



Revista de Ciencias Sociales (Ve)
ISSN: 1315-9518
cclemenz@luz.ve
Universidad del Zulia
Venezuela

Ferrero, Ignacio

Responsabilidad social y responsabilidad limitada en Milton Friedman. De un modelo shareholder
hacia un modelo stakeholder

Revista de Ciencias Sociales (Ve), vol. XX, núm. 4, octubre-diciembre, 2014, pp. 633-643
Universidad del Zulia
Maracaibo, Venezuela

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28032820002>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Responsabilidad social y responsabilidad limitada en Milton Friedman. De un modelo shareholder hacia un modelo stakeholder

Ferrero, Ignacio*

Resumen

Este artículo aborda las implicaciones de la responsabilidad limitada de las empresas en la doctrina de Milton Friedman acerca de la responsabilidad social corporativa y la obligación fiduciaria de los directivos con los *shareholders*. Desde que la responsabilidad limitada permite a las empresas privatizar sus beneficios mientras socializa sus pérdidas, atribuye ilegítimamente a los ejecutivos la capacidad de imponer impuestos. Esta atribución amenaza la propiedad privada y el intercambio voluntario, supuestos en los que Friedman basa su sistema. Por tanto, Friedman rechaza la responsabilidad limitada o reconsidera estos supuestos, aceptando sus consecuencias. Basándose en sus ideas libertarias, y después de revisar toda la obra de Friedman así como la literatura relevante, se explica cómo la responsabilidad limitada modificaría el concepto de propiedad, obligando al director a incorporar el interés de todos los *stakeholders* en la dirección de la empresa, presentando el modelo *stakeholder* como la respuesta coherente y ética a la presencia de la responsabilidad limitada en las economías modernas.

Palabras claves: Friedman, shareholder, stakeholder, responsabilidad social corporativa, responsabilidad limitada.

Social and Limited Responsibility in Milton Friedman. From a Shareholder to a Stakeholder Model

Abstract

This article deals with the implications of limited responsibility in businesses according to Milton Friedman's doctrine about corporative social responsibility and the fiduciary obligation of the directors to the shareholders. Since limited responsibility allows businesses to privatize their benefits while they socialize their losses, it attributes the capacity to impose taxes illegitimately to the executives. This attribution threatens private property and voluntary interchange, suppositions on which Friedman bases his system. Therefore, either Friedman rejects limited responsibility or reconsiderers these suppositions, accepting their consequences. Based on his libertarian ideas and after reviewing all of Friedman's works as relevant literature, this study explains

* Doctor en Economía Aplicada y profesor de ética de la actividad económica y empresarial en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Navarra. Actualmente investiga en la ética de la virtud aplicada al management. E-mail: jiferrero@unav.es

how limited responsibility would modify the concept of property, obliging the directors to incorporate the interest of all the stakeholders in managing the business, presenting the stakeholder model as the coherent and ethical response to the presence of limited responsibility in modern economies.

Key words: Friedman, shareholder, stakeholder, corporate social responsibility, limited responsibility.

Introducción

Friedman defiende que los ejecutivos tienen el compromiso de dirigir la empresa buscando maximizar el beneficio de los accionistas. Justifica esta obligación basándose en los derechos de la propiedad privada y en la noción de legitimidad. Sin embargo, la responsabilidad limitada de las empresas supone un desafío a la coherencia interna de Friedman. En este artículo, después de revisar toda la obra de Friedman así como la literatura relevante, se muestra cómo la limitación en la responsabilidad de las empresas obliga a Friedman a ampliar su modelo shareholder hacia un modelo stakeholder.

1. Friedman y la teoría de los “shareholders”

La doctrina de Milton Friedman acerca de la responsabilidad social corporativa se encuentra principalmente en su famoso artículo publicado en *The New York Times Magazine* en 1970, que ha sido tradicionalmente entendido como una declaración en favor del beneficio por encima de todo.

Para Friedman el vínculo entre la actuación del directivo y la consecución del beneficio se basa en la responsabilidad tácitamente asumida por los ejecutivos de dirigir la empresa buscando la satisfacción de los intereses de los propietarios, que se concretarán, por lo general, en obtener el mayor beneficio posible (Friedman, 1970). Desde que los propietarios son los accionistas (Friedman, 1962), esta obligación se diri-

ge a ellos. De aquí que tras la publicación del artículo, Friedman haya sido considerado el exponente principal de la teoría de los *shareholders* (Arjoon, 2000; Bowie, 1991; Carroll, 1991; Grant, 1991; McAleer, 2003; Mulligan, 1986; Nunan, 1988; Schaefer, 2008; Schrader, 1987; Schwartz y Saia, 2012; Wagner-Tsukamoto, 2007).

Como consecuencia de esta relación fiduciaria, cuando el ejecutivo toma una decisión no ligada directa o indirectamente a la maximización del beneficio, por ejemplo la llamada “responsabilidad social”, se está gastando un dinero de otros sin su consentimiento; bien de los accionistas, porque como consecuencia de estas decisiones sus dividendos no serán tan altos como deberían; bien de los consumidores, trabajadores o proveedores de la empresa, porque para evitar que el beneficio se reduzca tendrán que subir los precios, o bajar los salarios, o pagar menos a los proveedores.

Los efectos que estas decisiones tienen equivaldrían a la imposición de impuesto, que sería erróneo tanto en sus principios como en sus consecuencias. En sus principios porque los impuestos sólo pueden ser gravados por representantes del gobierno democráticamente elegidos; en sus consecuencias por el desconocimiento técnico y la falta de experiencia que tienen los directivos para resolver problemas sociales, que provocará que habitualmente se equivoquen en sus decisiones (Friedman, 1962; Schrader, 1987; Stone, 1975).

La responsabilidad de los “agentes” con “el principal” conecta con aspectos tan

medulares de la organización social que, si los directivos no la respetan, no solamente faltan a la justicia sino que minan las bases de una sociedad libre y de la economía de mercado (Friedman, 1970).

Para no tachar a Friedman de exagerado y alarmista debemos encuadrar esta afirmación en su filosofía política (Cosans, 2009; Danley, 1991; Freeman, 2008; Gallagher, 2005; James *et al.*, 2000; Nunan, 1988).

2. La filosofía política libertaria de Friedman

Friedman es esencialmente un economista científico (Schwartz, 1987), que quiso transmitir sus ideas al hombre de la calle. Convencido de que el único modo de que las ideas triunfen en una democracia es persuadir a los demás, pasó gran parte de su vida difundiendo su doctrina, estableciendo puentes entre la teoría y la práctica.

Su artículo sobre la responsabilidad social corporativa es un fruto de este empeño. Es breve, sencillo, claro y directo al núcleo del problema (Gallagher, 2005; Grant, 1991). Sin embargo, esta simplicidad, es una espada de doble filo, porque a la vez que permite una rápida interpretación puede ocultar su filosofía de fondo, imprescindible para conocer adecuadamente su contenido. Si estas ideas no se relacionan con su pensamiento acerca de la organización política, de la configuración de una sociedad libre y, más concretamente, de la relación entre el Estado y el Mercado, es difícil entender adecuadamente su doctrina sobre la responsabilidad social corporativa. El propio Friedman ha señalado que se encuentra a disgusto con la mayoría de las críticas que ha recibido (James *et al.*, 2000), quizás porque no se dirigen al corazón de su argumentación (Shaw, 1988).

Friedman, cuando desciende al terreno político y social, se reconoce a sí mismo como libertario (Friedman, 1962), destacando la defensa de la libertad como el aspecto clave en la configuración de la sociedad. La garantía de la libertad en las relaciones económicas descansa en la propiedad privada y en el intercambio voluntario, de manera que esas condiciones se convierten en elementos esenciales de una sociedad de libre mercado (Friedman, 1978).

La propiedad privada implica a su vez el control sobre la propiedad. Por tanto los propietarios de las corporaciones –los accionistas– son los que deben controlarlas, pero pueden dirigirlas por sí mismos o contratar a otros. Las personas contratadas –los directivos– contraen una responsabilidad directa con los accionistas para gobernar la empresa de acuerdo a sus deseos, que, como ya se ha comentado, suelen ser ganar tanto dinero como sea posible.

Por consiguiente, las decisiones que los ejecutivos toman movidos por satisfacer una supuesta responsabilidad social empresarial, siempre que no guarden una relación directa con un incremento en el beneficio o que no estén ratificadas previamente por los accionistas, incumplirían los derechos de propiedad violando a su vez la responsabilidad fiduciaria y violentando el intercambio voluntario, adoptando así procedimientos socialistas. El socialismo se caracteriza por sustituir la lógica del mercado por una lógica política; mientras que la primera se basa en la unanimidad –una transacción sólo se realiza si las dos partes están de acuerdo–, la segunda se basa en la conformidad, en la imposición (Friedman, 1970).

La responsabilidad social de las empresas, concebida de este modo, supone una amenaza a los fundamentos de la sociedad al permitir que los directivos se conviertan en legisladores, jueces y ejecutores a la vez, amena-

zando los derechos de la propiedad privada y la naturaleza libre de los intercambios (Friedman, 1970).

3. Aclaraciones sobre la idea de Friedman acerca de la responsabilidad social corporativa

Antes de seguir avanzando conviene hacer algunas aclaraciones en el concepto de responsabilidad social corporativa de Friedman, ya que esta noción ha cambiado mucho en estos cuarenta años, desde la publicación de su artículo.

A pesar de la enorme literatura sobre este tema, no hay consenso acerca de su contenido (Campbell, 2007; Lee, 2008; Schwartz y Saiia, 2012). Sí parece que se ha aceptado que las empresas tienen un compromiso más allá de la búsqueda del beneficio (Carroll, 1999; Garriga *et al.*, 2004; Rowley *et al.*, 2000) o de la mera compensación por los problemas que pueden causar con su actividad (Buchholz, 1991). Su responsabilidad se extiende a un rango más amplio de grupos de interés, incluyendo junto a los accionistas, a los trabajadores, proveedores, clientes, comunidades locales, gobiernos y medio ambiente (Clarkson, 1995; Donaldson, 1999; Freeman, 1984; Shum *et al.*, 2011; Wood *et al.*, 1995).

Pero en la década de los sesenta y comienzos de los setenta, las acciones que se consideraban dentro de este ambiguo campo, al menos las que Friedman tenía en mente, oscilaban entre la contribución a solucionar grandes problemas sociales e iniciativas de caridad o benevolencia: política de precios para combatir la inflación; contratación de personas de sectores desfavorecidos para estimular el empleo; gastos extraordinarios para reducir la polución; acciones altruistas; etc.

Así se equiparaba la responsabilidad social con tener conciencia social (Friedman, 1970).

Por tanto, bajo esta perspectiva no es extraño que Friedman considerara la responsabilidad social corporativa como un objetivo ilegítimo para los ejecutivos, siempre y cuando no se vinculasen directamente con el beneficio, pero en ese caso ya no sería propiamente responsabilidad social sino más bien interés económico, capitalismo (Freeman, 2008).

Junto a estas precisiones hay que hacer dos aclaraciones más. En primer lugar, Friedman nunca consideró que los directivos tuvieran licencia para emplear cualquier medio en la consecución del beneficio. En este sentido disentimos de la calificación de su modelo como amoral (Ghoshal, 2005); o como si estuviera centrado exclusivamente en los beneficios por encima de cualquier ética (Grant, 1991; Mulligan, 1986; Schrader, 1987). Aunque Friedman afirma que la libertad es el criterio por el que se debe juzgar la organización social no defiende que ésta sea absoluta: vivimos en una sociedad interdependiente con necesarias restricciones. Los ejecutivos en cuanto que ciudadanos tienen que respetar unos límites: el respeto a “las leyes” y a la “costumbre ética” así como a “las reglas del juego”; es decir, comprometerse en una competencia abierta y libre sin engaño o fraude” (Friedman, 1970).

Estos límites delimitan un mínimo moral, que implica a su vez acciones positivas como decir la verdad, cumplir las promesas, vivir la justicia, no cometer daños injustos, respetar el intercambio voluntario (Shaw, 1988), convirtiéndose así en la práctica en un alto nivel para las empresas (Gallagher, 2005; Mulligan, 1986). Con respecto a la costumbre ética, aunque Friedman la cita explícitamente, no detalla su contenido en ningún texto, lo que ha dado pie a una extensa literatura (Bowie,

1991; Gallagher, 2005; James *et al.*, 2000; Mulligan, 1986; Shaw, 1988). Algunos autores la identifican con la ley: lo que no esté legislado no debe exigirse moralmente (Carson, 1993; Cosans, 2009; McAleer, 2003; Wagner-Tsukamoto, 2007).

Como consecuencia de estos límites, Friedman cree que la responsabilidad ética de los individuos en el ejercicio de su libertad requiere compensar los costes o daños causados voluntaria o involuntariamente. Por consiguiente, si una empresa provoca un daño a la sociedad, contaminando un río por ejemplo, ha de compensarlo de algún modo. Son los llamados efectos de vecindad o externalidades.

En segundo lugar Friedman reconoce que los accionistas también podrían moverse por propósitos de beneficencia o por mero altruismo. En esos casos los ejecutivos no tendrían el objetivo monetario, sino el de prestar ciertos servicios (Friedman, 1970). Así no rechaza la caridad, la solidaridad o la filantropía, sino que la considera una cuestión de responsabilidad individual y no corporativa. El problema con esta última es que implica ser caritativo con el dinero de los demás.

Desde esta perspectiva, Friedman es bastante coherente, consistente e incluso ético (Cosans, 2009; Schaefer, 2008), ya que las limitaciones que impone a los ejecutivos entrañan un alto nivel ético de comportamiento.

Es verdad que Friedman tenía en mente el tipo de actuaciones de responsabilidad social de hace unas décadas, por lo que se podría pensar que si considerara la noción moderna de responsabilidad corporativa cambiaria de opinión, pero en 2005 afirmaba que, revisando su artículo de 1970, no encontraba motivo para cambiar ni añadir nada (Friedman, 2005a). Sin embargo, aunque sus ideas se mantengan incluso con una versión actualizada de la responsabilidad social, hay otro supuesto con el que

pensamos que encontraría muchos más problemas, porque amenaza a sus dos pilares esenciales: la propiedad privada y el intercambio voluntario, y es la aceptación de la responsabilidad limitada de las empresas.

4. Friedman y la responsabilidad limitada de las empresas

En todos los sistemas económicos modernos, los accionistas tienen una responsabilidad limitada ante los daños provocados por incumplimientos de contratos o por actuaciones corporativas al margen de los contratos. En ambos casos, el afectado, si tiene razón en sus reclamaciones, puede ser compensado por el causante del daño hasta un límite marcado por la imposibilidad de pagar más. Si, por ejemplo, la empresa entra en concurso de acreedores, los afectados podrán recuperar el valor del daño hasta que agoten los activos de la empresa, pero no podrán disponer de la riqueza personal de los accionistas, como sí podrían en el caso de que los daños fueran causados por una persona física. La responsabilidad de los accionistas está limitada a la cantidad de su inversión. Esta disposición pretende protegerles de los daños que sus agentes –los directivos– puedan causar, y obedece fundamentalmente a razones de eficacia (Boatright, 1996), ya que las consecuencias de esta cláusula son mejores que las de sus alternativas (Easterbrook *et al.*, 1996) facilitando así las inversiones.

Pero la inclusión de la responsabilidad limitada puede amenazar la coherencia interna de Friedman, ya que, siguiendo su lógica del intercambio voluntario, todo daño no considerado en los términos del contrato debe ser compensado. Si no se compensara supondría la imposición de un coste extra, una especie de impuesto, sin legitimación. Al ser precisamente éste el argumento por el que Friedman

rechaza tajantemente la responsabilidad social corporativa debería rechazar también la responsabilidad limitada. Por consiguiente, parece oportuno analizar la postura de Friedman ante esta cláusula para verificar su coherencia interna. La dificultad con la que nos enfrentamos es que, hasta donde conocemos, no trata explícitamente esta cuestión, por lo que debemos colegir su opinión de sus escritos.

En primer lugar, Friedman, como libertario, podría justificar la responsabilidad limitada en los contratos, ya que cabría incluirla dentro de los términos del contrato entre la corporación y sus acreedores. Bastaría con aceptar que no perseguirán el valor final de sus deudas, admitiendo un límite en el total de los activos de la empresa, a cambio de obtener un mejor trato, un precio más conveniente o lo que estimen oportuno. Si se informa previamente de esta condición, serán las partes implicadas las que libremente entrarán en la transacción asumiendo el riesgo que pueda entrañar. Cualquier oferta que se anuncia por adelantado y se contrata libremente después obedece al derecho de los individuos libres (Rothbard, 2004). Así es como funciona el mercado: “cada individuo tiene la oportunidad de cosechar los beneficios si tiene éxito y de sufrir los costes si falla. No hay obstáculos arbitrarios” (Friedman *et al.*, 1980: 124). Por tanto, Friedman estaría de acuerdo con la responsabilidad limitada en los contratos si las partes están de acuerdo.

Pero ¿qué ocurre con la responsabilidad limitada en los daños no incluidos en los contratos? A primera vista se asemeja a “la concesión ilegítima de un privilegio especial” (Rothbard, 2004: 1144). Con frecuencia, las corporaciones no tienen relaciones contractuales previas con todas las partes a las que pueden afectar, porque es muy difícil prever todos los efectos, convirtiéndose así los afec-

tados en “acreedores involuntarios” (Brainbridge, 2001). Si razonamos una vez más como un libertario al estilo Friedman, la empresa debería pagar las deudas a estos acreedores involuntarios. Las corporaciones tienen que ser responsables de las consecuencias de sus acciones, y por tanto, los accionistas deben pagar los daños causados, bien con sus activos o bien asegurándose ante ellos. Por consiguiente, Friedman debería estar a favor de la responsabilidad ilimitada de las empresas, sin plantearse si las empresas deben compensar o no sino más bien el modo cómo deben hacerlo (James *et al.*, 2000). Sin embargo, nunca rechazó explícitamente la responsabilidad limitada, ya que considera que este tipo de daños no previstos son externalidades negativas o efectos de vecindad.

Las externalidades negativas son en cierto sentido una invasión en la libertad de otros o una violación de sus derechos. Consideremos la polución. Cuando una empresa contamina un río, si no hay contrato por medio, está imponiendo un coste extra a los demás, un impuesto, ya que les está obligando a cambiar agua buena por agua mala, sin compensación de ningún tipo (Friedman, 1962).

Los libertarios abogarían por resolver este problema en el mercado, dejando que aquellos que contaminan y los afectados por la contaminación lleguen a un acuerdo sobre las condiciones bajo las cuales aceptarán esa contaminación. Lo consecuente en Friedman sería que también aceptara esta solución, sin embargo, piensa que no es posible para los implicados llegar a un acuerdo, ya que individualmente no tendrán fuerza suficiente para evitar ese vertido ni para lograr una compensación adecuada, y, por otra parte, sería casi imposible que consiguieran actuar conjuntamente o alcanzar un consenso social espontáneo. Por tanto, estas externalidades negativas

no pueden tener una solución de mercado; el único modo de resolverlo es mediante la intervención del gobierno (Friedman, 1962). Como entre las funciones del Estado se encuentran la de definir las leyes, interpretarlas y forzar su cumplimiento, estos daños caerían dentro de las externalidades que han de ser legisladas por el gobierno (James et al., 2000). Precisamente el gobierno, como legislador, ha establecido que las empresas tengan responsabilidad limitada ante estos daños, y Friedman justifica esta intervención por razones de eficiencia: si otro sistema tuviera mejores resultados tendríamos que adoptarlo, pero la experiencia nos muestra que no es así (Friedman, 1962).

Esta solución encaja totalmente con el razonamiento consecuencialista de Friedman. No es lugar éste para demostrar su consecuencialismo, pero basten dos botones de muestra significativos, entre otros muchos pasajes: en un artículo publicado en *Newsweek* defiende que, para decidir entre el capitalismo y el socialismo hay que mirar a sus resultados, a las consecuencias de adoptar un sistema u otro, y no a las intenciones de sus proponentes o a sus principios (Friedman, 1978); casi 30 años después vuelve a justificar la elección de un sistema basado en la propiedad privada y en los mercados libres no por sus principios sino por el modo eficiente en que asignan los recursos (Friedman, 2005b).

El punto central de estos textos es que tanto los derechos de propiedad privada como la libertad en el intercambio se justifican por su eficacia para alcanzar la eficiencia. Esto no implica que las políticas se midan solamente en términos de eficiencia económica sin tener en cuenta valores como la libertad, sino que en este proceso se justifica la restricción de libertad de algunos individuos

por el bien de la mayoría (Friedman, 1977). El razonamiento de Friedman al descender al terreno de las recomendaciones prácticas es típicamente consecuencialista (Ferrero, 2002), como es la justificación de la responsabilidad limitada de las empresas en los daños no incluidos en los contratos.

Pero aunque la lógica consecuencialista explique el modo cómo Friedman lida con la responsabilidad limitada, esta cláusula no va a dejar inmune su llamado “modelo shareholder”.

5. La ampliación del modelo shareholder hacia un modelo stakeholder

La introducción de la responsabilidad limitada en los sistemas económicos suscita un importante debate: si los accionistas tienen limitada su responsabilidad, el grupo que tiene la responsabilidad completa son los accionistas más el resto de los *stakeholders* de la empresa, y quizás la sociedad en su conjunto, si la empresa es suficientemente grande. Cuando las empresas entran en bancarrota, son sus *stakeholders* quienes soportan los costes: los proveedores pierden parte del dinero que se les debe así como los negocios futuros incluidos en sus planes de negocio; la comunidad local pierde los ingresos por impuestos; los empleados sus trabajos; los clientes la provisión de esos bienes o servicios; los accionistas su inversión, etc. y si las empresas son demasiado grandes como para dejar que quiebre la afectada es toda la sociedad, al emplear el dinero de los contribuyentes en su rescate.

Sin embargo, la lógica de la propiedad privada implica que los propietarios, del mismo modo que son los titulares de los derechos al beneficio, sean quienes deben hacerse cargo del pago de las deudas. Es decir, si una em-

presa A posee un bien x, tiene el derecho al beneficio de x y el derecho a excluir a los demás, que no son propietarios, de ese beneficio. Pero la empresa A también tiene la responsabilidad de hacerse cargo de los costes del bien x y de excluir a los demás de esos costes. Y si la empresa A no es capaz de hacerse cargo de la totalidad de esos costes y los carga sobre otros, esos otros podrían reclamar un cierto derecho a percibir parte de los beneficios o a ser considerados de algún modo como propietarios (Hoffman *et al.*, 1984). En un sistema basado en la propiedad privada no se puede permitir que las ganancias sean privadas mientras que las pérdidas sean socializadas.

Precisamente esto es lo que sucede con la responsabilidad limitada de las empresas: algunas personas cargan con los costes y daños de determinadas actuaciones empresariales sin recibir el derecho al beneficio o a una compensación. Cabría pensar, por una razón de justicia, que, de igual modo que estos *stakeholders* van a sufrir los daños de un modo no querido cuando la empresa esté en dificultades convirtiéndose en “acreedores involuntarios”, esa posibilidad les debería titular para que sus intereses fueran tenidos en cuenta cuando la empresa esté funcionando bien, como una especie de compensación por el daño que se les puede provocar, aunque sea involuntario.

Según Friedman el vínculo que ata las decisiones de los directivos a los intereses de los accionistas es que, como propietarios, tienen derecho a la recepción del “beneficio residual”, pero esa misma titularidad de propiedad les hace también responsables de las posibles pérdidas. Si la introducción de la responsabilidad limitada distribuye esas pérdidas entre otros *stakeholders*, la asimetría entre beneficios y pérdidas autoriza a los otros *stakeholders* a reclamar su participación en los benefi-

cios para volver a la simetría exigida por la justicia, como si formaran parte de la propiedad. De hecho, hay una importante corriente jurídica que reclama un nuevo concepto de propiedad empresarial ante la obsolescencia del concepto tradicional (Bainbridge, 1993; Schrader, 1987). Para estos autores, lo único que poseen los accionistas es una acción con derecho a las ganancias residuales de la empresa (Boatright, 2004; Hansmann, 1996), y, por otra parte, al tener tan diversificadas las participaciones accionariales en sus portafolios, difícilmente se considerarán propietarios ya que sólo depositan pequeñas partes de sus riquezas en cada empresa (Green, 1993; Stone, 1975).

Por tanto, el modelo *shareholder*, basado fundamentalmente en la noción de propiedad privada y legitimidad, se mueve hacia un modelo *stakeholder*, en el que los empresarios deberían en lugar de maximizar exclusivamente el beneficio de los accionistas buscar el modo de armonizar los intereses de todos los *stakeholders*, (Freeman, 1984), ya que, en cierto sentido, son parte de la propiedad.

Podemos concluir que la noción de propiedad de la empresa de Friedman no es compatible con la responsabilidad limitada de las empresas (Ghoshal, 2005), si se acepta la responsabilidad limitada el concepto de propiedad debe ampliarse hasta incluir de algún modo a todos los *stakeholders*, moviéndonos del modelo tradicional de Friedman –modelo *shareholder*– al modelo tradicional de Freeman –modelo *stakeholder*–.

6. Conclusiones

Al comienzo de este artículo se plantó que Friedman, coherente con la argumentación por la que rechaza la responsabilidad social de las empresas, debería estar a favor de

una responsabilidad ilimitada de las empresas en los daños imprevistos que ocasionan. No obstante, después de un análisis más detallado, se concluye que, al considerar este tipo de daño como externalidades, su solución cae bajo la responsabilidad del gobierno, que debe arbitrar el remedio más eficaz. La responsabilidad limitada de las empresas se presenta como el procedimiento con mejores consecuencias para el mercado y, por tanto, queda justificado, aunque suponga la evidente violación del supuesto básico de la naturaleza voluntaria de los intercambios.

Sin embargo, la presencia de esta cláusula permite abrir otra vía para replantear el modelo *shareholder* de Friedman: su noción de propiedad. Algunos autores han señalado que su concepto de propiedad ha quedado obsoleta (Bainbridge, 1993; Schrader, 1987), ya que lo único que poseen los accionistas es una acción con derecho a las ganancias residuales de la empresa (Boatright, 2004; Hansmann, 1996); y, por otra parte, sus portfolios están tan diversificados que tan sólo depositan pequeñas partes de sus riquezas en cada empresa, por lo que difícilmente se considerarán ellos mismos propietarios (Green, 1993; Stone, 1975). Además de esto, se piensa que la razón más importante para ampliar su concepto de propiedad es que la limitación de la responsabilidad de los accionistas provoca una injusticia y asimetría en el reparto de cargas y ganancias, privatizando las ganancias en los accionistas y socializando las cargas en el resto de los *stakeholders*, lo que debería abrir una consideración del resto de los grupos de interés en la propiedad y por tanto en el beneficio o, al menos, considerar sus intereses en la gestión diaria de la empresa. Se quiere seguir respetando sus nociones básicas -la propiedad privada y el intercambio voluntario-, el modelo *shareholder* de Friedman necesaria-

mente se debe desplazar hacia un modelo *stakeholder*.

Bibliografía citada

- Arjoon, Surendra (2000). "Virtue Theory as a Dynamic Theory of Business". **Journal of Business Ethics**. Vol. 28. No. 2. Pp. 159-78.
- Bainbridge, Stephen M. (1993). "In Defense of the Shareholder Wealth Maximization Norm: A reply to Professor Green". **Washington and Lee Law Review**. Vol. 50. No. 4. Pp. 1423-1448.
- Bainbridge, Stephen M. (2001). "Abolishing Veil Piercing". **Journal of Corporation Law**. Vol. 26. No 3. Pp. 479-535.
- Boatright, John R. (1996). "Business Ethics and the Theory of the Firm". **American Business Law Journal**. Vol. 34. No 2. Pp. 217-222.
- Boatright, John R. (2004). "Employee Governance and the Ownership of the Firm", **Business Ethics Quarterly**. Vol. 14. No 1. Pp. 1-21.
- Bowie, Norman (1991). "New Directions in Corporate Social Responsibility", **Business Horizons**, July-August. Pp. 56-65.
- Buchholz, Rogene A. (1991). "Corporate Responsibility and the Good Society: From Economics to Ecology". **Business Horizons**, July-August. Pp. 19-31.
- Campbell, John L. (2007). "Why Would Corporations Behave in Socially Responsible Ways? An Institutional Theory of Corporate Social Responsibility", **Academy of Management Review**. Vol. 32. No 3. Pp. 946-967.
- Carroll, Archie B. (1991). "The Pyramid of Corporate Social Responsibility: toward the Moral Management of Organizational Stakeholders". **Business Horizons**, July-August. Pp. 39-48.

- Carroll, Archie B. (1999). "Corporate Social Responsibility", **Business and Society**. Vol. 38. No 3. Pp. 268-295.
- Carson, Thomas (1993). "Friedman's Theory of Corporate Social Responsibility", **Business and Professional Ethics Journal**. Vol. 12. No 1. Pp. 3-32.
- Clarkson, Max B. E. (1995). "A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance", **Academy of Management Review**. Vol. 20. No 1. Pp. 92-117.
- Cosans, Christopher (2009). "Does Milton Friedman Support a Vigorous Business Ethics?", **Journal of Business Ethics**. Vol. 87. No 3. Pp. 391-399.
- Danley, John R. (1991). "Polestar Refined: Business Ethics and Political Economy", **Journal of Business Ethics**. Vol. 10. No 12. Pp. 915-933.
- Donaldson, Thomas (1999). "Making Stakeholder Theory Whole". **Academy of Management Review**. Vol. 23. No 2. Pp. 237-241.
- Easterbrook, Frank H. & Fischel, Daniel R. (1996). **The Economic Structure of Corporate Law**. Harvard University Press. Cambridge.
- Ferrero, Ignacio (2002). **Milton Friedman: la política económica de un pragmático liberal**. Instituto de Estudios Económicos. Madrid.
- Freeman, R. Edward (1984). **Strategic Management: A Stakeholder Approach**. Pitman. Boston.
- Freeman, R. Edward (2008). "Ending the So-Called Friedman-Freeman Debate", **Business Ethics Quarterly**. Vol. 18. No 2. Pp. 153-190.
- Friedman, Milton (1962). **Capitalism and Freedom**. University of Chicago Press. Chicago.
- Friedman, Milton (1970). "The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits". **The New York Times Magazine**. 13 de septiembre. USA.
- Friedman, Milton (1977). "The Economics of Free Speech," in K. R. Leube, ed., **The Essence of Friedman**. Hoover Institution Press. Stanford. Pp. 9-17.
- Friedman, Milton (1978). "What Belongs to Whom?". **Newsweek**. 13 de marzo.
- Friedman, Milton (2005a). "Social Responsibility: 'Fundamentally Subversive'?" **BusinessWeekonline**. [Http://www.businessweek.com/magazine/content/05_33/b3947115_mz017.htm](http://www.businessweek.com/magazine/content/05_33/b3947115_mz017.htm). Consulta realizada el 10 de marzo de 2010.
- Friedman, Milton (2005b). "Rethinking the Social Responsibility of Business". **Reason**, octubre, <http://reason.com/archives/2005/10/01/rethinking-the-social-responsibility-singlepage>. Consulta realizada el 28 de noviembre de 2010.
- Friedman, Milton & Friedman, Rose D. (1980). **Free to Choose**, Harcourt Brace Jovanovich. New York.
- Gallagher, Scott (2005). "Strategic Response to Friedman's Critique of Business Ethics". **Journal of Business Strategy**. Vol. 26. No. 6. Pp. 55-60.
- Garriga, Elisabet & Melé, Domènec (2004). "Corporate Social Responsibility Theories: Mapping the Territory", **Journal of Business Ethics**. Vol. 53. No 1-2. Pp. 51-71.
- Ghoshal, Sumantra (2005). "Bad Management Theories Are Destroying Good Management Practices". **Academy of Management Learning & Education**. Vol. 4. No 1. Pp. 75-91.
- Grant, Colin (1991). "Friedman Fallacies". **Journal of Business Ethics**. Vol. 10. No. 12. Pp. 907-914.

- Green, Ronald M. (1993). "Shareholders as Stakeholders: Changing Metaphors of Corporate Governance". **Washington and Lee Law Review**. Vol. 50. No 4. Pp. 1409-1421.
- Hansmann, Henry (1996). **The Ownership of Enterprise**, Harvard University Press, Cambridge.
- Hoffman, W. Michael & Fisher, James V. (1984). "Corporate Responsibility: Property and Liability", en Hoffman, W. Michael y Moore, Jennifer Mills, **Business Ethics. Readings and Cases in Corporate Morality**, McGraw-Hill, New York.
- James, Harvey S. & Rassekh, Farhad (2000). "Smith, Friedman and Self-Interest in Ethical Society". **Business Ethics Quarterly**. Vol. 10. No 3. Pp. 659-674.
- Lee, Min-Dong Paul (2008). "A Review of the Theories of Corporate Social Responsibility: Its Evolutionary Path and the Road Ahead". **International Journal of Management Reviews**. Vol. 10. No 1. Pp. 53-73.
- McAleer, Sean (2003). "Friedman's Stockholder Theory of Corporate Moral Responsibility". **Teaching Business Ethics**. Vol. 7. Pp. 437-451.
- Mulligan, Thomas (1986). "A Critique of Milton Friedman's Essay 'The Social Responsibility of Business'". **Journal of Business Ethics**. Vol. 5. No 4. Pp. 265-269.
- Nunan, Richard (1988). "The Libertarian Conception of Corporate Property: A Critique of Milton Friedman's Views on the Social Responsibility of Business", **Journal of Business Ethics**. Vol. 7. No 12. Pp. 891-906.
- Rothbard, Murray N. (2004). **Man, Economy, and State with Power and Market**. Ludwig von Mises Institute, Auburn, AL.
- Rowley, Tim & Berman, Shawn (2000). "A Brand New Brand of Corporate Social Performance", **Business and Society**. Vol. 39. No 4. Pp. 397-418.
- Schaefer, Brian P. (2008). "Shareholders and Social Responsibility", **Journal of Business Ethics**. Vol. 81. Pp. 297-312.
- Schrader, David E. (1987). "The Corporation and Profits". **Journal of Business Ethics**. Vol. 6. No 8. Pp. 589-601.
- Shaw, Bill (1988). "A Reply to Thomas Mulligan's 'Critique Of Milton Friedman's'". **Journal of Business Ethics**. Vol. 7. No 7. Pp. 537-543.
- Schwartz, Anna J. (1987). En Leube, Kurt R., **The Essence of Friedman**, Hoover Institution Press, Stanford.
- Schwartz, Mark S & Saiia, David (2012). "Should Firms Go 'Beyond Profits'? Milton Friedman versus Broad CSR". **Business and Society Review**. No. 117. Pp. 11-31.
- Shum, Paul K. & Yam, Sharom L. (2011). "Ethics and Law: Guiding the Invisible Hand to Correct Corporate Social Responsibility Externalities". **Journal of Business Ethics**. Vol. 98. No. 4. Pp. 549-571.
- Stone, Christopher D. (1975). "Why shouldn't Corporations be Socially Responsible?", en **Where the Law Ends**, Harper&Row Publishers, New York.
- Wagner-Tsukamoto, Sigmund (2007). "Moral Agency, Profits and the Firm: Economic Revisions to the Friedman Theorem". **Journal of Business Ethics**. Vol. 70. No 2. Pp. 209-220.
- Wood, Donna J. & Jones, Raymond D. (1995). "Stakeholder Mismatching: A Theoretical Problem in Empirical Research on Corporate Social Performance", **International Journal of Organization Analysis**. Vol. 3. No 3. Pp. 229-267.