

EL INTERÉS SOCIAL DESDE UN ENFOQUE DIFERENTE

Diego Coste y José David Botteri (h.)

SUMARIO

El derecho societario es una tecnología que debe sostenerse en conocimiento científico sobre la realidad social que pretende regular. Las neurociencias permiten en la actualidad un mayor conocimiento de las bases biológicas del comportamiento humano, aplicable al conflicto societario a través de la noción de interés social. Se describe parte del conocimiento producido por las neurociencias y la biología evolutiva, procurando interpretarlo y aplicarlo en el marco del concepto de interés social. Se ofrece un esquema de decisión racional para evitar o minimizar conflictos tomando en consideración los avances citados.



1. Introducción

Sostenemos que el derecho es una tecnología como la medicina, la ingeniería y la administración de empresas, entre otras. Toda tecnología tiene que fundarse en los avances de las ciencias, sean formales, naturales o sociales. La verdadera importancia del derecho reside en su capacidad para mejorar la convivencia entre las personas. Si el modelo social considerado, como paso previo al tratamiento jurídico, no está relacionado con conocimiento científico sino sólo sostenido en la intuición, es altamente probable que las normas sean ineficaces.

En este trabajo consideraremos la noción de “interés social” en materia societaria desde una perspectiva diferente, sobre la base de las neurociencias, la sociología analítica y filosofía de enfoque sistémico.

2. Avances en neurociencias

Quienes aceptan la conveniencia de recurrir al método científico para describir o explicar la realidad, reconocen también que los resultados obtenidos son provisorios y siempre están sujetos a refutación. Más allá de esta falibilidad de la ciencia, es preferible sujetarse a ella porque contiene criterios de verdad disponibles que han sido sujetos a experimentación controlada.

Con ese límite tomaremos un conjunto de hipótesis parcialmente corroboradas, entre las múltiples que existen en la actualidad, que nos resultan aceptables para comprender ciertas pautas de comportamiento humano que se trasladan al ámbito de las sociedades comerciales.

El estudio científico de la moral es muy importante porque integra parte del equipo cognitivo del ser humano para poder vivir en sociedad y satisfacer sus propias necesidades individuales a la par que contribuye a la satisfacción de las necesidades de los demás. La palabra moral es polisémica y para evitar las dificultades de interpretación del término, emplearemos en este trabajo el significado otorgado exclusivamente en la biología evolutiva.

El vínculo entre neurociencias, antropología, sociología y moral con el derecho societario queda en evidencia desde el mismo momento en que se acepta que las sociedades comerciales no son cosas ni seres materiales en sí mismas. Son sistemas sociales integrados por seres humanos y cosas, su funcionamiento depende de las relaciones personales y de los mecanismos que afectan al sistema.

En todo vínculo entre seres humanos surge la moral, entendida por los biólogos evolutivos como el pensamiento en términos de relaciones con terceros, siendo el concepto interés social el modo de introducir la moral en la interpretación y aplicación del derecho societario.

En este apartado describiremos los avances científicos que intentan respuestas respecto del origen de nuestras necesidades como seres humanos y que involucran no sólo las necesidades individuales sino también las que nos motivan a unirnos con otros seres humanos y cooperar.

Nuestro cerebro fue evolucionando gradualmente a través de los saltos genéticos provocados por estímulos que exigían modificaciones para la supervivencia selectiva. Las facultades más elevadas son aquellas con-

tenidas en la corteza cerebral, también llamada córtex. Tiene a su cargo la visión, el lenguaje articulado, la memoria, el pensamiento lineal, la habilidad para comprender símbolos, metáforas y, por supuesto, nuestro sentido de moral, o mejor dicho, la capacidad para pensar en términos de relaciones con otros. Parte de los descubrimientos científicos coinciden en que los aspectos vinculados con la voluntad humana, entre ellos el sentido de la moral, se encontrarían localizados en la parte frontal del córtex, denominado córtex prefrontal o neocórtex.

El córtex surgió con el homo sapiens y constituye la última gran evolución de nuestro cerebro que nos ha permitido pasar de dos mil habitantes en peligro de extinción hace aproximadamente cien o ciento cincuenta mil años a más de siete mil millones dominando y, tal vez, estropeando, el planeta tierra. Un sector importante de la comunidad científica coincide en que el desarrollo del córtex y la aparición consecuente del homo sapiens tuvo su punto de partida en el clima. Factores climatológicos extremos generaron que los antecesores del homo sapiens tuviesen que cooperar entre sí como nunca antes. Esas circunstancias implicaron un decisivo avance genético hacia las habilidades intelectuales para adaptarse a un entorno desfavorable. La eficiencia ganó la lucha darwinista y los músculos cedieron paso al cerebro.

Desde un punto de vista genético y biológico, nuestro cerebro no ha sufrido modificaciones sustanciales durante los últimos 100.000 años. Sin embargo, y pedimos se retenga este dato, se han producido cambios culturales de enorme importancia hace 10.000 años que causaron pequeñas pero relevantes alteraciones en el modo de hacer sinapsis permitiéndonos mejorar sustancialmente nuestra capacidad para vivir en sociedad.

En esa época los homínidos descubrieron la agricultura y se dieron cuenta que ya no tenían que competir tanto por la comida sino que era más conveniente trabajar en conjunto. Una de las novedades que provocó la sedentarización del ser humano fue el incremento de las facultades de ciertos químicos de su organismo, que les permitió ser cada vez más sociales.

El más famoso de esos químicos es la oxitocina. Se trata de un péptido que genera instintos de empatía y afecto hacia terceros. Existen hipótesis y estudios que sugieren que la oxitocina en un primer momento motivaba el instinto de supervivencia del ser humano y que a medida que el entorno le exigía un mayor grado de cooperación para su supervivencia, fue

incrementando sus funciones generando en el cerebro una extensión de los sentimientos de colaboración y empatía sobre el círculo de personas de su interés.

En experimentos controlados se demostró que las personas a las cuales se les había aplicado una dosis de oxitocina por intermedio de un spray que se aspiraba y actuaba rápidamente sobre el neocórtex, exhibían mayores niveles de cooperación y éxito que aquellos a quienes no se les había aplicado tal dosis. En dosis adecuadas, la oxitocina se encarga de organizar el cerebro de modo que el cuidado y la atención de uno mismo se extienda a la descendencia directa y de ahí a un círculo más amplio de personas que nos sirven para vivir mejor y en comunidad. Sin embargo, no sería beneficioso rociar la atmósfera con oxitocina en un arrebato de amor y paz. Diversos experimentos comprobaron que el exceso de oxitocina genera desapego, es decir, el efecto contrario al que venimos afirmando y en el mejor de los escenarios podría generar un optimismo ingenuo que poco tiene que ver con la moral en términos de biología evolutiva y la supervivencia del simpático optimista.

Existen otros neurotransmisores que también impulsan el altruismo limitado, como dopamina, la serotonina, la vasopresina, el cortisol, las endorfinas, etc., pero excede este trabajo profundizar en el muy complejo sistema químico humano. Basta con señalar que las neuronas transmiten información mediante la sinapsis y que durante esa actividad algunos químicos producen efectos que tienden a la protección individual y a la socialización mediante el impulso o inhibición de emociones básicas, dependiendo las necesidades concretas del momento y sobre la base de predicciones hechas por el sujeto.

La conclusión que se puede extraer de los estudios científicos citados es que los seres humanos, cuando no sienten riesgo en la satisfacción de sus necesidades básicas, tienden a liberar o inhibir esas hormonas en niveles adecuados, incrementando su comportamiento moral prosocial y provocando mayor cooperación dentro del grupo de interés. Esto explica en términos biológicos por qué la seguridad jurídica y el respeto de las necesidades individuales es tan deseada en todas las comunidades. Baja los mecanismos del estrés y da lugar a aquellos que liberan las hormonas que tienden a conductas morales de cohesión social.

El ser humano es un animal con necesidades básicas y para cubrirlas ha desarrollado el sentido de la moralidad, que le permite comportarse en

sociedad con el fin de lograr en el mediano o largo plazo mejores perspectivas de vida que si optase por el aislamiento. Los instintos morales parten de sus necesidades individuales y esto se denomina altruismo recíproco. En todo conflicto de intereses y valores, el origen del equilibrio debería buscarse primero en el correcto conocimiento acerca de la naturaleza biológica y social del hombre, y no en una utopía acerca de lo que esa realidad debería ser.

Sin embargo, nuestro comportamiento no está determinado biológicamente. Más allá de la constitución genética de los seres humanos, su conducta depende también de la cultura y la experiencia personal. No existe, a nuestro entender, ni un determinismo biológico en el sentido que el ser humano no tiene libre albedrío porque todo está digitado desde el cerebro para satisfacer instintos animales, ni un determinismo cultural donde el cerebro es una tabla rasa donde se puede escribir cualquier cosa, dependiendo todo el comportamiento de cada individuo de los condicionamientos externos.

Esta adaptación de nuestro cerebro al entorno es fundamental para nuestra supervivencia y se lleva a cabo, especialmente, a través de dos funciones cognitivas: la empatía y el altruismo recíproco.

La empatía y el altruismo recíproco, en términos biológicos, se explican a través de las neuronas espejo. Según experimentos que gozan de gran consenso científico, existen neuronas cuya función es representar en nuestro cerebro lo que está haciendo o lo que le sucede a otra persona, tal y como nos estuviera sucediendo a nosotros. Esto es fundamental porque nos permite predecir lo que va a pasar, siendo esta función una de las que nos distinguió de otras especies y nos permitió sobrevivir mediante el proceso selectivo natural. La plasticidad del comportamiento altruista limitado recíproco, es decir, que cada individuo actúa a veces de modo cooperativo y otras basado en un puro egoísmo, guarda relación intensa con su base genética, el entorno y el factor temporal de aquellos cálculos mentales. Muchas actitudes que pueden ser consideradas puramente altruistas, tienen su base en predicciones a largo plazo. No somos buenos salvajes como sostenía Rousseau ni los lobos destructivos de Hobbes. Somos seres bastante más complejos que podemos adoptar una u otra conducta en función de nuestras percepciones sobre el modo de satisfacer nuestros intereses y los de quienes nos preocupan.

Ciertos experimentos desarrollados por investigadores de la Universidad de Zurich (corroborados por otros estudios de numerosos científicos) evidenciaron que:

1. Existen seres egoístas puros en todas partes, pero son minoría.
2. La mayoría actúa sobre la base de un Altruismo Recíproco. Esto quiere decir: bien por bien, mal por mal, más o menos por más o menos. No estamos hablando de justicia por mano propia, sino que se tiende a cooperar o a competir en función de lo que uno espera de los demás.
3. Dentro de esa vasta mayoría, pocos son altruistas fuertes que no esperan una retribución del otro. Y encima se ha demostrado a través de mapeos cerebrales, que a esas personas, cuando realizan una acción altruista desinteresada, se le activan las zonas del cerebro vinculadas con el placer, con lo cual ayudar les hace bien.

Esa es la base que seguiremos para interpretar el concepto de interés social. Según los descubrimientos citados, desde el punto de vista biológico la moral no consiste en entrega abnegada hacia los demás. Es una facultad de nuestro cerebro para la supervivencia de la especie.

Si bien es cierto que el egoísmo y las emociones negativas también forman parte de nuestro cableado cerebral, están para protegernos individualmente y no con la finalidad de causar daños gratuitos (salvo los psicópatas). Cuando nos sentimos seguros liberamos hormonas que fomentan conductas cooperativas y prosociales. Es por eso que consideraremos moralmente buenas aquellas normas que tiendan a la seguridad de los individuos y promuevan la colaboración, permitiendo satisfacer sus necesidades individuales e incentivándolos a cooperar. individuales de los socios, el sacrificio que se les debe pedir a estos últimos sea el menor posible.

3. El interés social bajo una óptica científica, sistémica y realista

En nuestro país, la mayoría de los autores concibe al interés social en términos de protección al patrimonio de la sociedad comercial. A los efectos de este trabajo, consideramos que la corriente predominante acerca del concepto de interés social está compuesta por las doctrinas

denominadas contractualista y negatoria. Quienes adoptan la postura contractualista, con matices entre sí, coinciden en que los socios tienen interés en satisfacer sus diferentes necesidades individuales a través del éxito de la actividad común, intentando obtener las máximas utilidades posibles para que finalmente sean repartidas entre todos ellos. Esa opinión se cristaliza en la usual frase: el interés social es el interés de todos los socios en cuanto tales. Dentro de esa doctrina, el objeto social ocupa un rol central porque el “interés común de todos los socios” sólo se podría lograr a través del cumplimiento de dicho objeto. Por su parte, la corriente negatoria del interés social sostiene con razón que dicho término es sólo una comodidad verbal porque un sujeto ficticio no puede tener interés propio: sólo los seres humanos tienen intereses. Pero reconoce que el único modo de armonizar los diferentes intereses de los seres humanos que integran la sociedad comercial es a través del cumplimiento del objeto social¹.

Lo paradójico es que ambas corrientes producen el mismo efecto práctico: los socios siempre tienen que cooperar para que se cumpla con el objeto social y, a partir de allí, se van a beneficiar de manera indirecta mediante la distribución de los dividendos que surjan de las ganancias producidas por la actividad comercial.

A los efectos de esta ponencia, lo que nos interesa sobre interés social es la siguiente pregunta: ¿cuál sería el límite de la subordinación de los intereses societarios de los socios frente al deber de cooperación que se les exige en favor de la sociedad que integran?

Bajo una óptica científica de la moral, todo sistema social se crea para promover el bienestar biopsicológico de sus miembros o de otros sistemas sociales, sin que nadie deje de satisfacer sus necesidades básicas. En el caso del derecho societario, que no es ajeno de la vida ordinaria, las normas tienen que procurar el buen desarrollo del sistema sin que los socios vean afectados sus derechos esenciales.

Manteniendo coherencia con la posición asumida en el apartado 2, nunca deberían vulnerarse los derechos esenciales de los socios salvo cuando la existencia misma de la sociedad dependa de la postergación

¹ Para más cuestiones sobre estos temas, nos remitimos a nuestro artículo: “Actualidad del interés social”, Revista del Derecho Comercial, del Consumidor y de la Empresa”, junio 2012, Ed. La Ley.

momentánea de esos derechos y siempre que se exija el menor sacrificio posible a los socios.

El altruismo recíproco que se ha configurado a partir de las características biológicas del ser humano y los condicionamientos parciales provenientes del entorno, nos llevan a concluir que las necesidades individuales de los socios son tan importantes como su deber de cooperación dentro de la sociedad. El equilibrio de tales derechos y deberes influye directamente en la liberación de oxitocina y otros químicos que tienden a la cohesión social.

En nuestra postura, son derechos societarios esenciales en términos prácticos: (a) El derecho de información; (b) El derecho de deliberación; (c) El derecho de voto; (d) El derecho al dividendo; (e) El derecho de impugnar decisiones sociales; (f) El derecho de participar en la administración u otros mecanismos sociales; y (g) El derecho a proteger su porcentaje de participación dentro de la sociedad. Decimos que son los derechos esenciales porque en términos realistas son los que finalmente le van a permitir al socio recibir el dinero que le corresponde y, con él, comprar los bienes y servicios necesarios para la satisfacción de sus necesidades, incluso básicas. En ese sentido, si el socio conoce cómo está realmente la sociedad, puede dar su opinión, votar, cuestionar lo que es ilegal y percibir dividendos a fin de año, cooperando con los restantes socios y funcionarios para que todos logren lo mismo, el sistema no puede funcionar mal. Al menos por factores internos.

Vamos a dar ahora nuestra visión acerca de lo que debe entenderse por interés social.

Tenemos que empezar por el factor de cohesión, aquello que hace que individuos separados tengan la intención de juntarse con fines económicos. La práctica profesional y la infinidad de fallos de todo tiempo y lugar, permiten describir la realidad a partir de los siguientes postulados:

- (a) La base material de una sociedad comercial es un sistema social de personas físicas que deciden, para el logro de ciertos objetivos, personificar el sistema bajo un tipo societario previsto en la ley.
- (b) Todo sistema social tiene una idea común rectora de su funcionamiento. Eso no significa que el sistema tenga un interés propio o capacidad de sentir y pensar. La idea común rectora consiste en una creencia compartida por todos los integrantes del sistema en un momento determinado. Al inicio se trata de la creencia acerca

de que sus necesidades individuales serán satisfechas a través del éxito del emprendimiento común, que sólo se logrará por intermedio de la cooperación.

- (c) La idea rectora inicial suele variar cuando los integrantes del sistema sufren cambios internos, como por ejemplo deudas personales, problemas de salud, muerte, etc., o bien, cuando perciben un abuso injustificado por parte de otros integrantes del mismo sistema, perdiendo interés en la cooperación para el logro de la actividad común.

Sobre la base de esa descripción, sostenemos los siguientes axiomas:

(a) Todo sistema social económico tiene una idea rectora de su funcionamiento, creencia compartida por todos sus integrantes al momento de su constitución que exige necesariamente:

- (a.1) La satisfacción adecuada de los intereses individuales de sus componentes; y
- (a.2) Una necesaria flexibilidad para que el sistema se pueda adaptar a los estímulos de su entorno, que es el mercado en que se desenvuelve.

(b) En caso de no cumplirse con la condición (a.1), la idea común rectora se modifica, dando lugar al denominado conflicto societario como consecuencia de una competencia interna entre socios que supera en intensidad a la cooperación que exige la cohesión del sistema para el logro del objetivo común, pudiendo causar su desintegración.

(c) En el supuesto de incumplimiento de la condición (a.2), el sistema también podría desintegrarse, no por disolución de su estructura interna sino como consecuencia del desplazamiento provocado por sus competidores más eficientes en el mercado.

(d) En ambos supuestos, el desequilibrio no resuelto eficazmente produce la desaparición del sistema social.

El interés social es, entonces, un valor que proviene de una necesidad. En este caso, se trata de un objetivo a cumplir que contribuye a la cohesión social y evita el desmembramiento de la organización. La descripción de la realidad y su axiología desarrolladas previamente sólo tienen relevancia si logramos el diseño de una acción racional que resuelva, en la prác-

tica, el conflicto de intereses. La idea es encontrar una solución coherente con las características biológicas y culturales humanas para favorecer la cooperación y que permita a la sociedad generar riquezas sustentables en el tiempo respetando, en simultáneo, los derechos esenciales de los socios. Consideramos que la solución puede encontrarse en la denominada Teoría de la Acción (praxiología), sistémica y realista, que sostiene lo siguiente:

“Un medio M para un objetivo O es, a priori, instrumentalmente racional si y sólo si M es necesario y suficiente para O. Pero debe tenerse en cuenta que en virtud de los efectos colaterales imprevisibles (positivos o negativos) que puede generar la acción, el resultado R puede no coincidir con O. Entonces la fórmula debe corregirse en los siguientes términos: M resulta ser, *a posteriori*, un medio instrumentalmente racional de O si y sólo si M es necesario y suficiente para O, y R es más valioso que C (que es el efecto colateral indeseado”).

La pregunta planteada al inicio de este apartado 3 podría responderse entonces a partir del siguiente esquema de decisión instrumental y moralmente racional:

- (a) Planteo de una circunstancia concreta que resulta importante para la sociedad. Puede tratarse de la imposibilidad de suministrar información, de la necesidad de suprimir el derecho de suscripción preferente en un caso concreto, etc. Puede implicar supuestos más complejos y a mediano o largo plazo, como por ejemplo la necesidad de ingresar en nuevos mercados, afrontar una crisis, investigar o desarrollar nuevos productos, mantener posicionamiento ante la aparición de un nuevo competidor, exigencias de integración vertical u horizontal, entre otros.
- (b) Justificación técnica y contextual, que se pueda comprobar empíricamente, acerca de la necesidad de cumplir con el objetivo planteado en los términos descriptos en el punto anterior.
- (c) Elección de los medios que resulten instrumental o funcionalmente más eficientes para la sociedad a los efectos del logro de los objetivos propuestos².

² Cuando mencionamos el término “eficiencia”, lo hacemos de acuerdo al sentido que le dan los economistas: lograr mejores resultados con menos recursos, mejores resultados con iguales recursos o iguales resultados con menos recursos.

- (d) En caso de oposición de socios a la elección de los medios referidos en el ítem anterior, tal elección debería ajustarse recurriendo a los medios que resulten idóneos para el cumplimiento de los objetivos sin necesidad de que los socios sacrifiquen derechos esenciales.
- (e) Finalmente, en el supuesto que esta última elección no sea viable, se deberá ofrecer la justificación técnica y contextual por intermedio de la cual los objetivos planteados sólo pueden lograrse mediante los medios propuestos. Es en este último caso donde el socio disconforme debe ceder al principio mayoritario, que no es impuestos de manera abusiva sino para permitir que la sociedad subsista y siempre que los motivos que justifican la postergación de aquellos derechos esenciales sean precisos y se puedan comprobar empíricamente.

Consideramos que la aplicación judicial de esta línea de interpretación acerca del interés social reduciría la brecha entre normas jurídicas y realidad, favoreciendo la seguridad y la confianza como disparadores de mecanismos naturales de cooperación.

Bibliografía utilizada

- PINKER, Steven, *“La tabla rasa”*, Ed. Paidós, Bs. As., 2012.
- BUNGE, Mario, *“Filosofía y sociedad”*, Ed. S: XXI Bs. As., 2008.
- CHURCHLAND, Patricia S., *“El cerebro moral”*, Ed. Paidós, Bs. As., 2012.
- DAMASIO, Antonio, *“El error de Descartes”*, Ed. Drakontos, Bs. As., 2011.
- GAZZANIGA, Michael S., *“The Ethical Brain”*, Ed. Harper Perennial, NY, 2006.
- GOLOMBEK, Diego, *“Cavernas y palacios”*, Ed. Siglo XXI, Bs. As., 2008.
- ZAK, Paul J., *“La molécula de la felicidad”*, Ed. Indicios, Bs. As., 2012.
- EVERS, Kathinka, *“Neuroética”*, Ed. Katz, Uruguay, 2010.
- IACOBONI, Marco, *“Las neuronas espejo”*, Ed. Katz, Bs. As., 2012.
- DUGATKIN, Lee Alan, *“Qué es el altruismo”*, Ed. Katz, Bs. As., 2007.

- TOMASELLO, Michael, “*Por qué cooperamos*”, Ed. Katz, Bs. As., 2010.
- BACHRACH, Estanislao, “*Ágilmente*”, Ed. Sudamericana, Bs. As., 2012.
- LUKES, Steven, “*Relativismo Moral*”, Ed. Paidós, Bs. As., 2011.
- FARAH, Martha J., “*Animal neuroethics and the problem of other minds*”, artículo publicado en “*Neuroethics*”, pág. 339, MIT, 2010.
- DAMASIO, Antonio, “The neural basis of social behavior: ethical implications”, artículo publicado en “*Defining Right and Wrong in Brain Science*”, pág. 175, Ed. Dana Press, NY, 2007.
- CHURCHLAND, Patricia S., “Neuroscience: reflections on the neural basis of morality”, artículo publicado en “*Defining Right and Wrong in Brain Science*”, pág. 179, Ed. Dana Press, NY, 2007.
- HOFFMAN, Morris B., “*The neuroeconomic path of the law*”, artículo publicado en “*Law & The Brain*”, pág. 3, Ed. Oxford University Press, UK, 2009.
- ZAK, Paul J., “*Neuroeconomics*”, artículo publicado en “*Law & The Brain*”, pág. 133, Ed. Oxford University Press, UK, 2009.
- EAGLEMAN, DAVID, “*Incógnito*”, Ed. Anagrama, Barcelona, 2013.