de arriba” están para pensar y “los de abajo” para ejecutar, como sucede en el caso descrito, es inviable toda comunicación interna. Lo mismo cabe decir de una organización que tiene en su base a unos empleados que erróneamente creen que les irá mejor a cada uno de ellos haciendo daño a la empresa.

⁴⁴ Cfr.: J. A. PÉREZ-LÓPEZ: *Liderazgo y ética en la dirección de empresas*, Deusto, Bilbao, 1998.

⁴⁵ Cfr.: R. SPAEMANN: “Confianza”, o. c., p. 145.

⁴⁶ No deja de resultar significativa la afirmación tantas veces reiterada por ciertos periodistas pertenecientes a “entes públicos de radiotelevisión” en España, que confiesan en primera persona al contar sus “memorias” afirmaciones del siguiente tenor: “Nunca me han indicado lo que *no* tenía que decir [la cursiva es mía], porque yo siempre he practicado la autocensura”. En un escenario como éste, difícilmente se puede ejercitar una comunicación interna fluida, que necesariamente remite a un “nosotros”. Antes, al contrario, lo que prima aquí es el afán de supervivencia.

⁴⁷ Cfr.: R. SPAEMANN: “Confianza”, o. c., p. 145.

⁴⁸ Cfr.: M. GUILLÉN: *Ética en las organizaciones. Construyendo confianza*, Prentice Hall, Madrid, 2005, sección 3.3.3., pp. 89-96..

⁴⁹ Cfr.: A. LLANO; C. LLANO: “Paradojas de la ética empresarial”, en *Revista Empresa y Humanismo*, vol. 1, número 1, 1999, pp. 69-89.

⁵⁰ Cfr.: M. GUILLÉN: *Ética en las organizaciones. Construyendo confianza*, o. c., p. 95.

En lo referente a la respuesta proactiva a las contingencias, el directivo genera confianza cuando además de responder con prontitud a los desafíos que se le presentan, en ningún momento deja que las contingencias se magnifiquen (las previene, en la medida de lo posible, antes de que éstas acontezcan) y, en todo caso, cuando ha de tomar decisiones de calado para superarlas ha sabido interiorizar ese hábito que menciona Spaemann y que se concreta en anteponer los intereses de los demás a los suyos propios. Y todo esto cuando resulta más difícil, esto es, en momentos de crisis.

La lógica de la confianza

Si nos paramos a reflexionar sobre la lógica de la confianza como condición *sine qua non* para tratar de descifrar si está en nuestras manos construir, mantener y recuperar la confianza, nos encontramos con que la aportación de Spaemann al respecto también resulta reveladora. Para el filósofo alemán la confianza es, por encima de todo, un “asunto puramente personal” que con frecuencia “no puede basarse en un conocimiento íntimo de las personas” y que sólo puede manifestarse de una forma, esto es: “haciéndose vulnerable el que confía”, que “se entrega voluntariamente a una situación de debilidad, aunque tal vez a la larga surja de ella una situación de fuerza”⁵¹.

Y ello, matiza, no significa vulnerabilidad total pues se desarrolla en forma gradual y abierta a la experiencia. Pero – como agudamente apostilla Spaemann – conviene no obviar que “el límite de la vulnerabilidad que cada uno pone es ciertamente el límite de la confianza”.

Esta premisa de la vulnerabilidad como condición previa a la confianza, es un aspecto tan comprometedor como necesario para el profesional de la comunicación política, que debe saberlo y hacerlo saber en el seno de su organización hasta conseguir impregnarlo en la cultura corporativa de la empresa, con especial mención a su dirección. En ello le va su credibilidad.

Para ello, deberá enfrentarse al desafío de hacer entender e incluso hacer experimentar que el factor confianza en la empresa tiene que tener siempre una “cierta sobreabundancia sobre el interés empresarial si quiere ser comercialmente -o políticamente- ventajosa. Sólo puede cumplir con su misión instrumental si hasta cierto punto va más allá de esta función, del mismo modo que una religión solo puede cumplir su función antropológica y social si su objeto no se define por esa función”⁵², señala Robert Spaemann.

La lealtad como condición de posibilidad del despliegue de la confianza en la obra de Simon Keller

Para Simon Keller, la lealtad no es una virtud sino la condición de posibilidad del ejercicio de pluralidad de virtudes, entre otras, “la inspiración de confianza”. Pero, ¿qué es la lealtad? Es una interacción entre individuo-individuo y entre institución-individuo, basada en una adhesión longitudinal en cuanto a su proyección temporal, de carácter limitado y donde cabe preconizar tanto la horizontalidad como la verticalidad. Sin un mínimo ejercicio de la lealtad se torna inviable todo proyecto interpersonal e intracorporativo.

⁵¹ R. SPAEMANN (2005): “Confianza”, o.c., p. 142.

⁵² R. SPAEMANN (2005): “Confianza”, o.c., p. 141.

La lealtad –continúa Keller- “requiere tomar decisiones éticas difíciles”⁵³, porque a menudo es difícil decidir si se es fiel a alguien y, en el caso de que así suceda, cómo. “La lealtad trae aparejada una vulnerabilidad emocional y moral, que nunca se sabe a ciencia cierta qué exigirá en el futuro”⁵⁴.

Asimismo, la lealtad –“por el hecho de implicar un riesgo moral, en particular el riesgo de actuar de forma errónea por ser fiel a alguien”⁵⁵- debe circunscribirse, a juicio de Keller, a las personas y no tanto a las instituciones ni a la nación como un todo. Pero incluso la propia lealtad interpersonal también conllevará límites para no terminar en un craso favoritismo.

Ahora bien, la generación de confianza bien entendida no implica el sentido perverso de la lealtad porque ésta se basa en la excelencia. Y la excelencia es el mejor antídoto frente al favoritismo, que pretende reemplazar lo valioso por lo deficiente que no por el hecho de serlo renuncia a adquirir cotas inequitativas de protagonismo.

En el ámbito político, la lealtad es un factor de primera magnitud en la relación entre líder y seguidores, más que entre siglas y miembros de la entidad portadora de tales siglas, pero merece ser muy matizada su influencia si se quiere apelar a la excelencia y no a un estéril sentimentalismo.

Conclusiones

Por exigencias de espacio y de rigor metodológico hemos dado prioridad en esta investigación a la confianza como condición de posibilidad de cualquier relación interpersonal e intracorporativa que aspire a consolidarse en el tiempo, a partir de las obras de Spaemann y Keller. De los análisis que estos autores realizan sobre la confianza y sobre la lealtad se infiere que éstas se encuentran en la base de todo proyecto interpersonal y corporativo, porque presupone el logro de la excelencia, la asunción voluntaria de responsabilidades, la motivación intrínseca de los colaboradores, el logro de objetivos estratégicos para la organización, el ahorro de tiempo y de dinero, y, por encima de todo, la profunda consideración antropológica que defiende que nos encontramos ante prestaciones adelantadas que, a su vez, implican riesgos, porque la reacción y la correspondencia del interlocutor (o, en su caso, su carencia de gratitud) no están en modo alguno “programadas”.

Éstos son, a nuestro juicio, uno de los grandes méritos de Spaemann y de Keller: haber salvaguardado por encima de cualquier otro aspecto la dignidad constitutiva de la persona y, paralelamente, no haber mancillado esta dignidad cediendo a pretensiones espurias heredadas de nefastas utopías políticas del siglo XX. Esa defensa de la dignidad la ha realizado desde el estudio antropológico y ético de unos fenómenos difícilmente susceptibles de medición como son el de la confianza y la lealtad; fenómenos que implican riesgos, madurez para aceptar una derrota y –en todo caso- la disposición a no pagar cualquier precio por algo.

Vista en todas sus dimensiones, la disponibilidad a la confianza y a la lealtad resulta rentable. Pero, como asegura Spaemann⁵⁶, incluye la disponibilidad a aceptar un desengaño. El consuelo será, siguiendo la célebre frase de La Rochefoucauld, que en todo caso “es más honroso ser defraudado por los amigos que desconfiar de ellos”.

⁵³ S. KELLER (2015): “The complicated ethics of loyalty”, *Ponencia presentada en la Fundación Telefónica de España* el 25 de junio de 2015.

⁵⁴ *Ibíd.*

⁵⁵ *Ibíd.*

⁵⁶ Cfr.: R. SPAEMANN: “Confianza”, o. c., p. 148.

Bibliografía

- R. ALVIRA: “Responsabilidad”, *Ponencia presentada en el Simposio Internacional de la Universidad de Navarra “Cambio social y cambio cultural”*. Pamplona, 9-11 de mayo de 2007.
- J. I. BEL: *Comunicar para crear valor. La dirección de comunicación en las organizaciones*, EUNSA, Pamplona, 2004.
- M. DEL POZO: “Comunicación interna y cultura empresarial”, en J. I. BEL (coord.): *Comunicar para crear valor. La dirección de comunicación en las organizaciones*, EUNSA, Pamplona, 2004, pp. 139-153.
- M. GUILLÉN: *Ética en las organizaciones. Construyendo confianza*. Prentice Hall, Madrid, 2005.
- S. KELLER: *The limits of loyalty*, Cambridge University Press, Cambridge, 2007.
- S. KELLER: *Partiality*, Princeton University Press, Ney Jersey, 2013.
- S. KELLER; J. KLEINIG; I. PRIMORATZ: *The Ethics of Patriotism: A debate*, Wiley-Blackwell, 2015.
- S. KELLER: “The complicated ethics of loyalty”, *Ponencia presentada en la Fundación Telefónica de España*, Madrid, 2015.
- A. LLANO; C. LLANO: “Paradojas de la ética empresarial”, en *Revista Empresa y Humanismo*, vol. 1, número 1 [1999], pp. 69-89.
- A. LLANO: *Humanismo cívico*, Ariel, Barcelona, 1999.
- A. MACINTYRE: *Animales racionales y dependientes. Por qué los seres humanos necesitamos las virtudes*. Paidós, Barcelona, 2001.
- D. MELÉ: *Ética en la dirección de empresas*, Folio, Barcelona, 1997.
- J. A. PÉREZ-LÓPEZ: *Liderazgo y ética en la dirección de empresas*. Deusto, Bilbao, 1998.
- J. RAWLS: *El liberalismo político*. Crítica, Barcelona, 1996.
- R. SPAEMANN: *Felicidad y benevolencia*, Rialp, Madrid, 1991.
- R. SPAEMANN: *Ensayos filosóficos*. Cristiandad. Madrid, 2004.
- R. SPAEMANN: “Confianza”, en *Revista Empresa y Humanismo*, vol. IX, 2/05, pp. 131-148.
- R. SPAEMANN: *Ética, Política y Cristianismo*. Palabra, Madrid, 2007.
- Ch. TAYLOR: *La ética de la autenticidad*. Paidós, Barcelona, 1995.
- O. E. WILLIAMSON: *Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications*, Free Press, Nueva York, 1975.

