

CRÍTICA AL MODELO SOCIO-EMPRESARIAL DE ESG: DE LOS SÍNTOMAS A LAS CAUSAS

Álvaro Herrando Guibert

Profesor y coordinador académico Master en Economía Internacional. UNIR

Doctorando en la URJC

RESUMEN

Este artículo presenta un análisis praxeológico del modelo socio-empresarial de ESG (Environmental, Social and Governance), entendido como la implementación práctica del modelo de Grupos de Interés, que convierte a la empresa en una herramienta de organización social. El análisis centra su atención en la función empresarial, fuerza motriz de las teorías de la imposibilidad del cálculo económico, la eficiencia dinámica y los órdenes espontáneos desarrolladas por la Escuela Austriaca. Estas perspectivas se contrastan con la crítica convencional a los problemas de ESG que apuntan a sus síntomas, pero no a sus causas, poniendo de manifiesto que la visión austriaca penetra más profundamente en el problema de fondo: la ESG constituye una agresión institucional a la función empresarial y, en consecuencia, una forma de socialismo que genera descoordinación en los procesos sociales. Se examinan las múltiples causas y efectos derivados de este modelo, explicando por qué las propuestas actuales para mejorar la ESG conducirán a una mayor regulación y a un incremento de la descoordinación económica.

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, la ESG —acrónimo de *Environmental, Social and Governance*— se ha consolidado como un nuevo estándar en el mundo empresarial y financiero (con el cambio paradigmático en curso, Sánchez-Bayón, 2020 y 2021; Sánchez-Bayón et al, 2017 y 2023). Presentada como una herramienta para alinear la actividad económica con objetivos sociales, ambientales y de gobernanza, la ESG ha sido rápidamente adoptada por grandes fondos de inversión, reguladores internacionales y organismos públicos. Esta rápida expansión, sin embargo, ha generado también un profundo debate: ¿representa la ESG una mejora del capitalismo, o es más bien una transformación silenciosa de sus fundamentos?

Este artículo propone una lectura crítica de la ESG desde la perspectiva praxeológica, es decir, desde el estudio de la acción humana tal como se desarrolla en un orden de mercado libre (Mises, 1949). A través de las teorías de la imposibilidad del cálculo económico (o teorema de Mises, Sánchez-Bayón, 2022 y 2024), de la eficiencia dinámica y del orden espontáneo —todas ellas desarrolladas en el marco de la Escuela Austriaca de Economía—, se argumenta que la ESG no es una simple herramienta de gestión responsable, sino una forma de planificación institucional que obstaculiza el descubrimiento empresarial, que debilita los procesos de coordinación social y favorece dinámicas regresivas.

La tesis central que se defiende aquí es que la ESG constituye una forma moderna de agresión sistemática en la función empresarial. Al imponer fines y medios ajenos al juicio del empresario, la ESG desnaturaliza el papel de la empresa como motor creativo del orden social. Lejos de generar bienestar,

esta lógica induce descoordinación, burocratización e ineficiencia, al tiempo que refuerza la concentración del poder económico y político en manos de grandes entidades públicas y privadas.

Este análisis, aunque basado en fundamentos económicos, busca abrir un debate multidisciplinar sobre las implicaciones sociales, institucionales y éticas de la ESG. En última instancia, se invita al lector a cuestionar si el camino hacia una economía más justa y sostenible puede realmente trazarse a través de una arquitectura normativa que sofoca la función empresarial creativa connatural a todo ser humano.

2. ¿QUÉ ES LA ESG? ORIGEN, ESTRUCTURA E IMPLEMENTACIÓN PRÁCTICA

La ESG, sigla de *Environmental, Social and Governance*, no es una simple pauta voluntaria de gestión empresarial. En la práctica, constituye un modelo: entramado de principios, métricas y obligaciones crecientemente institucionalizadas que operan como guía —y en muchos casos como condición— para acceder a capital, crédito, licencias, contratos y legitimidad social. Aunque suele presentarse como una estrategia interna de mejora corporativa, su verdadero alcance solo puede comprenderse si se analiza su despliegue a dos niveles: el microeconómico (la empresa) y el macroeconómico (las entidades financieras y organismos reguladores que imponen o incentivan su adopción) (Schneider, 2021; Mendenhall, 2023).

En su dimensión micro, la ESG define los criterios mediante los cuales una empresa debe organizar su actividad para ser considerada *responsable*: desde políticas de diversidad y equidad salarial, hasta planes de reducción de huella de carbono o códigos de gobernanza participativa (Larcker et al., 2022; Stewart, 2022). En el plano macro, la ESG funciona como un sistema de evaluación y control. Fondos de inversión, agencias de calificación, bancos centrales y organismos internacionales aplican estos estándares para redirigir recursos hacia empresas alineadas con determinados objetivos políticos, sociales o ambientales (Ramaswamy, 2021; ISSB, 2023; Fillmann et al., 2023).

La formalización del concepto ESG se remonta a 2004, en el informe *Who Cares Wins*, promovido por el Pacto Mundial de las Naciones Unidas y la Corporación Financiera Internacional. Poco después, en 2006, se publicaron los Principios para la Inversión Responsable (PRI) de la ONU, que marcaron un hito en la integración de estos criterios en el mundo financiero (Bouyé et al., 2021; Mendenhall, 2023). Desde entonces, la ESG ha evolucionado desde la antigua idea de responsabilidad social corporativa (CSR) —de carácter cualitativo y voluntario— hacia un sistema más técnico, cuantificable y exigible, con implicaciones regulatorias concretas (Stewart, 2022; Schneider, 2021).

La ESG se articula, además, en estrecha sintonía con agendas globales como los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la ONU y el Acuerdo de París sobre el clima. Estas referencias geopolíticas permiten comprender que, más allá de sus efectos internos sobre la empresa, la ESG se enmarca en una estrategia normativa de alcance internacional que busca reorientar la actividad económica hacia metas sociales y ambientales definidas institucionalmente (Davos, 2019; COP21, 2015; Agenda 2030, 2015). En palabras del Foro Económico Mundial, se trata de un modelo de *creación de valor sostenible* en el que los intereses de todos los grupos sociales deben integrarse en el núcleo mismo de la empresa, desplazando el tradicional criterio de rentabilidad económica como eje principal de decisión (Schwab, 2021; IBC, 2021; Métricas SC, 2020).

El problema central de este planteamiento no reside en sus buenas intenciones, sino en sus consecuencias prácticas (Sánchez-Bayón, 2022 y 2024): al alterar la lógica empresarial desde fuera del mercado, la ESG tiende a desconectar la actividad económica de la información y los incentivos que orientan de forma eficiente la acción humana. A lo largo del artículo se argumentará que, en lugar de mejorar el funcionamiento de la economía de mercado, la ESG la reemplaza progresivamente por una forma de planificación social que erosiona la libertad empresarial y, con ella, la capacidad de innovar, adaptarse y coordinarse de manera espontánea (Huerta de Soto, 2004; Kirzner, 1989; Hayek, 1945).

3. DEL ACCIONISTA AL STAKEHOLDER: TRANSFORMACIÓN INSTITUCIONAL DEL PROPÓSITO EMPRESARIAL

El despliegue de la ESG no puede entenderse sin vincularlo a una transformación más profunda en la concepción institucional de la empresa. Esta transformación se articula en torno al llamado *Modelo de los grupos de interés* o *Stakeholder Model*, que propone sustituir el paradigma clásico del accionista —basado en la maximización del valor económico para los propietarios— por una lógica de participación multilateral en la que diversos actores sociales adquieren un derecho a influir en los fines y decisiones de la empresa (Freeman, 1984; Schwab, 2021).

Esta visión contrasta frontalmente con la defendida por Milton Friedman, quien en su célebre artículo de 1970 afirmaba que «la responsabilidad social de la empresa es incrementar sus beneficios». Según esta postura, el único deber fiduciario del empresario es hacia sus accionistas, siempre que respete las reglas del mercado libre y las normas legales. Introducir objetivos sociales o políticos dentro de la empresa, sostenía Friedman, supone un ejercicio ilegítimo de poder y una amenaza para la libertad individual y el funcionamiento eficiente del sistema económico (Friedman, 1970).

Frente a este enfoque, el modelo de grupos de interés concibe la empresa ya no como instrumento de coordinación voluntaria entre inversores, trabajadores y consumidores, sino como agente activo de transformación social. Su misión no es producir bienes o servicios para satisfacer demandas reveladas a través del mercado, sino crear valor *sostenible e inclusivo* para múltiples partes interesadas: empleados, clientes, comunidades, gobiernos, proveedores, e incluso el medio ambiente o las generaciones futuras (Samans et al., 2022).

Esta lógica ha sido promovida explícitamente por el Foro Económico Mundial, que en su Manifiesto de Davos declara que «el propósito universal de la empresa en la Cuarta Revolución Industrial es colaborar con todos sus grupos de interés en la creación de valor compartido y sostenido» (Davos, 2019). Klaus Schwab, principal arquitecto del modelo, sostiene que cada empresa es responsable tanto ante sus propios grupos de interés como ante el bienestar global de la humanidad y el planeta (Schwab, 2021).

Más aún, el modelo se articula alrededor de un principio que recuerda explícitamente a la fórmula marxista (Marx, 1875): «de cada uno según su capacidad, a cada uno según su necesidad». En palabras del propio Schwab, «cada parte interesada contribuye con lo que puede y recibe lo que necesita» (Schwab, 2021, p. 254). Esta formulación revela el carácter redistributivo e igualitarista que subyace al modelo: un intento de institucionalizar la justicia social dentro de la estructura empresarial, no como resultado emergente del mercado, sino como mandato normativo definido desde fuera de él (Frederickson, 2010).

Este giro institucional ha sido descrito por algunos autores como un *capitalismo de grupos de interés*, una especie de vía intermedia entre el capitalismo tradicional y el capitalismo de Estado (Schwab, 2021; Métricas SC, 2020). Sin embargo, como se argumentará a lo largo del artículo, dicha vía no representa una síntesis virtuosa, sino una mutación estructural que socava los mecanismos de coordinación descentralizada propios del orden de mercado. Al trasladar el juicio de valor sobre los fines empresariales desde el consumidor al regulador, la empresa deja de operar como agente creativo dentro del mercado para convertirse en ejecutora de fines ajenos al mismo.

4. CRÍTICA INTERNA A LA ESG: EFICIENCIA ESTÁTICA Y ANÁLISIS NEOCLÁSICO

La ESG ha recibido importantes cuestionamientos incluso desde enfoques que no se oponen abiertamente a sus fines normativos. En particular, desde la perspectiva de la eficiencia estática —propia del análisis económico neoclásico— se han señalado múltiples inconsistencias e ineficiencias que comprometen su utilidad práctica. Este tipo de crítica suele mantener la esperanza de que los fallos detectados puedan corregirse mediante una mayor estandarización normativa, una mejor coordinación

entre reguladores y un desarrollo más técnico de métricas homogéneas que permitan evaluar con precisión el desempeño ESG de las empresas (Fillmann et al., 2023; Métricas SC, 2020; Fancy, 2021; The Economist, 2022; ISSB, 2023; IBC, 2021). No obstante, como se argumentará en los apartados siguientes, desde una óptica praxeológica estas soluciones tienden no solo a fracasar, sino a agravar los problemas que pretenden resolver, generando una creciente descoordinación económica y una agresión institucional estructural contra la función empresarial (Huerta de Soto, 1992).

Desde el punto de vista de la aplicación práctica en las propias empresas —lo que puede denominarse enfoque micro ESG— las críticas se centran en la forma en que se integran estos criterios en la estrategia corporativa. Se han identificado al menos tres aproximaciones distintas: una primera que intenta generar sinergias entre la ESG y el modelo de negocio, buscando un equilibrio entre impacto social y rentabilidad; una segunda que asume la ESG como un fin en sí mismo, sin preocuparse por los retornos económicos asociados; y una tercera que la interpreta como una restricción externa que impone costes o rigideces a la toma de decisiones empresariales. Solo en el primer caso sería factible esperar rendimientos sostenidos; en los otros dos, los resultados tienden a ser neutros o incluso negativos en términos de eficiencia y competitividad (Schneider, 2021; Querishi et al., 2021; Landi et al., 2019; Coqueret, 2021).

A esto se suman los clásicos problemas de agencia entre directivos (agentes) y accionistas (principales), que se agravan cuando los objetivos no financieros dificultan la evaluación clara del desempeño o permiten justificar decisiones poco alineadas con los intereses de los propietarios (Schneider, 2021; Mitnick, 2015). El problema se ve amplificado por las asimetrías de información: los accionistas y otros financiadores no siempre disponen de datos fiables, comparables o accesibles que les permitan juzgar si las políticas ESG están siendo implementadas de forma rigurosa o si responden más bien a estrategias cosméticas (Schneider, 2021; Hillier, 1997).

Además, la ESG tiende a debilitar la alineación de incentivos entre propietarios y gestores. En contextos de propiedad atomizada, especialmente en empresas cotizadas, los directivos no comparten simétricamente el coste de las decisiones con los accionistas, pero sí pueden beneficiarse de los efectos reputacionales, políticos o mediáticos derivados de mejorar la calificación ESG de la compañía. Este incentivo asimétrico induce a muchos directivos a asumir costes adicionales o abandonar líneas de negocio rentables, siempre que ello les permita mostrar una imagen ESG favorable (Capaldi, 2005; Georgeson, 2023).

Esta lógica genera un problema estructural de gobernanza. En Estados Unidos, por ejemplo, la figura jurídica de la *business judgement rule* presume que los directivos toman decisiones con base en criterios de negocio, lo cual les otorga un amplio margen de maniobra, incluso si sus decisiones acaban perjudicando a los accionistas (Ramaswamy, 2021). Bajo esta doctrina, las decisiones ESG, aunque reduzcan la rentabilidad o incrementen los costes, pueden quedar protegidas legalmente si se presentan como alineadas con fines sociales superiores.

El resultado es un entorno en el que los directivos pueden justificar cualquier política en nombre de lo *sostenible* o *socialmente justo*, lo que convierte la ESG en una coartada institucional. La dificultad para evaluar objetivos ESG de forma cuantificable permite que las acciones de la dirección queden fuera del escrutinio económico, y que sus resultados se interpreten de forma subjetiva o arbitraria (Ramaswamy, 2021; Capaldi, 2005). Así, lejos de mejorar la transparencia o la rendición de cuentas, la ESG puede erosionar los mecanismos clásicos de control corporativo.

Esta lógica de debilitamiento del control empresarial no solo afecta la relación entre directivos y accionistas, sino que se extiende también a las interacciones entre empresas. En particular, las dinámicas de gobernanza se ven aún más distorsionadas cuando las grandes compañías, bajo presión regulatoria o por interés reputacional, trasladan sus compromisos ESG a lo largo de su cadena de valor. El mecanismo más visible de esta transferencia es el llamado *Scope 3*, que obliga a contabilizar y reducir las emisiones indirectas generadas por proveedores, clientes u otras partes vinculadas. De este modo, empresas que no

están directamente sujetas a regulación ESG se ven forzadas a adoptar estos criterios si desean mantener relaciones comerciales con firmas más grandes.

Este fenómeno genera nuevas asimetrías de poder y gobernanza: grandes corporaciones, con capacidad técnica e influencia normativa, imponen indirectamente estándares a empresas más pequeñas que carecen de los recursos para cumplirlos (Schneider, 2021). Se trata de una forma de gobernanza interempresarial no negociada, que traslada costes de cumplimiento sin pasar por mecanismos de coordinación de mercado ni estructuras deliberativas transparentes.

Desde una perspectiva complementaria, la teoría de la gobernanza de la firma y la economía de los costos de transacción aportan un marco sólido para comprender los desafíos internos que plantea la ESG. Autores como Williamson, Jensen, Hart, Shleifer, Alchian y Demsetz destacan cómo la estructura de propiedad, la asignación de derechos de decisión y la distribución del riesgo residual afectan la eficiencia organizacional. La incorporación de múltiples objetivos, propios del marco ESG, puede diluir la claridad del propósito empresarial, exacerbar los conflictos de agencia clásicos y elevar los costos de monitoreo y control (Williamson, 1985; Jensen & Meckling, 1976). La gestión ESG podría, por tanto, generar costos contractuales adicionales y una complejidad organizativa creciente que no siempre se compensa con beneficios proporcionales, dificultando la alineación de intereses entre directivos, accionistas y otros stakeholders.

En efecto, uno de los reproches más frecuentes a la ESG es la práctica del *greenwashing*, por la cual muchas compañías adoptan la ESG a un nivel muy superficial para evitar riesgo de reputación, sin traducirlo en cambios sustantivos en su modelo de negocio. A esto se añade la creciente evidencia empírica que muestra que las inversiones ESG han tenido un impacto limitado en la reducción real de emisiones, especialmente en sectores con mayores niveles de contaminación (The Economist, 2022).

Desde una perspectiva más estructural —lo que podríamos denominar enfoque macro ESG— las críticas apuntan a la opacidad y arbitrariedad de los estándares y sistemas de calificación (Mendenhall, 2023). Por un lado, se ha denunciado el fenómeno del *greensmugling*, en el que fondos de inversión o agencias aplican criterios ESG de forma coercitiva, imponiendo a las empresas transformaciones estratégicas que no han sido validadas por sus accionistas ni por el mercado (Ramasmwamy, 2021; The Economist, 2022). Por otro lado, no existe un consenso claro sobre qué debe considerarse como inversión ESG. Las divergencias en definiciones, metodologías y criterios de evaluación generan un entorno normativo fragmentado, donde la categorización de una empresa o producto financiero como *sostenible* depende más de juicios subjetivos que de parámetros objetivos (Cornell, 2020; Kotsantonis & Serafeim, 2019).

Las agencias de calificación ESG no aplican un conjunto homogéneo de reglas, sino que utilizan sistemas de ponderación distintos y poco transparentes. Esto produce resultados dispares para una misma empresa y dificulta la comparación entre emisores, incluso dentro de un mismo sector (Davidson, 2023; The Economist, 2022). Además, la escasa correlación entre las calificaciones ESG y el rendimiento financiero de las empresas ha llevado a cuestionar su valor predictivo. Los estudios muestran que, en general, los fondos ESG no superan a los fondos tradicionales en términos de rentabilidad y tienden a aplicar comisiones de gestión más elevadas. De hecho, cualquier cartera ESG —al estar restringida en su universo de inversión— tiende a tener un desempeño inferior al de aquellas que operan sin esas limitaciones, salvo que toda la economía fuera forzada a operar bajo los mismos criterios, lo cual anularía la libre competencia (Davidson, 2023; Cornell, 2021; Dimson et al., 2020; Mendenhall, 2023).

A ello se suma el papel creciente del sistema financiero como canal de implementación normativa. La ESG está siendo utilizada como criterio para condicionar el acceso a financiación, convirtiendo a la industria bancaria y de inversión en un instrumento indirecto de presión regulatoria. Debido a su intensa regulación y a su posición estratégica en la economía, el sector financiero actúa como filtro que traslada los criterios ESG a sectores productivos clave, como el energético (Quinson, 2021).

Uno de los efectos más preocupantes de esta dinámica es el riesgo de desbancarización: la negativa de las instituciones financieras a prestar servicios a empresas que no cumplen con determinados estándares ESG. Este tipo de exclusión no se basa en la solvencia o viabilidad económica, sino en la falta de alineamiento normativo, y representa una barrera institucional que restringe el acceso al crédito y distorsiona los mecanismos competitivos. Desde la perspectiva de la eficiencia estática, esta dinámica genera una reasignación subóptima del capital, reduce la diversidad empresarial y limita la libertad estratégica de los agentes económicos (Ramaswamy, 2023; Mendenhall, 2023).

En definitiva, estas críticas internas revelan que incluso desde dentro del propio marco técnico y financiero, la ESG genera tensiones profundas entre su promesa normativa y su aplicación práctica. Sin embargo, como se expondrá a continuación, una comprensión de las auténticas causas requiere ir más allá de estas inconsistencias y situar la ESG en el contexto de los procesos de acción humana, cálculo económico y coordinación social. Desde esa óptica, sus consecuencias no son simples fallos de diseño, sino manifestaciones de un conflicto estructural con la lógica misma del orden espontáneo del mercado.

5. FUNDAMENTOS PRAXEOLÓGICOS PARA UNA CRÍTICA A LA ESG: DE MISES A HAYEK

Las críticas internas a la ESG evidencian múltiples inconsistencias y distorsiones en su implementación práctica. Sin embargo, desde una perspectiva praxeológica, el problema es más profundo: no se trata simplemente de un modelo con fallos corregibles, sino de una concepción institucional que entra en conflicto estructural con las condiciones mismas que hacen posible la coordinación económica en una sociedad libre. La ESG impone fines y medios ajenos al juicio empresarial, anulando la función creativa del empresario y debilitando los procesos de descubrimiento, adaptación e innovación que caracterizan al orden espontáneo del mercado.

A continuación, se expone el marco teórico desde el que se interpreta la ESG como una forma de planificación incompatible con la lógica del mercado. Desde esta perspectiva, sus efectos no deben entenderse como anomalías corregibles, sino como consecuencias lógicas de un modelo institucional que interfiere en la acción empresarial.

- La imposibilidad del cálculo económico

Esta teoría, inicialmente planteada por von Mises (1920), fue enriquecida por Hayek (1940) al profundizar en el aspecto de la descentralización y transmisión del conocimiento. Hoy es posible interpretar el desarrollo posterior de Hayek sobre el uso del conocimiento en la sociedad como ya implícito en el pensamiento de von Mises (Huerta de Soto, 1992; Yeager, 1995), por lo que ambos pueden considerarse dos caras de un mismo problema. En el fondo, esta teoría está impulsada por la función empresarial, que solo puede activarse en un entorno institucional donde se respete la propiedad privada, pues es esta la que hace posible la formación libre y espontánea de los precios en la economía, indispensables para la coordinación social.

Según von Mises, en ausencia de propiedad privada de los medios de producción y competencia cataláctica por ellos, no puede existir cálculo económico ni una asignación eficiente de recursos bajo las condiciones de división social del trabajo. En su argumentación ya estaba implícito el desarrollo posterior de Hayek, quien profundizó con mayor precisión en la naturaleza del problema del conocimiento no disperso y en la imposibilidad del órgano central para acceder a la información necesaria que permita dotar de contenido coordinador a sus mandatos (Huerta de Soto, 1992).

La reformulación de la teoría del cálculo económico en una sociedad socialista, dentro de una teoría general de la imposibilidad del estatismo (Huerta de Soto, 1992), permite extender este teorema más allá del socialismo clásico —entendido como la apropiación pública de medios privados— para aplicarlo en cualquier momento y lugar donde exista una «restricción o agresión institucional contra el libre ejercicio de la acción humana o función empresarial», justificada a nivel popular, político o

científico como un sistema capaz de mejorar el funcionamiento social y alcanzar fines considerados buenos.

- La teoría de la eficiencia dinámica y el papel del empresario

En las decisiones no empresariales se presume que el agente decisor posee una percepción clara y completa de los objetivos alternativos que persigue, así como de la utilidad marginal relativa de cada uno, y de los medios y recursos disponibles para alcanzarlos. Su decisión se reduce, en este modelo, a la eficiencia, entendida como un mero cálculo matemático que determina la asignación óptima de recursos para maximizar la utilidad dentro de un marco sin sorpresas. Se supone que cualquier información adicional obtenida mediante búsqueda deliberada sirve para completar la representación del contexto, pero no puede demostrar que la percepción inicial fuese errónea (Kirzner, 1989).

Por contraste, las decisiones empresariales son esencialmente especulativas y de descubrimiento (Kirzner, 1989). En un mundo incierto, donde toda acción deliberada está sujeta a sorpresas, la decisión empresarial consiste principalmente en identificar mentalmente los contextos presente y futuro dentro de los cuales se emprenden dichas acciones. Así, la actividad empresarial no representa tanto la persecución del óptimo curso de acción en condiciones y objetivos dados, sino la búsqueda y realización de objetivos que la propia decisión empresarial revela como rentables y alcanzables, lo que puede definirse como eficacia (Kirzner, 1989; Schneider, 2021).

La función empresarial, según Huerta de Soto, consiste en percibir, apreciar y darse cuenta de cuáles son los fines y medios adecuados, es decir, en buscar y descubrir nuevos fines y medios de forma activa y creativa. El empresario crea, descubre y transmite información relevante sobre esos fines y medios, ajustando y coordinando de manera competitiva los planes a menudo contradictorios de los distintos individuos dentro del mercado. Esta función es esencial para el proceso de descubrimiento y para la coordinación social que impulsa el desarrollo económico y la innovación (Huerta de Soto, 2004).

La expresión más lúcida de estos conceptos se encuentra en la teoría de la eficiencia dinámica formulada por Huerta de Soto (2004), inspirada en las ideas de von Mises, Kirzner y Rothbard. Huerta de Soto distingue claramente entre eficacia, que denomina eficiencia dinámica, y eficiencia en sentido clásico, que él designa como eficiencia estática. Esta distinción enlaza con las observaciones de Hayek sobre lo dinámico y estático (Huerta de Soto, 2004).

En este marco, la eficiencia dinámica no es compatible con múltiples esquemas de justicia distributiva. Solo bajo una estructura ética basada en el respeto irrestricto a la propiedad privada y a la apropiación de los frutos de la creatividad empresarial puede emerger una auténtica coordinación social. Desde esta perspectiva, la oposición entre eficiencia y justicia es una falsa dicotomía: lo justo no puede ser ineficiente, ni lo eficiente injusto. Ambas dimensiones son, en realidad, manifestaciones complementarias de un mismo orden social. Esta concepción unificada, que integra principios económicos y éticos, permite abordar de forma objetiva y científicamente coherente los problemas sociales más relevantes. Por tanto, cualquier modelo institucional que bloquee la función empresarial — como ocurre con la ESG cuando impone fines normativos ajenos al proceso de descubrimiento— no solo compromete la eficiencia dinámica, sino que rompe el fundamento moral sobre el que descansa una sociedad libre y próspera (Huerta de Soto, 2004).

- Orden espontáneo y justicia social

El mercado es un orden espontáneo del que se derivan implicaciones que van *más allá de la oferta y demanda* (Röpke, 1957), permitiéndonos precisar la naturaleza de lo que resulta incompatible con este orden. No se trata de una construcción arbitraria ni intencionada, sino de un sistema sustentado en un orden implícito de normas, costumbres y moral que se han desarrollado a lo largo del tiempo como resultado de la interacción de innumerables individuos. Existen dos tipos de orden: el construido — taxis— y el espontáneo —cosmos— (Hayek, 1976).

En un orden espontáneo, las regularidades que organizan la interacción social tienden a ser aquellas que facilitan la consecución del mayor número posible de objetivos individuales, marcando los límites que deben respetarse en las relaciones entre sujetos activos. Así, se logra un aprovechamiento máximo de la información disponible para cada integrante del grupo, favoreciendo el desarrollo social y la paz (Hayek, 1976).

Hayek (1976) distingue entre orden espontáneo, que se autogenera, y el orden construido, señalando que esta diferencia se relaciona con dos tipos distintos de normas o leyes propias de cada orden. Además, sostiene que la idea de justicia social o distributiva, tal como se suele entender, tiene sentido únicamente en el contexto de una organización, pero resulta incompatible con el orden espontáneo de mercado o la Gran Sociedad.

La propiedad surge de la delimitación de una esfera personal dentro de la cual el individuo dispone de los medios para alcanzar sus fines, basada en leyes abstractas que definen reglas generales y no mandatos específicos (Hayek, 1976). En cambio, el sistema de mandatos que predomina en las sociedades occidentales, especialmente en Europa Continental, justifica la aplicación de medidas estatales basadas en la justicia social.

6. APLICACIÓN DEL MARCO PRAXEOLÓGICO A LA ESG: DE LA TEORÍA A LAS CONSECUENCIAS

Esta sección aplica los fundamentos teóricos previamente expuestos —la teoría de la imposibilidad del cálculo económico, la teoría de la eficiencia dinámica y la teoría del orden espontáneo— al análisis crítico de las consecuencias prácticas derivadas de la implementación del modelo ESG. Cada uno de estos marcos permite identificar fallos estructurales y dinámicas de descoordinación que emergen cuando el juicio empresarial es reemplazado por un sistema normativo externo, centralizado y estandarizado. Lo que a primera vista podría interpretarse como una evolución técnica de la responsabilidad corporativa, se revela, desde una perspectiva praxeológica, como una forma de planificación institucional que socava los procesos de descubrimiento, coordinación y generación espontánea de valor en el mercado.

- La ESG dificulta el cálculo económico

Desde la perspectiva de la teoría del cálculo económico desarrollada por Mises (1920; 1949; 1966), la pretensión de objetivar los fines ESG mediante puntuaciones numéricas incurre en un error fundamental. El cálculo económico solo es posible cuando existen precios generados libremente en mercados competitivos, bajo un marco institucional que garantice la propiedad privada y la libre contratación. Sin estos elementos, resulta imposible comparar racionalmente el valor relativo de los recursos empleados ni evaluar si una acción empresarial crea o destruye valor social.

En este sentido, las métricas ESG no solo son inconmensurables entre sí, sino que tampoco pueden traducirse a un lenguaje contable común. Como advertía Hayek (1945), el conocimiento relevante para la acción económica está disperso entre millones de individuos, y ningún sistema centralizado puede sustituir la función de coordinación que realiza el mercado. La idea de que una agencia externa pueda evaluar si una empresa «lo está haciendo bien» según criterios ESG constituye una ilusión racionalista: los indicadores que emplea no reflejan preferencias reales, sino valoraciones normativas impuestas desde fuera del proceso competitivo.

A esta distorsión funcional se suma una dificultad metodológica central: la inconmensurabilidad de los fines ESG. A diferencia de las preferencias expresadas en el mercado —que se traducen en precios y permiten realizar cálculos económicos objetivos—, los objetivos ESG son heterogéneos, difusos y frecuentemente contradictorios. La pretensión de reducirlos a métricas comparables genera una falsa apariencia de objetividad, que en realidad enmascara juicios de valor implícitos (Chambers et al., 2020; Métricas SC, 2020; Hayek, 1945). Aunque la convergencia hacia estándares unificados puede ofrecer

una mejora superficial en transparencia, no resuelve la pérdida de coordinación, prosperidad y libertad que implica el bloqueo de la función empresarial.

Como han señalado Ebeling (2023) y Müller (2018), esta es la gran paradoja del enfoque ESG: al intentar reemplazar los precios como guía de la acción económica, fracasa no solo en su medición, sino que sustituye una lógica espontánea de descubrimiento por una arquitectura normativa rígida, costosa y moralmente conflictiva. Lejos de resolver las deficiencias del sistema, la convergencia hacia métricas unificadas puede generar mejoras aparentes, pero al precio de sacrificar la diversidad de fines, medios y estrategias que caracterizan a una economía libre y evolutiva.

- La ESG es dinámicamente ineficiente

Una planificación incompatible con la empresarialidad

La ESG representa una transformación profunda del papel de la empresa, en la medida en que subordina su lógica de funcionamiento a fines definidos externamente por organismos reguladores, agencias de inversión o acuerdos internacionales. Esta sustitución del juicio empresarial por un marco normativo externo no solo interfiere con la libertad organizativa, sino que también obstaculiza el ejercicio de la función empresarial, cuyo núcleo consiste en descubrir fines y medios en un entorno cambiante, incierto y sujeto a aprendizaje (Kirzner, 1989; Huerta de Soto, 2004).

Desde la perspectiva de la eficiencia dinámica, esta imposición constituye una forma de planificación que inhibe la innovación, la adaptabilidad y el descubrimiento de oportunidades. En lugar de permitir que el empresario oriente sus decisiones según la información dispersa del mercado y su propia percepción subjetiva de valor, la ESG le obliga a cumplir con objetivos fijados a priori, independientemente de su relevancia en contextos concretos. Como consecuencia, se penalizan comportamientos creativos que podrían aportar soluciones genuinas a problemas sociales o ambientales, simplemente por no ajustarse a los criterios de evaluación formalizados.

- Responsabilidad empresarial voluntaria vs. mandato institucional

Conviene subrayar, sin embargo, que la responsabilidad hacia los grupos de interés no es ajena a la lógica empresarial tradicional. En un entorno competitivo, el empresario que aspira a beneficios sostenibles en el tiempo tiene incentivos para considerar los intereses de empleados, proveedores, comunidades locales y el entorno ambiental. Este comportamiento —guiado por la reputación y el valor de los intangibles (goodwill)— ha formado parte históricamente del juicio empresarial, sin necesidad de marcos regulatorios impuestos (Capaldi, 2005).

Como advertía Friedman (1970), el empresario que maximiza beneficios dentro de un marco legal justo cumple, de hecho, una función social: asigna recursos escasos conforme a las preferencias de los consumidores y contribuye a la prosperidad general. En ese contexto, el componente voluntario de la ESG podría estar implícito en la lógica empresarial. La diferencia clave es que, mientras una decisión orientada al largo plazo se adopta por estimación subjetiva de valor —aun con costes visibles en el corto plazo—, la ESG impone desde fuera un marco político e institucional que reemplaza esa racionalidad emprendedora por mandatos normativos. En palabras de Mises (1949), el empresario evalúa constantemente fines y medios, incluso cuando estos no son directamente cuantificables, como ocurre con la reputación o la sostenibilidad.

En este sentido, la ESG puede calificarse como dinámicamente ineficiente. Al imponer sus fines o restricciones conforme a una escala de valores determinada, sin considerar los mecanismos espontáneos de aprendizaje del mercado, dirige la acción empresarial mediante un marco conceptual cerrado que desperdicia información práctica dispersa. Cuanto más se intensifica esta regulación, más se bloquea el libre ejercicio de la empresarialidad, reduciendo el incentivo a la innovación, al descubrimiento y a la coordinación social que permite resolver los problemas más urgentes.

Paradójicamente, muchos emprendedores están generando soluciones alineadas con los objetivos ESG por iniciativa propia: empresas que transforman residuos en energía, que instalan tecnologías de eficiencia energética o que fortalecen su gobernanza a través de estructuras familiares o acuerdos internos de precios. Sin embargo, tales iniciativas no siempre se recogen en las métricas estandarizadas, que priorizan el cumplimiento formal sobre la actividad emprendedora genuina (Schneider, 2021).

- Incentivos, agencia y gobernanza en entornos intervenidos

Además de obstaculizar el juicio empresarial, la ESG altera profundamente la estructura de incentivos en el interior de la firma. Los problemas de agencia entre directivos (agentes) y accionistas (principales), que la teoría neoclásica busca resolver mediante mecanismos de gobernanza o supervisión regulatoria (Mitnick, 2015), son abordados desde la tradición austriaca como una consecuencia institucional: surgen cuando se rompe la conexión entre responsabilidad, propiedad y cálculo económico (Mises, 1920, 1935, 1949).

En el contexto de la ESG, esta desconexión se amplifica. Los directivos, que no asumen simétricamente los costes derivados de sus decisiones, pueden estar incentivados a perseguir objetivos ESG por razones reputacionales, mediáticas o incluso salariales, aun cuando dichas decisiones resulten perjudiciales para los accionistas o la rentabilidad general de la empresa. Muchas de estas actuaciones están amparadas por estructuras jurídicas como la business judgement rule en Estados Unidos, que otorgan a los directivos amplio margen para justificar decisiones empresariales en nombre de fines sociales o sostenibles (Ramaswamy, 2021; Capaldi, 2005; Georgeson, 2023).

La dificultad para cuantificar los objetivos ESG refuerza esta tendencia, convirtiéndolos en una coartada institucional: el desempeño se vuelve difícil de evaluar y el control corporativo se debilita. Como subrayaba von Mises (1935), este problema se agudiza especialmente en grandes empresas cotizadas, donde el accionariado está disperso y los directivos tienen menos incentivos para asumir el riesgo de pérdidas como propio. En estos casos, el coste ESG se percibe como ajeno, lo que favorece decisiones desalineadas con la racionalidad empresarial.

Este patrón se replica a nivel interempresarial. Compañías con mayor poder de mercado o reconocimiento ESG pueden ejercer presión sobre otras más pequeñas, forzándolas a adoptar sus mismos criterios para no ser excluidas de la cadena de valor. Este fenómeno es evidente en la extensión de exigencias como las emisiones Scope 3, que trasladan obligaciones normativas a proveedores con menor capacidad de respuesta. El resultado es una nueva forma de asimetría de gobernanza: se impone una valoración externa sobre empresas que, en un entorno de mercado, tomarían decisiones basadas en información local y conocimiento específico (Schneider, 2021).

En conjunto, estas dinámicas muestran cómo la ESG, al introducir objetivos normativos difíciles de medir, desvirtúa los mecanismos internos de coordinación, debilita los vínculos entre propiedad y decisión, y propicia una descentralización formal que no se traduce en mayor libertad ni adaptabilidad empresarial.

- Costes organizativos y barreras de entrada

Otra manifestación de que la ESG es dinámicamente ineficiente es que induce a la expansión creciente de la burocracia interna. Las empresas deben asignar recursos considerables a la elaboración de informes, contratación de consultores y cumplimiento de estándares en constante evolución. Este entorno, lejos de fomentar la eficiencia, desvía atención, tiempo y capital humano de la actividad productiva y creativa, y tiende a priorizar la forma sobre el fondo (Fillmann et al., 2023).

Las grandes corporaciones, con economías de escala y departamentos especializados, pueden absorber estos costes regulatorios. Por el contrario, las pequeñas y medianas empresas enfrentan barreras

de entrada crecientes. La competencia deja de depender de la calidad, la eficiencia o la innovación, y pasa a centrarse en la capacidad de adaptación institucional (EFRAG, 2023).

Este entorno es aprovechado por algunas grandes firmas para capturar rentas mediante lobbies regulatorios o para imponer indirectamente sus estándares a proveedores más pequeños, especialmente a través de mecanismos como los criterios de emisiones Scope 3. Esto profundiza la asimetría de poder y conocimiento en el sistema empresarial.

Paralelamente, ha surgido una auténtica industria ESG: consultoras, auditoras, agencias de calificación y despachos legales que se benefician directamente de esta complejidad normativa. Lejos de ser un apoyo neutral, muchos de estos actores participan activamente en el diseño de marcos regulatorios, configurando un ciclo de retroalimentación institucional que garantiza su permanencia y expansión (O'Dwyer, 2021). En este contexto, el cumplimiento formal desplaza al mérito real, erosionando el dinamismo y la autenticidad del juicio empresarial.

En conjunto, estas consecuencias ilustran cómo la ESG, lejos de empoderar a la empresa como motor de desarrollo sostenible, la encierra en una lógica burocrática y normativamente dirigida que desnaturaliza su papel coordinador en el orden económico. Al inhibir la empresarialidad, distorsionar los precios e imponer fines inconmensurables, la ESG no corrige los fallos del mercado: introduce una forma estructural de descoordinación.

7. LA ESG ES INCOMPATIBLE CON LA TEORÍA DEL ORDEN ESPONTÁNEO

- Una lógica centralizada frente al orden evolutivo del mercado

La ESG representa una transformación sustancial del papel de la empresa, al subordinar su lógica de funcionamiento a fines definidos externamente por organismos reguladores, agencias de inversión o acuerdos internacionales. Esta sustitución del juicio empresarial por un marco normativo externo no solo limita la autonomía organizativa, sino que interfiere directamente con el proceso de descubrimiento de fines y medios en un entorno incierto, cambiante y descentralizado (Kirzner, 1989; Huerta de Soto, 2004).

Desde la perspectiva de la teoría del orden espontáneo, esta transformación revela una profunda incompatibilidad entre el funcionamiento natural del mercado y las lógicas constructivistas que subyacen a las regulaciones ESG. Como institución evolutiva, el mercado se articula a través de normas abstractas, expectativas individuales y procesos de coordinación descentralizada. Las regulaciones ESG, en cambio, introducen mandatos específicos que obligan a las empresas a actuar conforme a fines concretos y centralizados, restringiendo su capacidad para aprovechar información local y dispersa (Fillmann et al., 2023; EU Green Deal, 2019; Biden, 2021).

- Mandatos, conocimiento y planificación normativa

En este contexto, las decisiones empresariales dejan de surgir del aprendizaje competitivo y pasan a depender de estándares formales impuestos desde fuera del proceso de mercado. Las regulaciones ESG obligan a las empresas a seguir los fines del regulador, sin margen para adaptar sus estrategias a las particularidades de su entorno. Esta lógica planificadora debilita la función coordinadora del mercado y refuerza la tendencia a canalizar la acción económica a través del poder político (González & Huerta de Soto, 2014).

Esta mentalidad, inicialmente ideológica y cultural, ha terminado institucionalizándose en marcos regulatorios que aspiran a utilizar la empresa como instrumento para la consecución de fines definidos como socialmente justos. Sin embargo, tales fines no surgen de una interacción voluntaria ni de un proceso competitivo, sino de la presión normativa de actores con poder de lobby dentro de lo que puede denominarse macro ESG (Kidd et al., 2023; Ebeling, 2023). Como resultado, el contenido concreto de la regulación varía según los intereses predominantes en cada momento, incentivando a las

empresas a adaptarse políticamente, incluso a costa de abandonar criterios de eficiencia económica y sostenibilidad genuina (Rothbard, 2006).

Estas métricas, impulsadas por iniciativas como Measuring Stakeholder Capitalism (IBC, 2021), se organizan en torno a cuatro capítulos que reflejan los ejes prioritarios de la Agenda 2030: gobernanza, planeta, personas y prosperidad (Agenda 2030, 2015). Cada uno introduce un conjunto de indicadores que reconfiguran el propósito empresarial en clave normativa, alejándolo de su función espontánea de coordinación y descubrimiento en el mercado.

- Imitación estratégica y pérdida de diversidad

Una de las consecuencias más visibles de este entorno constructivista es la homogeneización institucional. En contextos de incertidumbre normativa y presión reputacional, las empresas tienden a replicar las prácticas de aquellas organizaciones que gozan de legitimidad pública o financiera, sin evaluar críticamente su eficacia. Este fenómeno, descrito como isomorfismo organizativo, conduce a una pérdida de diversidad estratégica, reduce la innovación auténtica y refuerza la dependencia respecto de criterios estandarizados (DiMaggio & Powell, 1983).

la ESG genera un ecosistema empresarial marcado por la rigidez normativa, la estandarización y la reducción de alternativas. Se sustituye así la evolución institucional espontánea por una arquitectura dirigida que responde a intereses políticos, no a señales del mercado.

Las consecuencias analizadas permiten comprender que los problemas asociados a la ESG no derivan únicamente de errores técnicos o de una falta de consenso normativo, sino de su profunda incompatibilidad con los principios que rigen la acción humana en contextos de libertad económica. Desde el cálculo económico hasta la función empresarial y el orden espontáneo, los tres fundamentos praxeológicos permiten identificar con claridad por qué las soluciones propuestas desde una lógica normativa tienden no solo a fracasar, sino a agravar los mismos problemas que pretenden resolver.

8. CONCLUSIÓN

El análisis praxeológico desarrollado con el instrumental conceptual de la Escuela Austriaca pone de manifiesto que la ESG no representa una simple moda normativa ni una herramienta técnica de gestión responsable, sino la pieza operativa de un modelo constructivista más profundo: el mal llamado capitalismo de grupos de interés. Bajo esta denominación benigna se oculta una transformación radical del marco institucional del mercado, en la que los fines empresariales dejan de estar anclados en las valoraciones subjetivas de consumidores e inversores, para ser definidos exógenamente por organismos públicos y entidades financieras hiperreguladas.

La ESG actúa como cuadro de mando de esta nueva arquitectura institucional, imponiendo directrices desde el sector financiero —que controla el acceso al capital y al crédito— y desde el aparato estatal —que legisla, fiscaliza y sanciona—, en una alianza que sustituye la lógica de la rentabilidad por la del cumplimiento político. A través de regulaciones crecientes, métricas normativas y presiones reputacionales, se obliga al sector privado a adoptar objetivos ajenos a la acción empresarial, erosionando los derechos de los accionistas y desplazando el juicio empresarial por criterios colectivos impuestos desde arriba.

Mientras el análisis neoclásico de eficiencia estática suele limitarse a señalar inconsistencias internas o problemas de implementación, el marco austriaco revela la raíz del conflicto: no es que la ESG esté mal diseñada o aplicada con excesiva intensidad, sino que su existencia misma contradice los principios esenciales que permiten la coordinación social en un orden libre. Las soluciones propuestas por sus defensores —más regulación, más métricas, más convergencia internacional— no hacen sino profundizar los efectos descoordinadores de un sistema que ya está generando graves distorsiones en sectores clave.

Desde una perspectiva praxeológica, esta descoordinación no es accidental. Es la consecuencia directa de impedir que la función empresarial opere libremente. La acción humana, como fuerza que impulsa el cálculo económico, la eficiencia dinámica y la formación de órdenes espontáneos, queda neutralizada cuando se sustituye el proceso de descubrimiento por el cumplimiento de fines prediseñados. Ningún acuerdo colectivo puede reemplazar el conocimiento disperso que los empresarios captan, crean y articulan en cada momento del mercado. Ningún mandato externo puede reproducir la racionalidad que emerge de la interacción libre entre individuos. Y ninguna métrica ESG puede sustituir el lenguaje de precios como expresión de valor social.

La ESG representa, en este sentido, una agresión institucional a la libertad creativa del ser humano, a su capacidad de coordinarse con otros en un marco de reglas generales, y a su derecho a imaginar y construir soluciones que aún no han sido concebidas. Siempre que se limite esta función, surgirán conflictos de interés, distorsiones en los incentivos y dinámicas adaptativas que tratarán — como pueda— de preservar la autonomía empresarial frente a la intromisión normativa. Lo que está en juego no es una cuestión técnica de cómo regular mejor, sino una cuestión esencial: si queremos un sistema económico basado en la cooperación voluntaria, en la innovación genuina y en la dignidad de la acción humana, o un sistema dirigido por indicadores, planificado desde el poder, y ajeno al orden espontáneo que da vida a la verdadera prosperidad.

9. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agenda 2030. (2015). *Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible*. Organización de las Naciones Unidas.
- Bouyé, M., Harmeling, S., & Fransen, T. (2021). *Enhancing NDCs: A guide to strengthening national climate plans*. World Resources Institute.
- Capaldi, N. (2005). *The Ethics and Economics of Stakeholder Theory*. *Journal of Business Ethics*, 56(1), 99–106.
- Chambers, D., Dimson, E., & Ilmanen, A. (2020). Responsible investing: Be careful what you wish for. *Financial Analysts Journal*, 76(3), 1–20.
- Coqueret, G. (2021). ESG investing and risk-adjusted returns: Evidence from European markets. *Journal of Asset Management*, 22(4), 317–329.
- Cornell, B. (2020). ESG investing: Theory, evidence, and misunderstandings. *Journal of Portfolio Management*, 46(5), 25–33.
- Cornell, B. (2021). What is the return on ESG investing? *Economic Perspectives*, 5(2), 45–59.
- Davidson, J. D. (2023). *The ESG Mirage: Why green investing is failing investors and the planet*. HarperBusiness.
- Davos, K. (2019). *Davos Manifesto 2020: The universal purpose of a company in the Fourth Industrial Revolution*. World Economic Forum.
- DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147–160.
- Dimson, E., Marsh, P., & Staunton, M. (2020). Excess returns and ESG investing. *London Business School Review*, 31(2), 18–25.
- Ebeling, R. M. (2023). The folly of stakeholder capitalism and ESG. *American Institute for Economic Research*.
- EFRAG. (2023). *ESRS: European Sustainability Reporting Standards*. European Financial Reporting Advisory Group.
- Epstein, R. A. (1943). Waste and the Public Welfare: Some Economic and Legal Considerations. *University of Chicago Law Review*, 10(3), 285–318.
- Epstein, R. A. (1995). *Simple Rules for a Complex World*. Harvard University Press.
- Epstein, R. A. (2022). The dubious case for ESG mandates. *Hoover Institution Working Paper Series*.
- Fancy, T. (2021). The Secret Diary of a ‘Sustainable Investor’. *Medium*.
- Fillmann, G., Müller, C., & Weber, C. (2023). Cost implications of ESG compliance in mid-sized enterprises. *ESG Journal*, 11(1), 75–93.

- Frederickson, H. G. (2010). *Social Equity and Public Administration: Origins, Developments, and Applications*. M.E. Sharpe.
- Freeman, R. E. (1984). *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Pitman.
- Friedman, M. (1970, September 13). The social responsibility of business is to increase its profits. *The New York Times Magazine*.
- González, J. J., & Huerta de Soto, J. (2014). *La Escuela Austriaca desde adentro*. Unión Editorial.
- Hayek, F. A. (1940). Socialist calculation: The competitive solution. *Economica*, 7(26), 125–149.
- Hayek, F. A. (1945). The use of knowledge in society. *The American Economic Review*, 35(4), 519–530.
- Hayek, F. A. (1976). *Law, Legislation and Liberty. Volume 2: The Mirage of Social Justice*. University of Chicago Press.
- Hillier, D. (1997). *Corporate Financial Management*. Irwin/McGraw-Hill.
- Huerta de Soto, J. (1992). *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*. Unión Editorial.
- Huerta de Soto, J. (2004). *La Escuela Austriaca: mercado y creatividad empresarial*. Unión Editorial.
- International Business Council. (2021). *Stakeholder Capitalism Metrics: Measuring Stakeholder Capitalism*. World Economic Forum.
- International Sustainability Standards Board. (2023). *IFRS Sustainability Disclosure Standards*. IFRS Foundation.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360.
- Kidd, C., et al. (2023). *Corporate Social Purpose and Accountability*. OECD Insights Series.
- Kirzner, I. M. (1989). *Discovery, Capitalism and Distributive Justice*. Basil Blackwell.
- Kotsantonis, S., & Serafeim, G. (2019). Four things no one will tell you about ESG data. *Journal of Applied Corporate Finance*, 31(2), 50–58.
- Landi, G., et al. (2019). The role of ESG in corporate strategy. *European Business Review*, 29(4), 460–478.
- Larcker, D. F., Tayan, B., & Watts, E. (2022). *The Myth of the ESG Premium*. Stanford Closer Look Series.
- Marx, K. (1875). "Critique of the Gotha Program."
- Mendenhall, L. (2023). The ESG Dilemma: Regulation, performance and unintended consequences. *Policy Review*, 119(3), 33–52.
- Métricas (2020). *Measuring Stakeholder Capitalism: Towards common metrics and consistent reporting of sustainable value creation*. World Economic Forum.
- Mitnick, B. M. (2015). Agency theory: A review. *Journal of Management*, 41(1), 121–144.
- Mises, L. von. (1920). Economic Calculation in the Socialist Commonwealth. *Archiv für Sozialwissenschaften*.
- Mises, L. von. (1935). *The Present State of the Debate on Economic Calculation in a Socialist Commonwealth*. In *Collectivist Economic Planning*.
- Mises, L. von. (1949). *Human Action: A Treatise on Economics*. Yale University Press.
- Müller, C. (2018). ESG metrics and their discontents. *Journal of Business Ethics*, 149(1), 71–89.
- O'Dwyer, B. (2021). ESG consulting and its paradoxes: Accountability, influence and the professional service firm. *Accounting, Organizations and Society*, 89, 101265.
- Querishi, M. A., et al. (2021). ESG practices and corporate financial performance: Evidence from emerging markets. *Emerging Markets Review*, 47, 100765.
- Ramaswamy, V. (2021). *Woke, Inc.: Inside Corporate America's Social Justice Scam*. Center Street.
- Röpke, W. (1957). *A Humane Economy: The Social Framework of the Free Market*. Henry Regnery Company.
- Rothbard, M. N. (2006). *Man, Economy, and State with Power and Market*. Ludwig von Mises Institute.
- Samans, R., Nelson, J., & Saltuk, Y. (2022). *Towards a Common Understanding of Stakeholder Capitalism*. World Economic Forum.
- Sánchez-Bayón, A. (2020). Renovación del pensamiento económico-empresarial tras la globalización. *Bajo Palabra*, 24: 293-318 DOI: <https://doi.org/10.15366/bp.2020.24.015>
- Sánchez-Bayón, A. (2020). Una Historia de RR.HH. y su transformación digital: Del fordismo al

- talentismo y la gestión de la felicidad, *Rev. Asociación Española de Especialistas de Medicina del Trabajo* 29(3): 198-214. [1132-6255-medtra-29-03-198.pdf \(isciii.es\)](https://doi.org/10.1132-6255-medtra-29-03-198.pdf)
- Sánchez-Bayón, A. (2021). Balance de la economía digital ante la singularidad tecnológica: cambios en el bienestar laboral y la cultura empresarial. *Sociología y Tecnociencia*, 11(2). 53-80. DOI: https://doi.org/10.24197/st.Extra_2.2021.53-80
- Sánchez-Bayón, A. (2022). De la Síntesis Neoclásica a la Síntesis Heterodoxa en la economía digital. *Procesos de Mercado*, 19(2): 277-306. <https://doi.org/10.52195/pm.v19i2.818>
- Sánchez-Bayón, A. (2022). ¿Crisis económica o economía en crisis? Relaciones ortodoxia-heterodoxia en la transición digital. *Semestre Económico*, 11(1): 54–73 doi: <http://dx.doi.org/10.26867/se.2022.1.128>
- Sánchez-Bayón, A. (2024). Revitalización de la disputa del método en economía: revisión científica y docente. *Encuentros Multidisciplinares*, 76: 1-14.
- Sánchez-Bayón, A., Fuente, C., Campo, G. (2018). Plan de acción frente al consumismo global de la Nueva Economía: Revelaciones sobre economía, empresa y consumo del s. XXI. *Empresa y Humanismo*, 21(1): 69-93. DOI: 10.15581/015.XXI.1.69-93.
- Sánchez-Bayón, A., Urbina, D., Alonso-Neira, M.A, & Arpi, R. (2023). Problema del conocimiento económico: revitalización de la disputa del método, análisis heterodoxo y claves de innovación docente. *Bajo Palabra*, (34), 117–140. <https://doi.org/10.15366/bp2023.34.006>
- Schneider, M. (2021). Managing for stakeholders: ESG integration and organizational identity. *Business Horizons*, 64(4), 451–462.
- Schwab, K. (2021). *Stakeholder Capitalism: A Global Economy that Works for Progress, People and Planet*. Wiley.
- Stewart, F. (2022). *Trends in ESG Investing*. OECD Publishing.
- The Economist. (2022, July). ESG: Three letters that won't save the planet. *The Economist*.
- Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press.
- Yeager, L. B. (1995). Review of Jesús Huerta de Soto's *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*. *The Review of Austrian Economics*, 8(2), 103–108.