



Peter Singer *Ética para vivir mejor*

LA ELECCIÓN RADICAL

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

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

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

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

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

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

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

¿Por qué hizo Boesky una cosa así? ¿Por qué alguien que posee 150 millones de dólares, una respetable posición social y -como resulta de la dedicatoria de su libro- valora al menos la apariencia de una vida ética que beneficie a la comunidad, arriesgaría su reputación, su fortuna y su libertad haciendo algo que, a todas luces, no es ético ni legal? Por supuesto, Boesky trataba de obtener grandes beneficios gracias a su acuerdo con Levine. La Comisión de Valores y Bolsa comprobaría más tarde varias transacciones en las que Boesky había utilizado información obtenida de Levine; sus beneficios en dichas operaciones se estiman en 50 millones de dólares. Dada la dudosa reputación de la Comisión de Valores y Bolsa a la hora de ejercer un control, Boesky bien pudo haber pensado que probablemente su trato ilegal para obtener información privilegiada no sería detectado y no acabaría en los tribunales. De modo que para Boesky era razonable suponer que el uso de información confidencial le reportaría un sustancial beneficio económico con pocas posibilidades de ser descubierto. ¿Significa eso que obró de un modo inteligente? En tales circunstancias, ¿dónde está la inteligencia? Al elegir enriquecerse más de un modo éticamente injustificable, Boesky eligió entre dos modos de vida fundamentalmente distintos. A esta clase de elección la llamaré «elección radical». Cuando la ética y el propio interés parecen enfrentados, afrontamos la elección radical. ¿Cómo elegir?

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

2. Es fácil reconocer el carácter ético de la acción altruista, pero buena parte de la conducta ética es compatible con el cuidado de los propios intereses. He aquí un último ejemplo, esta vez de mi propia experiencia. En mi adolescencia, durante las vacaciones estivales trabajaba en la oficina de mi padre. Se trataba de un pequeño negocio familiar de importación de café y té. Entre la correspondencia que debía leer se encontraban, ocasionalmente, cartas que mi padre enviaba a los exportadores de quienes había comprado la mercancía, recordándoles que aún no había recibido la factura de productos enviados hacía bastante tiempo. A veces, dado el lapso de tiempo transcurrido, estaba claro que

algo se había traspapelado en la sección de «cuentas pendientes» de la empresa exportadora. Si los exportadores eran firmas grandes, quizá nunca hubieran reparado en el error; para nosotros, en cambio, puesto que trabajábamos con unos márgenes brutos del 3 %, uno o dos envíos «gratis» nos hubieran reportado más beneficios que un mes de negocio normal. Así pues, le pregunté a mi padre por qué no dejar que los exportadores se ocupasen de sus propios problemas. Si se acordaban de reclamar su dinero, pues muy bien; si no, ¡mejor todavía! Me contestó que la gente decente no hacía negocios de aquella manera; y, en cualquier caso, enviar aquellos recordatorios creaba un clima de confianza, vital para cualquier relación comercial, que a largo plazo redundaría en beneficio nuestro. Su respuesta, en otras palabras, oscilaba entre referencias a un ideal ético de cómo debe uno comportarse (en qué consiste ser virtuoso en los negocios, se diría) y una justificación en términos de interés personal a largo plazo. A pesar de esta ambivalencia, mi padre actuaba claramente de manera ética.

Ejercicios

Una vez leídos los textos de Peter Singer, vais a comentarlos por grupos. Tenéis que hablar de los dos casos y hacer un análisis completo de lo que sucede en ellos, lo que pasa, lo que os parece, cómo lo juzgáis, etc. Para ayudaros y guiaros en la discusión aquí tenéis una serie de preguntas que, como mínimo, debéis contestar en grupo. No se trata de resolverlas en dos palabras, sino de hacer una explicación razonada y tan profunda como sepáis. Cuando tengáis claro lo que queréis decir, redactad la contestación.

1. ¿Qué hizo Ivan Boesky? ¿Fue inteligente? ¿Se equivocó, simplemente? ¿O fue algo *diferente* lo que hizo? ¿Qué hizo *mal*? ¿Qué te parece que tiene de especial su caso: no es como el de cualquier caco?
2. ¿Por qué lo haría? ¿Es tan comprensible? ¿Lo haríais vosotros? ¿Es disculpable? ¿Procuraríais, acaso, simplemente que no os pillaran, no correr riesgos?
3. ¿Podéis juzgarle de alguna manera? ¿Podemos decir que *debería* haber hecho las cosas de otra manera (y no para que no le pillaran, claro)?
4. ¿Creéis que la gente es más bien fiable, que no nos van a engañar o robar en el momento en que puedan hacerlo sin riesgo o más bien lo contrario, que no lo harían?
5. ¿Qué es eso de la ética profesional? ¿Conoces otros casos? ¿Cómo sería para un médico, para un mecánico, un albañil, un camarero? ¿Los que la siguen, cuando no seguirla les beneficiaría, son estúpidos?
6. ¿En qué tipo de acciones estáis comprometidos o bien os gustaría estarlo, es decir: cuáles consideraríais *valiosas*?
7. ¿Podéis imaginar algún otro caso de «elección radical»? ¿Y uno que pudiera darse en tu propia vida?
8. ¿Cuándo, cómo elegimos la vida? ¿O la eligen por nosotros? ¿Quién nos *robaría* la elección? ¿Cómo hacer una elección auténtica (en este sentido radical, no en la marca de la moto)?
9. ¿Por qué puede ser que el ‘interés propio’ y la ‘ética’ sean enfoques antagónicos? ¿Qué hay de ética en el texto 2.?
10. El padre del autor ¿es un primo? ¿es estúpido? ¿Cuáles pueden ser las razones por las que querría comportarse así? ¿Cómo os hubierais comportado vosotros?