

Hacia una nueva teoría de firma orientada al bien común

Jose Luis Retolaza

Jose Luis Retolaza es doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la UPV/EHU, especializado en el ámbito de finanzas. También es licenciado en Filosofía por la Universidad de Deusto y en Psicología Industrial y Clínica por la UNED. En la actualidad es Senior Fellow en la Deusto Business School, miembro del grupo de investigación interuniversitario ECRI y profesor visitante de la UPV/EHU, donde imparte clases en varios másteres. Es también director de Innovación de GEAccounting AIE (www.geaccounting.org), la comunidad de usuarios de contabilidad social. Además, es el actual presidente de la European Business Ethics Network en España (EBEN).

Leire San-Jose

Leire San-Jose es profesora titular de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU) y Visiting Research Fellow de la University of Huddersfield en Reino Unido. Sus investigaciones se han centrado en temas relacionados con el cash management y nuevas formas de financiación empresarial; siempre desde la perspectiva ética y la teoría de stakeholders y con objeto de crear y cuantificar el valor social de la empresa. Así, en torno a todos ellos ha escrito numerosos libros y artículos, tanto nacionales como internacionales. Además, es en la actualidad directora del grupo de investigación ECRI; Ethics in Finance & Social value (www.ehu.es/ecri).

RESUMEN

En el presente trabajo se reflexiona sobre la posibilidad de proponer una nueva teoría de firma, basada en la teoría de stakeholder, que permita una reconceptualización de la esencia y sentido de la empresa; y en consecuencia, de la definición de su rol social. En primer lugar, se revisan los presupuestos de la actual teoría de firma; y se propone como alternativa, la perspectiva ontológica de

la teoría de stakeholders. Posteriormente, se analizan los planteamientos relacionados con el “bien común”; así como la conexión de este concepto con la nueva teoría de firma propuesta. Tras concluir que, aunque existe una relación entre ambas, estas no son plenamente coincidentes, se realizan seis propuestas para avanzar en la convergencia entre ambos planteamientos. Finalmente se propone desarrollar la contabilidad social, como instrumento, tanto de gobernanza como de validación de la eficiencia del nuevo modelo.

PALABRAS CLAVE

Stakeholder, teoría de firma, teoría ontológica de stakeholder, bien común, contabilidad social, eficiencia, gobernanza.

TOWARD A NEW THEORY OF THE FIRM ORIENTED TO THE COMMON GOOD

CÓDIGO JEL/JEL CODE

A13; M14; M21

ABSTRACT

This paper reflects on the possibility to propose a new theory of firm, based on stakeholder theory, which allows a reconceptualization of the essence and meaning of the company, and therefore the definition of their social role. First, the premises of the current theory of firm are reviewed, and an alternative, based on an ontological interpretation of stakeholder theory is proposed. Subsequently, the proposals related to the “common good” are analyzed; as well as connection of this concept with the new theory of firm proposal. Although there is a relationship between the two perspectives, it is concluded that these are not fully coincide; therefore, six proposals to advance in the convergence between the two approaches are made. Finally, it is proposed the social accounting as a tool, both for governance, and for including validation of the efficiency of the new model.

KEYWORDS

Stakeholders, theory of firm, ontological stakeholder theory, common good, social accounting, efficient, governance

1. INTRODUCCIÓN

Parece existir un importante consenso sobre la necesaria transformación del modelo socioeconómico, en clave de justicia y equidad; sin embargo, resulta difícil encontrar propuestas coherentes sobre la dirección y magnitud de tal cambio. En este empeño, puede ser relevante, de forma complementaria a las propuestas de carácter macroeconómico, repensar la función social de la empresa, para intentar articular una teoría alternativa de firma. La cual podría fundamentarse en la perspectiva ontológica de la teoría de stakeholders.

Por teoría de firma puede entenderse el planteamiento conceptual relacionado con lo que es una empresa y cuál debe ser su papel en la sociedad y la economía. Pudiera parecer una reflexión filosófica sin importancia, pero está en la base de todo el sistema cultural y legal que hemos establecido en torno a la empresa; y por lo tanto, tiene importantes consecuencias prácticas.

En la actualidad, la teoría de firma dominante es monista, y se centra casi exclusivamente en el valor generado por la empresa para sus accionistas e inversores (Coase, 1937; 1988). Dicho planteamiento se sustenta en cuatro pilares fundamentales: la teoría de derechos de propiedad (Demsetz, 1967), la teoría de costes de transacción (Coase, 1960; Williamson, 1981), la teoría contractual (Barnett, 1986; Williamson, 1979), y complementariamente, la teoría de agencia (Jensen y Meckling, 1979; Eisenhardt, 1989).

En la actual teoría de firma, como corresponde a un modelo capitalista, la piedra angular que define la empresa es el capital. Prácticamente se considera que sólo el capital y el trabajo son factores de producción de valor. Habida cuenta de que el capital paga el valor del trabajo a través del salario, el valor residual pasa a ser propiedad únicamente del capital. A partir de aquí, los derechos de propiedad sobre el capital, y en consecuencia, sobre los beneficios futuros de la empresa, pasan a ser considerados como derechos de propiedad de la empresa, considerando, falazmente, que esta sólo está compuesta de capital. Desde esta misma perspectiva, se considera que el único riesgo residual lo soportan los accionistas, ya que el resto de los participantes cuentan con garantías contractuales, por lo que la gobernanza de la empresa se deja únicamente en manos de los propietarios del capital. El resultado de este razonamiento es que, tanto desde la perspectiva de la generación del valor, como de asunción de riesgos, el capital aparece como el único factor implicado, y por lo tanto como el único elemento esencial a la propia existencia de la empresa; el resto de factores son complementarios y pueden ser adquiridos en el "mercado". Pudiera pensarse que esto no afecta a la totalidad de las empresas, ya que en la economía social, los derechos de gobernanza van asociados al trabajo; sin intentar menoscabar la profunda diferencia que existe entre las empresas sociales y de capital, lo cierto es que en las primeras, los derechos de gobernanza sólo se adquieren a través de la participación en el capital de la empresa; el trabajo es condición necesaria, pero no suficiente.

La crisis en la que nos encontramos inmersos desde el 2008 (Karanikolos et al., 2013) ha puesto de manifiesto que el capital no es el único que ha soportado el riesgo; como lo demuestran la multitud de trabajadores despedidos, el incremento de las deudas a proveedores, las garantías insatisfechas a consumidores, las deudas sin cobrar con la Administración Pública, y el ingente caudal de dinero que hemos tenido que poner todos los ciudadanos para el rescate de empresas que supuestamente eran privadas y respondían a la lógica del mercado.

Por otra parte, en un entorno con claro excedente financiero, no parece que el capital económico sea el único recurso, ni siquiera el recurso clave, para la generación de valor. Desde el propio ámbito empresarial se reconoce la existencia de, al menos, seis tipos de capital: financiero, intelectual, humano, social-relacional, productivo, y natural; relevantes, todos ellos, en la generación de valor.

La consecuencia fundamental de la actual teoría de firma es que la función social de la actividad empresarial queda relegada a un segundo término. Sin duda se acepta que la empresa debe generar algún valor social, al menos para los clientes, ya que es la única forma de que estas puedan generar valor económico y, por tanto, ser sostenibles, financieramente, en el tiempo. Sin embargo, este tipo de eficiencia empresarial puede llevar, y de hecho lleva, a fomentar ciertas conductas difícilmente compatibles con el bienestar social: consumo de alcohol, tabaco, industria armamentista... Así mismo, la empresa limita su función social a aquellas necesidades que lleven aparejado un poder adquisitivo, pasando del concepto de necesidad al de demanda; sin que ninguna empresa particular tenga responsabilidad sobre las necesidades sociales, aunque sea en su ámbito de actuación, como por ejemplo la exclusión financiera en el ámbito de las entidades bancarias.

Como contraposición a este estado de cosas, en los últimos años, en el discurso ético, político y empresarial se ha hecho presente el concepto de bien común; considerando que las empresas deberían contribuir a dicho propósito, a través de su actividad. Si bien es verdad que existe un amplio consenso en relación a que las empresas deben contribuir al "bien común", este, puede ser entendido de muchas formas, algunas muy divergentes entre sí. De hecho, todos los grandes sistemas de pensamiento económico: economía planificada, economía social, economía clásica y neoclásica, neoliberalismo..., han intentado orientar el funcionamiento económico al "bien común". Así mismo, la mayoría de las grandes tiranías que hemos parecido en el siglo XX: nazismo, fascismo, comunismo, fundamentalismo islámico etc., se han justificado en base al "bien común". Ni que decir tiene que los modelos de sociedad que propugnan unos y otros sistemas se encuentran en las antípodas.

Precisamente el neoliberalismo emerge como una propuesta para que el funcionamiento "natural" del mercado sustituya la arbitrariedad de los dirigentes políticos en su búsqueda particular del "bien común"; y podríamos considerarlo como un extremo de funcionamiento social. En el otro extremo podríamos situar una sociedad que articulara la economía de forma instrumental al "bien social" perseguido; suponiendo que se pudiera llegar a un consenso sobre dicho bien. De forma intermedia, nos encontramos con modelos socio-económicos específicos como el estado de bienestar europeo, o el modelo chino; que intentan conjugar

la autoridad del estado para establecer las reglas de juego o la redistribución de riqueza, con el funcionamiento autónomo de las empresas en función de las “reglas” del mercado. Así mismo, nos encontramos con modelos conceptuales mixtos como el de la responsabilidad social empresarial, o la empresa ciudadana, que, aunque han puesto los fundamentos, no han sido capaces de desarrollar una teoría de firma alternativa; y se han desarrollado en un entorno esquizofrénico, representado por la paradoja de Goodpaster (1991), donde el único alivio consiste en vincular, aunque sea en forma mítica, el bien común y los beneficios.

Habida cuenta de lo difícil que puede resultar el concretar y acordar universalmente un concepto de bien común, y aún más, explicitar los mecanismos económicos que pueden conducir a la implementación práctica del planteamiento teórico realizado (Daly y Cobb, 1989; Maritain, 1966); así como el riesgo de la deriva absolutista. Consideramos que sería interesante encontrar un camino intermedio entre el mercado y la idealización del bien común, que nos permitiera llegar a su concreción práctica; y entendemos que una propuesta plausible es la redefinición de la empresa, verdadera célula del organismo económico, desde la teoría de los stakeholders.

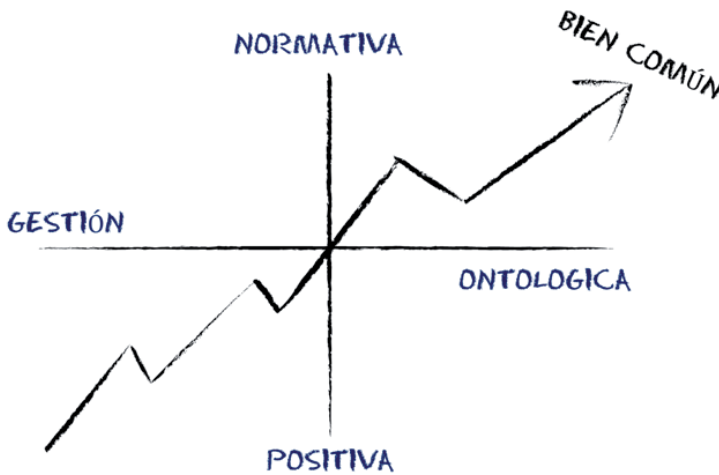
2. LA TEORÍA DE STAKEHOLDER COMO FUNDAMENTO DE UN NUEVA TEORÍA DE FIRMA

La teoría de stakeholder tiene la virtud de la heterogeneidad, ya que su terminología es utilizada desde perspectivas socio-económicas muy diferentes, e incluso enfrentadas. Las grandes empresas, tanto del Fortune 500 (Agle y Agle, 2007), como en nuestro caso, del Ibex 35 (Retolaza et al., 2015), la utilizan; pero también la práctica totalidad de los movimientos de economía alternativa, de la economía social, de los movimientos humanistas, del propio bien común, o incluso de la doctrina social de la iglesia. Desde esta perspectiva la teoría de stakeholder constituye un elemento compartido de análisis, que puede vertebrar un posible diálogo entre diferentes planteamientos. Pudiendo ser la palanca de Arquímedes que permita transformar el actual modelo socio-económico en un modelo que realmente gire en torno a la función social de la empresa como elemento clave en la conformación del bien común.

También es cierto, que la heterogeneidad de la teoría de stakeholder, conlleva una importante confusión a la hora de dialogar sobre ella, distintas perspectivas y autores, le dan una interpretación muy diversa; el mismo Edward Freeman, en función de sus trabajos, parece adoptar puntos de vista bastante distantes. Lo que indudablemente complica una visión unitaria de la teoría. Podría decirse que la heterogeneidad es tanto su virtud como su defecto. En el trabajo ya clásico de Donaldson y Preston (1995) se consideraban, al menos, tres perspectivas muy diferentes de la teoría de stakeholder: la instrumental, en la que se entiende básicamente como una teoría de gestión; la normativa, con connotaciones éticas sobre cómo debería ser la empresa; y la positiva, como una perspectiva de análisis e investigación. Nosotros creemos que sustituir las tres categorías por dos ejes de clasificación podría facilitar

la comprensión de las diferentes perspectivas; en este sentido, consideraríamos la existencia de dos ejes dicotómicos, uno ya clásico, positivo-normativo, respondiendo a las cuestiones de cómo son y como deberían ser las empresas. El otro eje, iría desde la consideración de la teoría de stakeholder como una teoría de gestión, a la consideración de la misma como teoría de firma; así en uno de los extremos de esta dimensión, que se correspondería con la categoría instrumental de Donalson y Preston (1995), aparece la teoría de stakeholder como una teoría que permite mejorar la gestión de la empresa, sin que aporte nada nuevo sobre lo que es la empresa, su concepción, o esencia. En el otro extremo, se situaría una teoría de stakeholder cuya aportación fundamental consiste en transformar la concepción de la empresa, desde una realidad transaccional a una relacional (Freeman y Moutchnik, 2013); a este extremo de la dimensión, centrado en el “ser” de la empresa, le hemos denominado perspectiva ontológica. La siguiente figura (**Figura 1**) recoge de forma sucinta la matriz formada por ambas dimensiones.

Figura 1. Teoría de stakeholder hacia el bien común.



Fuente: elaboración propia.

En la medida en la que consideremos la teoría de stakeholder como un modelo de acercamiento a la realidad, o de mejora en la gestión, posiblemente tenga poco que ver con el bien el común; pero si, por el contrario, la consideramos como una nueva forma de entender la empresa y las relaciones que en ella se generan, nos puede conducir a un modelo alternativo de empresa; un modelo que debiera tener también unas consecuencias éticas (normativas) diferentes a las del modelo actual. Y es posible que este nuevo modelo de empresa (teoría alternativa de firma) y sus consecuencias éticas, estuvieran más cerca del ideal del “bien común” referido a la función social de las empresas y organizaciones.

En la perspectiva clásica de la teoría de firma, el recorrido del “bien común”, e incluso el de la ética, es muy limitado. Teniendo en cuenta que las relaciones con el conjunto de participantes de la organización se establecen mediante nexos contractuales, el capital aparece como único factor autónomo en la creación de valor, y también como único elemento afectado por el riesgo. El bien común, queda fundamentalmente reducido a la garantía de los derechos contractuales, y en todo caso afectaría a aspectos relacionados con la justicia en la contratación, como las simetrías de información (transparencia) y poder (libertad de contratar); o el control de actuaciones presentes que puede conllevar un riesgo de incumplimiento contractual futuro, en lo que se conoce como riesgo moral (Retolaza et al., 2016c).

Sin embargo, los presupuestos de esta teoría de firma son muy endebles, de una parte, es muy cuestionable que el único factor generador de valor sea el capital; ya han pasado los tiempos en los que los medios de producción podían generar valor independientemente del resto de agentes participantes. Y de hecho hoy en día, la mayoría de las empresas intentan no tener la propiedad sobre los medios de producción, al menos, sobre los clásicos: instalaciones, maquinaria y producción energética. Actualmente, tal y como plantea la teoría de Recursos y Capacidades (Wernerfelt, 1984; Barney, 1991), parece imponerse la consideración que otros agentes participan activa y diferencialmente en la creación de valor; en esta misma línea apuntan teorías como la open innovation (innovación abierta) o la gestión del conocimiento. Por otra parte, teniendo en cuenta la cantidad ingente de capital que se mueve en busca de una oportunidad, en la actual burbuja monetaria en la que nos encontramos; no parece descabellado, que el capital pueda ser considerado como un recurso más, en la generación de valor, y no como el único recurso.

Al otro lado de la ecuación, el riesgo, también parece que, el supuesto de que la pérdida residual sólo afecta al capital, es poco menos que ilusoria. La actual crisis económica, nos ha mostrado como las relaciones contractuales no suponen excesiva garantía, y en el mejor de los casos están sujetas a amplios riesgos. Trabajadores despedidos, clientes con viviendas pagadas y a media construcción, deudas inmensas con hacienda o la seguridad social, proveedores sin cobrar o con retrasos kafkianos en los plazos de cobro parecen sugerir que algunos otros stakeholder al margen de los accionistas asumen importantes riesgos, por lo menos similar a los del capital. El hecho de que entre el 10% y el 20% de las empresas europeas tengan fondos propios negativos (Urionabarrenetxea et al. 2016), parece poner de manifiesto que existe una proporción elevada de casos en los que, evidentemente, los riesgos asumidos por otros stakeholder son muy superiores a los asumidos por los accionistas, que a estas alturas toman decisiones cuyo posible impacto negativo sólo afecta a terceros (Retolaza et al., 2016c). Por si esto no fuera suficiente, se podría señalar el hecho de que cualquier contrato medianamente complejo es por naturaleza incompleto (Wieland, 2011); y por tanto no puede contar con una garantía completa de cumplimiento.

Desde la mencionada perspectiva ontológica, la teoría de stakeholder, cuestiona seriamente los dos principios fundamentales sobre los que se asienta la actual teoría de firma; de una parte, que el único factor de creación de valor en una organización sea el capital; de otra,

que los únicos que asumen riesgo residual sean los accionistas. Creencias, asumidas por el “saber convencional” e incorporadas en la legislación mercantil, que no sólo permite que los accionistas puedan captar la totalidad del valor excedente generado, sino que también permite, que sean los únicos con derecho de gobernanza; cuando las decisiones que se toman afectan a un conjunto mucho más amplio de stakeholders. Combinando la teoría de stakeholders con la de recursos y capacidades, podríamos considerar la empresa como

Una red de stakeholders que comparten recursos y capacidades para conseguir un valor incremental, para ellos mismos y para la sociedad, el cual se distribuyen entre el conjunto de participantes, tanto activos como pasivos (afectados).

Llegados a este punto cabe preguntarse ¿por qué si en una empresa, no sólo los accionistas, sino el conjunto de stakeholders, contribuyen en la generación de valor y en la asunción de riesgos, se considera que los únicos que tienen derechos legítimos a decidir sobre el destino del beneficio residual y la estrategia para su obtención, son los que aportan el capital. Parecería lógico que la empresa tuviera la finalidad de satisfacer los intereses del conjunto de participantes en la generación de valor o en la asunción de riesgos. La respuesta es simple, existe una teoría de derechos de propiedad que conlleva que, en la práctica totalidad de países, se considere a los accionistas como propietarios de la empresa, independientemente de la aportación real de valor que originen, o del porcentaje de riesgo que asuman.

La teoría de stakeholder (Freeman, 1984; Freeman et al., 2010; Donaldson y Preston, 1995), desde una perspectiva normativa, amplía la responsabilidad de las empresas al conjunto de grupos de interés que la componen, no limitándose sólo a los accionistas. En terminología de la teoría de agencia (Jensen y Meckling, 1979) significa que otros stakeholders, además de los accionistas, deberían asumir el rol de principal; consecuencia de lo cual, los directivos de la empresa tendrían responsabilidades finalistas con la totalidad de stakeholders implicados. Este empoderamiento de los stakeholders, pasando de sujetos instrumentales a principales, entra en conflicto con la teoría de firma clásica, y con las consecuencias normativas que se derivan de la misma, como es la maximización del valor para el accionista. Consecuentemente, nos encontramos con un modelo multistakeholder, con responsabilidades multifiduciarias por parte del agente (directivos). Esto conlleva la superación, de forma natural, de la paradoja de Goodpaster (1991); la cual señalaba que el agente no podía mejorar las condiciones de cualquiera de los participantes en la empresa, si esto perjudicaba al accionista (único principal), ya que su responsabilidad respecto al mismo era fiduciaria, y sólo actuaba por delegación del mismo. Como vemos, una nueva teoría de firma basada en la teoría de stakeholder, inmediatamente afecta al propósito general de la organización, ampliándose desde el interés de sus accionistas, al interés de todos sus stakeholders; e inmediatamente, pasa a exigir un nuevo modelo de gobernanza, donde estén representados no sólo los accionistas, sino el conjunto de stakeholders. Algo que, sin duda, se intuye en los primeros trabajos de Freeman, pero que luego ha pasado desapercibido en el desarrollo de la teoría de stakeholder (Moriarty, 2014).

3. ACERCÁNDONOS A LA COMPRENSIÓN DEL CONCEPTO DE BIEN COMÚN

En primer lugar, hay que señalar que toda teoría económica más o menos significativa, ha tenido por finalidad el bien común. Cabe recordar que, en un primer momento, la economía nace y se incorpora a la Universidad como Economía Política, y su fin no es otro que orientar las políticas económicas a la búsqueda de un bien común. Que el primer profesor universitario de la materia fuera Malthus, en la Universidad de la Compañía Inglesa de las Indias, ilustra claramente que no es lo mismo coincidir en la búsqueda del bien común, que estar de acuerdo en un bien común concreto.

El neoliberalismo es un buen ejemplo en la búsqueda del bien común; sus primeros pasos tienen lugar como reacción a las políticas totalitaristas que se están imponiendo en Europa, en los años treinta del pasado siglo. Tras la experiencia traumática de la segunda guerra mundial, la desconfianza en el potencial de los gobiernos para alcanzar el bien común, es aún mayor, e intentan buscar la solución en el mercado. Una interrelación caótica de relaciones transaccionales que, a su entender, puede conseguir una mejor satisfacción de los intereses del conjunto de sujetos participantes que cualquier economía planificada; y, además, escapa a los intereses egoístas de los planificadores. Al fin y al cabo, no cabe esperar de los políticos un planteamiento menos egoísta que del resto de ciudadanos (Bucharan, 1967). Los malos resultados, en cuanto a satisfacción de los ciudadanos, obtenidos por los diferentes experimentos de economía planificada (URSS, Países de la Europa del este, China, Cuba, Corea del Norte, etc.) parecían dar la razón al planteamiento neoliberal; y la caída del “muro de Berlín” fue su entronización. Tres décadas después, los resultados obtenidos: crisis del 2008, financiarización de la economía, incremento de la desigualdad (Piketty, 2014), parecen estar lejos del “bien común” prometido; por lo menos, si por “bien común”, se entiende como el bien de todos y cada uno de los miembros de la sociedad (Zamagdi, 2007; Argandoña, 2011).

En occidente, el concepto de “Bien Común” ha tenido diversa fortuna; ocupó un lugar destacado en la obra de Aristóteles; y más práctica, pero no menos importante, en el corpus jurídico del derecho romano. Posteriormente tiene un papel central en Tomás de Aquino; y en general, en toda la Escolástica. Pero a partir del individualismo, propio de la ilustración, el concepto pierde actualidad; y, prácticamente, desaparece en las corrientes relativistas y multiculturales del siglo pasado. En el mejor de los casos queda relegado al ámbito de la teología (Moltmann, 1968; 1976) o la doctrina social de la iglesia (Benedicto XVI). En la actualidad, aunque aún es pronto para tener una perspectiva suficiente, estamos asistiendo a un resurgimiento del concepto de bien común como ámbito de reflexión (Zamagni, 2007; Mele, 2009a; Argandoña, 1998; Felber, 2015) quizás como respuesta a la profunda crisis en la que nos encontramos y a la insatisfacción que el neoliberalismo está generando en amplios segmentos de la población.

De forma sintética, Combinando las aproximaciones de Harrison (2013) y Argandoña (1998; 2011); podríamos considerar la existencia de tres diferentes planteamientos del “Bien Común” (Argandoña, 1998; 2011; Harrison, 2013): 1) un modelo comunitario, que sin duda guarda relación con la economía marxista, y con las experiencias totalitarias de mediados del siglo pasado; 2) un modelo de orientación utilitarista, muy relacionados con el planteamiento neo-liberal de la economía; y 3) un modelo deontológico, vinculado principalmente con el valor “justicia”.

El modelo comunitario que ha tenido un amplio desarrollo en siglos anteriores, considera la comunidad como algo diferente al mero agregado de individuos. Se presenta como un espacio moral donde las cosas tienen valor en la medida que la cultura vigente les da sentido. Se trata, pues, del bien de la comunidad, no del bien de las personas individuales en cuanto miembros de la comunidad. Históricamente, el problema fundamental de este modelo ha radicado en la fácil deriva hacia planteamientos totalitaristas, y al consecuente sacrificio de las personas en aras de la comunidad. Por su parte, en la aproximación utilitarista, el bien común se identifica con el interés general entendido como la suma de los intereses privados, seleccionados por cada individuo a partir de su función de utilidad. Se trata, pues, de una ética con base hedonista, centrada en conseguir “el mayor bien para el mayor número de personas” (Sinnott- Armstrong, 2012). Este planteamiento se encuentra fuertemente vinculado al liberalismo en general (Nozick, 1988), y a la perspectiva neoliberal de la economía, en particular (Harrison, 2013). La idea-valor clave viene dada por el paradójico binomio libertad / leyes de mercado.

La constatación de que, en una lógica del mercado, el ejercicio de la libertad es difícil de actualizar sin la disposición de recursos económicos; y la constatación de las desigualdades inherentes al lugar de nacimiento de las personas; parece demandar el valor justicia como un elemento importante del sistema. En esta línea el “bien común” se puede orientar a la necesidad de que la totalidad de las personas dispongan de los recursos necesarios para desplegar la vida humana en todo su potencial. En este ámbito son de actualidad el Enfoque de las capacidades (Sen, 1999) o el modelo Deontológico (Nussbaum, 1992). Posiblemente podríamos considerar que el liberalismo bienestarista (welfare liberalism) se ubica en esta línea. Ya que, partiendo de los supuestos individualistas del liberalismo, se hace consciente, que las personas al tratar de llevar a la práctica su proyecto de vida en el ámbito del libre mercado, se encuentra ante posiciones de partida muy distintas; consecuentemente, es tarea del Estado (éticamente neutral, como en el liberalismo filosófico) garantizar esa igualdad; asegurando y distribuyendo equitativamente las libertades y los recursos que los individuos necesitan para llevar las vidas que libremente quieran elegir. En este modelo se introduce el valor “justicia” como un mecanismo compensador de los desequilibrios generados por las desigualdades iniciales y los fallos coyunturales o estructurales de las leyes de mercado (Rawls, 1971).

Sin querer devaluar el potencial de la línea de investigación y reflexión en torno al “bien común”, lo cierto, es que este concepto conlleva algunos problemas de difícil resolución, entre los que podríamos destacar los siguientes (Deneulin, 2006): en muchas ocasiones, la referencia al bien común sólo es un concepto instrumental, ya que el fin último es el bien individual.

En aquellos casos en los que no es instrumental, fácilmente se convierte en un instrumento de referentes totalitarismos. En el estado de bienestar, el “bien común” se utiliza como mero sinónimo de los bienes públicos. Cuando se intenta concretar y consensuar, queda reducido a una lista de derechos humanos o recursos necesarios para mejorar la “calidad de vida”. En cualquier caso, es un concepto irrealizable, ya que en una sociedad multicultural resulta imposible llegar a un acuerdo.

En consecuencia, quizás habría que plantearse si el “bien común” no es uno de esos términos sin sentido, del que es mejor no hablar; tal y como Wittgenstein (1958) nos prevenía.

4. VINCULANDO EL BIEN COMÚN CON LA TEORÍA DE STAKEHOLDERS

El problema fundamental de todos estos modelos, es que, o son incapaces de identificar un “bien común”, o el supuesto “bien común” propuesto no es comúnmente aceptado por la globalidad de los sujetos implicados. La impresión, basada en muchos siglos de historia, es que por mucho que se retuerza la semántica o se generen nuevos términos, el problema de fondo se mantiene irresoluble. Sin descartar que sea necesario el diálogo entre las distintas ideologías para intentar llegar a consensos relativos al bien común, que puedan tener una aceptación creciente; y que quizás el proceso de globalización de la comunicación pueda favorecer estos procesos de convergencia. Sin descartar explorar otras vías, como la Social Integrative Theory, propuesta por Donaldson y Dunfee (1994), o los acuerdos dimanados de organismos representativos internacionales, como los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible). Nuestra propuesta pasa por explorar un espacio alternativo en la concepción del “bien común”. Dicho espacio, en lugar de referirse a la sociedad o a la economía, se circunscribe a la empresa; como elemento básico constitutivo de la organización socio-económica, en la práctica totalidad del mundo.

Profundizando en la perspectiva ontológica de la teoría de stakeholder, podríamos considerar la naturaleza de la empresa como un nexo contractual, implícito o explícito, de recursos e intereses de diversos stakeholders, con el objetivo de crear valor añadido, económico o no económico, a través de procesos de gobernanza y gestión.

Si tenemos en cuenta que, desde la perspectiva ontológica de la teoría de stakeholders, “la naturaleza de la empresa puede ser definida como un nexo contractual de intereses y recursos de los stakeholders, la función de los cuales es la gobernanza de los recursos propios con el objetivo de crear valor añadido económico y distribuirlo como rentas cooperativas” Wieland (2011: 227); la conclusión sería que las empresas, y por ende, todo tipo de organizaciones tendría como objetivo satisfacer los intereses, no sólo de los accionistas, sino, del conjunto de stakeholders. Nótese que, en este cambio respecto a la teoría de firma tradicional, el interés económico de los accionistas, se ha ampliado a los intereses del conjunto de stakeholders; trabajadores, clientes, proveedores, administración pública, vecinos, financia-

dores, directivos, la sociedad en general; y por supuesto, también los accionistas. Así mismo, el concepto de interés económico, se amplía a otro tipo de intereses: conciliación familiar, desarrollo profesional, experiencia emocional... que aunque evidentemente tienen un componente económico, no se pueden reducir a lo estrictamente económico.

Si bien es cierto que esto no puede ser todavía considerado como el “bien común”, sin duda, esta perspectiva avanza significativamente en la comunitarización (socialización) del propósito de las organizaciones. Así, encontramos un acercamiento entre esta nueva concepción de la empresa y el planteamiento del “bien común”; ya que, si este se pudiera desarrollar, de alguna forma, desde una perspectiva macro, la concepción expuesta, facilitaría alinear, con el mismo, la gobernanza de las empresas y organizaciones. No obstante, es posible plantear, al menos de forma teórica, que los intereses de los stakeholders puedan responder a intereses egoístas particulares, carentes de legitimidad e incluso perjudiciales para otros integrantes de la sociedad; lo cual vendría a cuestionar que esta nueva teoría de firma nos acercara a un escenario mejor para la sociedad, en su conjunto (Melé, 2009b). Sólo se habría sustituido el interés egoísta de los accionistas, por el interés, también egoísta, de un conjunto variopinto de stakeholders.

Con el fin de poder responder a la crítica expuesta, se hace necesario conectar esta nueva teoría de empresa con el bien común, para lo cual proponemos desarrollar una serie de aspectos complementarios, a los que denominaremos corolarios, en línea de poder avanzar en la posible legitimación de los intereses de los stakeholders.

Corolario 1. Puesto que los stakeholders son miembros de la sociedad, no aislados de los intereses de la misma; en la medida en la que se amplíe su variedad y participación en una organización, tenderá a darse una mayor porosidad entre los intereses generales de la sociedad y los de los stakeholders de la organización.

Corolario 2. Las personas somos complejas y tenemos intereses mucho más amplios y diversos que el simple interés económico (Argandoña, 2011). El superar el conflicto por la apropiación de las rentas, exige gestionar un conjunto de intereses variados, dispersos, e incluso heterogéneos, dentro de cada grupo de stakeholders (Retolaza et al., 2015).

Corolario 3. Se debe considerar una perspectiva amplia en la conceptualización de los stakeholders, incluyendo no sólo a los que aportan recursos – los que “afectan” en terminología de Freeman (1984)-, sino también a los que son afectados por la organización (Freeman et al., 2008).

Corolario 4. Se debe incorporar la responsabilidad por omisión, sobre los “no stakeholder”; que si bien no son responsabilidad de ninguna empresa en particular, si deben serlo del conjunto de empresas de un determinado sector. Por ejemplo, de la exclusión financiera, energética, o en relación a los medicamentos.

Corolario 5. Habida cuenta que, los desfavorecidos difícilmente tienen capacidad para defender sus propios intereses, se debe potenciar la generación e incorporación a la gobernanza de los shapeholders (Retolaza et al, 2016a), entendidos como aquellas

entidades que defienden los derechos legítimos de terceros, que por la razón que sea (capacidad, tiempo, sinergias de volumen) se ven dificultados para hacerlo de forma directa. Siguiendo el principio de subsidiaridad (Melé, 2012), cuando no surjan de forma natural estos shapeholders, o no tengan capacidad suficiente de actuación, los gobiernos, de forma individual, colectiva, o a través de organismos conjuntos, debería asumir las funciones de los shapeholders.

Corolario 6. Debemos considerar y transmitir una antropología humanista, donde los intereses sociales sean incorporados de forma natural (micro normas) por los miembros de las diferentes empresas; y, por tanto, incorporados al acervo de intereses que intentará satisfacer la empresa u organización. En esta línea resulta necesario desarrollar una cultura social sobre los derechos humanos y la dignidad como aspectos fundamentales en cualquier tipo de relación transaccional.

Paralelamente, el cambio de paradigma, no sólo exige una nueva teoría de firma, sino una nueva antropología capaz de superar la perspectiva egocéntrica en la que nos ha situado el utilitarismo. Esta perspectiva, de clara concepción atomista, considera que los deseos e intereses individuales son la única razón para la interacción con los demás (Harrison y Strassmann 1989; Harrison 2002; 2013). En el idealizado esbozo neoclásico, la persona sólo persigue su propio interés, negando o ignorando la existencia de relaciones realmente significativas con otras personas. Este planteamiento conlleva la centralidad del conflicto como *leit motiv* de cualquier organización, y genera la creación de una falsa antítesis entre el autointerés y el altruismo. Si creemos que el ser humano está obligado a ser egoísta por naturaleza, y nos comportamos consecuentemente con tal creencia, -coherente con la teoría de disonancia cognitiva (Festinger, 1957)-, se cumplirá la predicción, y actuaremos como seres egoístas, adentrando en un ciclo vicioso. Puede apreciarse el carácter tautológico de este proceso.

Las personas, a la vez que individuales somos seres dialógicos que nos construimos a nosotros mismos en la interacción con los demás (Buber, 1947; Levinas, 1979). Ya Aristóteles (1159, b25) veía la amistad como una fuerza particularmente importante en la articulación de la polis; y son múltiples los estudios, que desde las ciencias, inciden en el carácter cooperativo básico del ser humano (Rand et al., 2012); y en la falta de correlación entre el egoísmo y la felicidad, o incluso el éxito (Seligman et al., 2005).

Por eso, para que pueda haber una confluencia real entre la teoría ontológica de stakeholder (OSTY) y los planteamiento del "bien común", necesitamos caminar hacia una cultura que sustituya el planteamiento antropológico individualista, propio de la economía neoliberal; por otro dialógico, que reconozca que el valor fundamental para las personas se construye en la relación con el otro, y no en el mero disfrute de bienes materiales. En palabras de Fromm (1976) deberíamos pasar de una lógica del tener –bienes materiales- a una lógica del ser –relación con otras personas y con el entorno-; o lo que sería muy similar, de una lógica transaccional a una relacional (Freeman y Auster, 2015).

5. LA CONTABILIDAD SOCIAL COMO RESPUESTA A LOS POTENCIALES PROBLEMAS DE EFICIENCIA Y GOBERNANZA

A la economía neoclásica le gusta hablar del óptimo de eficiencia de Pareto como sinónimo o justificación de buen funcionamiento, podría decirse, incluso, que dicha eficiencia se acercaría al concepto de bien común. Nada más lejos de la realidad. En cualquier entorno que nos encontremos con personas privilegiadas, bien por razones de nacimiento, capacidad o suerte; será imposible desarrollar ningún tipo de mejora social, si para ello es necesario que nadie empeore su situación. Incluso llevándolo al extremo, cualquier cambio que reduzca la desigualdad, significará para alguien una merma relativa, y por tanto no será “óptimamente” eficiente. En este sentido, la teoría ontológica de stakeholder como teoría de firma no sería Pareto eficiente; por cuanto que los accionistas perderían derechos de gobernanza que empeorarían su actual situación, independientemente de la mejora que pudieran obtener otros grupos de interés.

Sin embargo, si introducimos la corrección de Kaldor-Hicks (1939), sí se podría hablar de un óptimo de eficiencia. Bajo la eficacia de Pareto, un resultado es más eficiente si por lo menos hace que una persona mejore y nadie salga perjudicado; bajo la eficacia de Kaldor-Hicks, un resultado puede ser más eficiente, aunque algunos sujetos salgan perjudicados. Un resultado será más eficiente si los sujetos que mejoran podrían en teoría compensar a los que empeoran; de forma, que para el conjunto de personas intervinientes el valor creado sea superior. Mientras que todas las situaciones Pareto eficiente son también eficientes de Kaldor-Hicks (K-H), la inversa no es verdad. Para ser útil, la nueva teoría de firma, debería posibilitar una mejora del óptimo de K-H, en relación con la teoría neoclásica. El problema consiste en cómo podemos medir el valor obtenido, para constatar comparativamente si el nuevo planteamiento optimiza o no el óptimo de eficiencia.

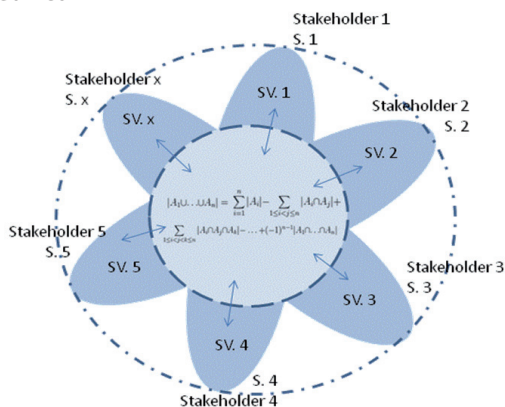
El otro problema asociado a la nueva teoría de firma (TOS), es el que Jensen (2002) define como problema de ingobernanza, consistente en la imposibilidad o dificultad para que el principal, sea este quien sea, controle las actuaciones de los directivos de una empresa con objetivos múltiples. La teoría de agencia plantea la brecha que puede existir entre los objetivos de los accionistas (principales) y los de los gestores (agentes), poniendo de relieve la dificultad de alinear los objetivos de ambos grupos. Si esto ya es difícil en empresas con objetivos monistas, es decir, orientadas exclusivamente a la generación de valor para el accionista; en empresas que debieran conjugar múltiples intereses de diversos stakeholders, algunos de ellos económicos, otros no económicos, y muchos emocionales, la gobernanza y el control de gestión se tornarían imposibles. El resultado sería que el agente podía actuar con total discrecionalidad, respondiendo a sus propios intereses; justificándose y aliándose con los intereses de los stakeholders que mejor encajaran con los suyos propios. El resultado sería una situación de ingobernanza por parte de los principales, independientemente de que estos fueran solamente los shareholders o el conjunto de stakeholders.

En relación con este problema, sin duda importante, en primer lugar habría que cuestionar la fundamentación de la propia teoría de agencia, por cuanto que representa un acercamiento a la relación principal-agente desde la perspectiva antropológica del *homo economicus*, guiado por una racionalidad económica egoísta. Frente a esta lógica podríamos oponer la teoría del servidor (*stewardship theory*) (Davis et al., 1997), donde la motivación fundamental del agente es responder a la confianza fiduciaria en él depositada. Desde la perspectiva histórica podríamos recordar que entidades multi-stakeholders como las Cajas de Ahorros han funcionado correctamente a lo largo de dos siglos; y sólo se han colapsado, en parte, coincidiendo con el neoliberalismo y la absolutización del interés personal como norma de conducta.

Pero no sería suficiente quedarnos en esta respuesta teórica. Ambos problemas, el de la eficiencia y el de la ingobernanza, nos obligan a preguntarnos acerca del sistema de indicadores que podría permitir el seguimiento y control de gestión en las organizaciones, desde la teoría ontológica de stakeholder. En el planteamiento clásico tenemos un objetivo más o menos definido, la generación de valor económico para los accionistas, y un sistema de indicadores que es la contabilidad económico financiera. En este modelo tenemos una pluralidad de stakeholders, cada uno con una multiplicidad potencial de intereses, y ningún sistema de control de gestión.

La respuesta a este problema la podemos encontrar en la contabilidad social (San-Jose y Retolaza, 2016; Retolaza et al., 2016b), un proceso metodológico incipiente, que puede posibilitar la cuantificación de los resultados obtenidos para cada uno de los diferentes stakeholders. Sin extenderos en la descripción del proceso, que no es objeto de este trabajo, si nos gustaría presentar la siguiente figura (Figura 2), en la que se representa el denominado modelo poliédrico, que permite monetizar el valor económico y no económico generado para los diferentes stakeholders a partir de la nueva concepción de empresa que hemos descrito a lo largo del trabajo.

Figura 2. Modelo Poliédrico



Fuente: Retolaza, San-Jose y Ruiz-Roqueñi, 2016b: 40.

El modelo hace referencia a la distribución de valor para los diferentes stakeholders; con dos peculiaridades. De una parte, tener en consideración, no sólo el valor residual generado a la finalización del ejercicio, sino el valor, tanto agregado como movilizado a lo largo del proceso productivo. De otra parte, tener en cuenta, no sólo el valor generado a través de la actividad de mercado, normalmente de carácter económico-financiero, sino la totalidad de valor generado a través de mecanismos de no mercado, incluido el valor emocional. El modelo nos permite identificar seis ecosistemas concéntricos de valor, no necesariamente ordenados de esta forma: 1) el económico-financiero, 2) la aportación socio-económica generada a la administración, 3) el valor social específico (no mercado) generado para el conjunto de stakeholders (sociedad); 4) el valor consolidado, sumatorio, excluidas duplicidades del valor de mercado y no mercado; 5) el valor emocional, incorporado como un factor corrector al alza o a la baja del valor consolidado generado para cada stakeholder; y 6) el valor compartido por diferentes stakeholder, tanto en su totalidad como en las múltiples combinaciones posibles.

6. CONCLUSIONES

La principal conclusión que se deriva del trabajo es que una nueva teoría de firma, no sólo es necesaria, sino que es posible. La teoría de stakeholders en su perspectiva ontológica pone los fundamentos a esta nueva interpretación de la naturaleza de la empresa, que incluiría en su posible definición cuatro elementos clave: 1) Principio de composición: estaría compuesta por una red o conjunto de stakeholders que se agrupan voluntariamente; 2) Principio de cooperación: todos ellos acuerdan tácita o explícitamente aportar recursos, capacidades e intereses al proyecto; 3) Principio de generación de valor: la integración de dichos recursos, mediante procesos coordinados de gobernanza y gestión, generan un valor agregado, superior a la utilización de los mismos de forma individualizada; y por último, 4) Principio de retribución: el valor generado se distribuye de forma equilibrada entre todos los que aportan y están afectados, incluyendo los “no stakeholder”.

Aunque, sin duda, esta nueva teoría de firma tendría un mayor encaje con el planteamiento del “bien común”, ya que conlleva un proceso de socialización, tanto en la gobernanza, como en la distribución de valor; no se identifica necesariamente con una teoría del “bien común”. Sin embargo, es posible incorporar seis corolarios que permiten mejorar la conexión entre la teoría ontológica de stakeholder y el paradigma del “bien común”, a saber: 1) ampliación y diversificación de los stakeholders implicados; 2) ampliación del concepto de valor, no reduciéndose sólo al económico-financiero; 3) ampliación de la consideración de stakeholders a todos los afectados, independientemente de su aportación de recursos o de su capacidad para incidir en el resultado de la organización; 4) ampliar la distribución de valor a los “no stakeholder” o excluidos; 5) potenciar la participación de shapeholders, y subsidiariamente de la administración pública; y por último, pero quizás lo primero que debería hacerse, 6) sustituir la antropología del “homo economicus” por la del ser humano. En teoría parecería que, en este proceso de ampliación, la teoría ontológica de stakeholder puede adquirir la

capacidad de articular en la práctica un modelo de “bien común”, constituido de forma inductiva a partir de los propios stakeholders.

Por último, pero no menos importante, cabe considerar que esta nueva teoría de firma debe dotarse de instrumentos metodológicos que permitan, tanto la gobernanza como el control de gestión. La contabilidad social, articulada a través del Modelo Poliédrico, podría desempeñar este papel. En este sentido la contabilidad social parece necesaria para hacer operativa la teoría ontológica de stakeholder (TOS); aunque la relación no es biunívoca, ya que la contabilidad social podría funcionar razonablemente bien con la teoría de firma tradicional, siempre que se acepte que la empresa tiene alguna responsabilidad con terceros, además de con sus accionistas.

A futuros, cabe especular, con la creación de un indicador “macro”, similar al producto interior bruto, pero reflejando el valor integral que las empresas y organizaciones generan para el conjunto de la sociedad; lo que podría posibilitar el desarrollo de políticas públicas específicas para su desarrollo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agle, B. R. & Agle, A. (2007). The stated objectives of the Fortune 500: Examining the philosophical approaches that drive America's largest firms, Working Paper, University of Pittsburgh. Cited in Agle, B.R.; Donaldson, T.; Freeman, R. E.; Jensen, M.C.; Mitchell, R. K. & Wood, D. (2008). "Dialogue: Toward Superior Stakeholder Theory", *Business Ethics Quarterly*, 18(12): 153-190.
- Argandoña, A. (1998). The stakeholder theory and the common good. *Journal of Business Ethics*, 17 (9-10), 1.093-1.102.
- Argandoña, A. (2011). *El Bien Común*, Working Paper DI-837, Documento de Investigación DI-937. Bussines Scholl Universidad de Navarra, IESE.
- Barnett, R. E. (1986). A consent theory of contract. *Columbia Law Review*, 86(2), 269-321.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Benedicto XVI. Encíclica Caritas in Veritate, Ciudad del Vaticano, Librería Editrice Vaticana.
- Buber, M. (1947). *Between man and man*. First edition, Routledge, London.
- Buchanan, J. M. (1967). *Public finance in democratic process: Fiscal institutions and individual choice*. University of North Carolina Press Books: USA.
- Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386-405.
- Coase, R. H. (1988). The nature of the firm: influence. *Journal of Law, Economics, & Organization*, 4, 33-47.
- Daly, H. E. and Cobb, J. (1989). *For the Common Good: Redirecting the Economy Towards Community, the Environment, and a Sustainable Future*, Beacon editorial, Boston.
- Davis, J. H., Schoorman, F. D., & Donaldson, L. (1997). Toward a stewardship theory of management. *Academy of Management Review*, 22(1), 20-47.
- Demsetz, H. (1967). Toward a theory of property rights. *The American Economic Review*, LVII, 347-359.
- Deneulin, S. (2006). Amartya Sen's capability approach to development and Gaudium St spes. *Journal of Catholic Social Thought* 3, 2.
- Donaldson, T. & Preston, L.E. (1995). The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications. *Academy of Management Review* 20(1), 65-91.
- Donaldson, T., & Dunfee, T. W. (1994). Toward a unified conception of business ethics: Integrative social contracts theory. *Academy of Management Review*, 19(2), 252-284.

- Eisenhardt, K. M. (1989). Agency theory: An assessment and review. *Academy of Management Review*, 14(1), 57-74.
- Felber, C. (2015). *Change Everything*. University of Chicago Press Economics Books.
- Festinger, L. (1957). *Cognitive dissonance theory*. 1989) *Primary Prevention of HIV/AIDS: Psychological Approaches*. Newbury Park, California, Sage Publications.
- Freeman, R. E. & Auster, E. R. (2015). *Bridging the Values Gap: How Authentic Organizations Bring Values to Life*. Berrett Koehler published, Oakland.
- Freeman, R. E. & Moutchnik, A. (2013). *Stakeholder management and CSR: questions and answers*. *UmweltWirtschaftsForum*, Springer Verlag, 21(1).
- Freeman, R. E. (1984). *Strategic management: A stakeholder approach*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Freeman, R. E., Harrison, J. S., Wicks, A. C., Parmar, B. L., & De Colle, S. (2010). *Stakeholder theory: The state of the art*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Freeman, R. E.; Harrison, J.S. & Wicks, A. (2008). *Managing for Stakeholders: Survival, Reputation, and Success*, Yale University Press, New Haven, [Conn.].
- Fromm, E. (1976). *To have or to be?*. A&C Black, London.
- Goodpaster, K. (1991). Business ethic and stakeholder analysis. *Business Ethics Quarterly*, 1 (1), 53-73.
- Harrison, K. & Strassmann, D. (1989). *Gender, Rhetoric and Economic Theory*, in Southern Economics Association Annual Meeting, Orlando, Florida.
- Harrison, K. (2002). *Categories as containers: classification and the type-hierarchy explanation of models in Agent Modeling and Cross-Disciplinary Discourse Conference*, New Mexico State University, Las Cruces, USA.
- Harrison, K. (2013). *Ontological Commitments of Ethics and Economics*. *Economic Thought* 2(1), 1-19.
- Jensen, M. (2002). Value maximization, stakeholder theory, and the corporate objective function. *Business Ethics Quarterly*, 12 (3), 235-256.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1979). *Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and ownership structure* (pp. 163-231). Springer, Netherlands.
- Kaldor-Hicks, N. (1939). *Welfare Propositions in Economics and Interpersonal Comparisons of Utility*. *Economic Journal* 49(195), 549-552.
- Karanikolos, M., Mladovsky, P., Cylus, J., Thomson, S., Basu, S., Stuckler, D., & McKee, M. (2013). *Financial crisis, austerity, and health in Europe*. *The Lancet*, 381(9874), 1323-1331.

- Levinas, E. (1979). *Totality and infinity: An essay on exteriority*, Kluwer Academic Publisher, Dordrecht (Netherland).
- Maritain, J. (1966). *The Person and the Common Good*. Ed. Notre Dame University Press, Notre Dame.
- Melé, D. (2009a). Integrating personalism into virtue-based business ethics: The personalist and the common good principles. *Journal of Business Ethics*, 88(1), 227-244.
- Melé, D. (2009b). The view and purpose of the firm in Freeman's stakeholder theory. *Philosophy of Management*, 8(3), 3-13.
- Melé, D. (2012). The firm as a "community of persons": A pillar of humanistic business ethos. *Journal of Business Ethics*, 106(1), 89-101.
- Moltmann, J. (1976). *El experimento esperanza*, Ed. Sígueme, Salamanca.
- Moltmann, J. (1968). *Teología de la esperanza*. Ed. Sígueme, Salamanca.
- Moriarty, J. (2014). The connection between stakeholder theory and stakeholder democracy an excavation and defense. *Business & Society*, 53(6), 820-852.
- Nozick, R. (1988). *Anarchy, State and Utopia*. Ed. Basic Books, Nueva York.
- Nussbaum, M. (1992). Human functioning and social justice: In defense of Aristotelian essentialism. *Political Theory*, 20, 202-246.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the twenty-first century*. Belknap Press, Cambridge, USA.
- Rawls, J. (1971). *A theory of Justice*. Edición española 6ª edición en 2006 Ed. Fondo de Cultura Económica, Madrid.
- Retolaza, J. L., Ruiz-Roqueñi, M., & San-Jose, L. (2015). An Innovative Approach to Stakeholder Theory: application in Spanish transnational corporations. *Review of Business Management*, 17(55), 1007-1020.
- Retolaza, J.L., San-Jose, L. & Aguado, R. (2016a). The role of shapeholders as a link between a firm and non-stakeholders: the pursuit of an economy for the common good based on stakeholder theory in Seifi, S. & Crowther, D. (Eds.). *Corporate Responsibility & Stakeholding*. Emerald publishing.
- Retolaza, J.L.; San-Jose, L., & Ruiz-Roqueñi, M. (2016b). *Social Accounting for Sustainability. Monetizing the Social Value*. Heidelberg: Sringer publishing.
- Retolaza, J.L.; San-Jose, L., Urionabarrenetxea, S. & Garcia-Merino, J.D. (2016c). Linking the moral hazard and leverage in companies, *Ramon LLull Journal of Applied Ethics*, 7, 143-166.
- San-Jose, L., & Retolaza, J.L. (2016). *Contabilidad Social orientada a los stakeholders. Perspectiva de la Administración Pública*. Ed. Pirámide, Madrid.

- Seligman, M. E. P.; Steen, T. A., Park, N. and Peterson, C. (2005). Positive psychology progress: Empirical validation of interventions. *American Psychologist* 60 (5), 410-421.
- Sen, A. (1999). *Development as Freedom*, Oxford University Press, Oxford.
- Sinnott-Armstrong, W. (2012). Consequentialism. In E. N. Zalta (Ed.), *Encyclopedia of Philosophy*, ed. The Stanford, Oxford. Available at: <http://plato.stanford.edu/archives/win2012/entries/consequentialism/> [Accessed May 31, 2015].
- Urionabarrenetxea, S., San-Jose, L. & Retolaza, J.L. (2016). Negative equity companies in europe: theory and evidence, *Business: Theory & Practice*, 17(4) 2016, 307–316.
- Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5, 171-80.
- Wieland, J. (2011). The Firm as a Nexus of Stakeholders: Stakeholder Management and Theory of the Firm. In A. Brink. (Ed.) *Corporate Governance and Business Ethics*, Springer, Netherlands (pp. 225-244).
- Williamson, O. E. (1979). Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, 22(2), 233-261.
- Wittgenstein, L. (1958). *Philosophical investigations*, B. Blackwell, Oxford.
- Zamagni, S. (2007). El bien común en la sociedad posmoderna: propuestas para la acción político-económica. *Revista Cultura Económica*, 25 (70), 23-43.

