

UNIVERSITAT JAUME I DE CASTELLÓN
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS Y SOCIALES
DEPARTAMENTO DE FILOSOFÍA Y SOCIOLOGÍA



**RACIONALIDAD ECONÓMICA:
ASPECTOS ÉTICOS DE LA RECIPROCIDAD**

TESIS DOCTORAL
DOCTORADO INTERUNIVERSITARIO "ÉTICA Y DEMOCRACIA" [10712]

Presentada por:

D. Patrici Calvo Cabezas

Dirigida por:

Dra. Elsa González Esteban

Castellón de la Plana, Junio de 2012

A Verónica y Cristóbal, mi horizonte de sentido

ÍNDICE

Índice	5
Agradecimientos	9
Introducción	13
Introduction (English Version)	23
Bloque I: Bases Éticas de la Racionalidad Económica.....	31
1. Racionalidad Económica.....	35
1.1.La Modernidad y su Apuesta por una Economía sin Valores.....	36
1.2.La Fragilidad de la Racionalidad Económica	39
1.2.1. Teoría de los Juegos.....	40
1.2.2. Teoría de los Juegos Evolutivos	43
1.2.3. Neuroeconomía.....	49
1.3.La Reconceptualización de la Racionalidad Económica en Amartya Sen	55
1.3.1. El Paradigma del Homo Economicus	56
1.3.2. La Pequeñez de Adam Smith.....	59
1.3.3. Racionalidad Ético-Económica.....	64
2. Ética Económica y Empresarial	71
2.1.Ética Económica	73
2.1.1. Horizontes de Sentido Económico.....	74
2.1.2. Fundamentar lo Moral.....	76
2.1.3. Ética Económica Integrativa	81
2.1.4. Hermenéutica Crítica	86
2.1.5. Economía Ética Hermenéutico-Crítica	88
2.2.Ética Empresarial.....	92
2.2.1. Marco de Referencia de la Ética Empresarial.....	94
2.2.2. Ética Empresarial Dialógica	98
2.2.3. Responsabilidad Social Empresarial en Sentido Ético-Discursivo.....	102
2.3.El Papel de la Ética Económica y Empresarial en una Orientación Ética de la Racionalidad Económica	108
2.3.1. Los Recursos Morales como Contenido de la Dimensión Comprometida	109
2.3.2. El Contrato Moral como Estructura de la Dimensión Comprometida	112
2.3.3. El Reconocimiento Recíproco como Fundamento Normativo de la Racionalidad Económica	116

Bloque II: Bases Éticas de la Reciprocidad.....	129
3. Enfoques de Reciprocidad	133
3.1 Explicación Socio-Biológica de la Cooperación	135
3.1.1 Altruismo de Parentesco	136
3.1.2 Altruismo Recíproco	137
3.1.3 Reciprocidad Indirecta	140
3.2 Explicación Económico-Evolutiva de la Cooperación	142
3.2.1 Benegoísmo.....	145
3.2.2 Reciprocidad Directa.....	149
3.2.3 Reciprocidad Fuerte	153
3.3 Explicación Económico-Humanista de la Cooperación.....	155
3.3.1 Reciprocidad Transitiva	157
3.3.2 Reciprocidad Incondicional	159
4. Stefano Zamagni. Reciprocidad como Autorrealización	167
4.1 Bienes Relacionales	170
4.1.1 Características Básicas de los Bienes Relacionales	175
4.2 El Principio de Gratuidad	179
4.3 Reciprocidad Transitiva	183
4.3.1 Rasgos Básicos de la Reciprocidad Transitiva.....	185
4.4 Aspectos Éticos de la Reciprocidad Transitiva.....	188
4.4.1 Del Vínculo y la Ob-ligación	189
4.4.2 De los Bienes Relacionales como Recursos Morales.....	192
5. Samuel Bowles y Herbert Gintis. Reciprocidad como Estrategia Evolutivamente Estable	195
5.1 Preferencias, Creencias y Límites	199
5.2 Preferencias Individuales, Preferencias Sociales	201
5.3 Reciprocidad Fuerte.....	205
5.3.1 Sentimientos y Emociones Prosociales	208
5.3.2 Selección Multinivel y Coevolución Gen-Cultura	211
5.3.3 Rasgos Básicos de la Reciprocidad Fuerte	215
5.4 Aspectos Éticos de la Reciprocidad Fuerte	216
5.4.1 De la Justificación de las Normas.....	217
5.4.2 De la Confusión entre Normas Sociales y Normas Morales	220

Bloque III: La Reciprocidad en el Diseño de las Instituciones.....	223
6. La Reciprocidad en las Instituciones de Acción Colectiva desde el Neoinstitucionalismo.....	227
6.1 Elinor Ostrom y el Neoinstitucionalismo	228
6.2 El Drama de los Comunes	231
6.3 El Diseño Institucional: Racionalidad Económica, Principios de Diseño y Cambio Institucional	237
6.4 Capital Social y Acción Colectiva.....	246
6.5 El Núcleo de la Acción Colectiva: Confianza, Reputación, Reciprocidad.....	252
7. La Reciprocidad en las Organizaciones desde la Economía Civil	261
7.1 El Enfoque de la Economía Civil y sus Antecedentes.....	262
7.2 La Economía Civil Italiana y su Recepción en España	272
7.3 La Economía Civil Contemporánea.....	281
7.4 El Papel de las Organizaciones y Empresas Civiles en el Diseño de las Instituciones Económicas	286
7.5 Los Bienes Relacionales y el Capital Social como Empoderamiento	289
8. Racionalidad Económica Recíproca para el Diseño de Instituciones y Organizaciones	297
8.1. Instituciones de Acción Colectiva desde una Racionalidad Económica Recíproca	299
8.2. La Economía Civil desde una Ética de la Razón Cordial	307
Conclusiones.....	315
Conclusions (English Version).....	331
Bibliografía.....	345

AGRADECIMIENTOS

A lo largo de estos años he recibido el apoyo de muchas personas e instituciones que han hecho posible la elaboración de esta tesis doctoral. Quiero expresarles mi reconocimiento y gratitud con estas palabras.

Me gustaría dedicar mis primeras palabras de agradecimiento a Elsa González. En primer lugar, por su trabajo como directora de esta tesis doctoral. Su implicación en el desarrollo del trabajo de investigación ha estado en todo momento muy por encima de lo que razonablemente cabría esperar, así como su dedicación y preocupación. En segundo lugar, por todo el apoyo y la confianza que ha depositado en mí. Siempre ha estado ahí para ofrecerme orientación y ayuda, incluso en aquellos momentos en los que sus proyectos de vida han exigido de ella una gran dedicación para poder salir adelante. Y en tercer lugar, por todo lo que académica y humanamente me ha enseñado a lo largo de estos años. Ha sido un proceso difícil y duro en muchas ocasiones, pero lleno de momentos inolvidables que me han permitido madurar como investigador y como persona. Sus buenos consejos, su ética de trabajo, su capacidad de superación y de trabajo en equipo y, sobre todo, su compañerismo y afecto han sido fundamentales para lograr este objetivo, así como también un referente para abordar futuros proyectos en lo académico y en lo personal. Por todo ello, deseo expresar con estas palabras mi más sincero agradecimiento y mi más profundo cariño y admiración.

También quiero aprovechar estos primeros momentos para dedicar unas palabras de agradecimiento a Domingo García-Marzá. Por un lado, destacando su importante labor como director del Departamento de Filosofía y Sociología de la Universitat Jaume I. Su trabajo y preocupación por los jóvenes investigadores del departamento me ha facilitado enormemente tanto la inserción como todas las tareas que he tenido que realizar durante estos cuatro años. Por otro lado, subrayando su continua preocupación en mi formación y en los progresos alcanzados, así como las buenas orientaciones que me ha dado y que me han permitido desarrollar este estudio. Pero sobre todo, deseo resaltar la sinceridad y el afecto que me ha demostrado durante todo este tiempo, dos cuestiones difíciles de armonizar pero muy enriquecedoras cuando se compatibilizan.

Por otra parte, deseo dar las gracias al Ministerio de Ciencia e Innovación (actualmente Ministerio de Educación, Cultura y Deportes) por haberme concedido la beca de Formación de Profesorado Universitario (FPU/2008). Gracias a ella he podido disponer de una ayuda económica y unos recursos esenciales para poder llevar a cabo con garantías esta investigación. Entre otras cosas importantes, por la posibilidad de poder

dedicarme en exclusiva a la investigación. Pero también, por la oportunidad que me ha brindado la beca para poder formarme como profesor de universidad durante estos dos últimos años. Del mismo modo, también deseo aprovechar para agradecer al Ministerio de Economía y Competitividad su apoyo en el Proyecto de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico ‘Ética y Neurociencias: La aportación de la neuroeconomía a la dimensión ética del diseño institucional’ en el cual participo desde hace más de un año.

En el mismo sentido, quiero agradecer a la Universitat Jaume I y al Departamento de Filosofía y Sociología tanto el apoyo inestimable que me han brindado como todos los recursos que han puesto a mi alcance para poder realizar esta tesis doctoral. Especialmente, quiero agradecer todo el trabajo que han realizado por mí M^a Jesús Sales como secretaria del Departamento de Filosofía y Sociología y Maribel Gil Ruíz como técnico de la Oficina de Cooperación en Investigación y Desarrollo Tecnológico. Su profesionalidad y su implicación han sido también fundamentales en el bagaje final alcanzado.

Por otra parte, quisiera agradecer a la Fundación Étnor y todo el equipo humano implicado su contribución a este trabajo de investigación. Por un lado, por la beca que me concedieron en 2008 y que me permitió comenzar con esta investigación, y por otro lado, por la oportunidad que me brindaron al aceptarme para una estancia de investigación de cuatro meses. Esta primera estancia de investigación resultó extremadamente enriquecedora para este estudio. Por ello, mi más sincero agradecimiento a su Presidente Emilio Tortosa, a su Directora Adela Cortina, a su Gerente Roberto Ballester, a su Director de Biblioteca Jesús Conill, a su Directora de Comunicación Carmen Martí, a su Secretaria de Dirección Paqui Franco, y al resto del equipo humano que hay detrás y que es imposible nombrar en tan poco espacio.

También deseo agradecer a la Università di Bologna y a su Dipartimento di Sociologia “Achille Ardigò” por haberme acogido durante los cuatro meses que duró mi segunda estancia de investigación. Mención especial merece el profesor Ivo Colozzi por toda la ayuda que me prestó y sus inestimables orientaciones durante todo ese tiempo, así como el profesor Pierpaolo Donati y Stefano Zamagni por sus buenos consejos y su cercanía.

Del mismo modo, me gustaría reconocer y agradecer la colaboración de mis compañeros y compañeras Salvador Cabedo, Nuria Escudero, Ramón A. Feenstra, Francisco Fernández, Carmen Ferrete, Mónica Gassent, Joaquín Gil, Daniel V. Pallarés, Sonia Reverter y Dilneia R. Tavares do Couto, así como de mi buena amiga Beatriz Joda con la que he tenido el gusto de compartir experiencia universitaria. Todos ellos se han convertido en mi

segunda familia durante todo este tiempo. Sus constantes ánimos y su incondicional ayuda y compañerismo han sido la pieza clave para poder realizar esta tesis doctoral.

Finalmente, quiero aprovechar este primer momento para dedicar esta tesis doctoral a Verónica Castells y Cristóbal Calvo. Ellos han sido quienes más han sufrido los efectos de este proyecto de investigación. Sin su cariño y su comprensión durante los largos periodos de ausencia, a lo largo de las estancias de investigación y, sobre todo, durante estos últimos meses de elaboración de la tesis doctoral, han sido fundamentales para alcanzar el objetivo. Mis pensamientos todos.

INTRODUCCIÓN

A la luz de, principalmente, los últimos hallazgos en el campo de la economía experimental, cada vez resulta más difícil encontrar argumentos que permitan defender una ‘racionalidad económica’ fundamentada en el absolutismo metodológico del ‘homo economicus’, en un ‘egoísmo universal’ que rige con mano de hierro los comportamientos de los agentes económicos y que limita, de ese modo, la autonomía del ser humano en contextos competitivos. El principal objetivo de esta tesis doctoral es, precisamente, tratar de mostrar que la ‘racionalidad económica’ necesita ampliar sus márgenes para estar a la altura tanto de lo que es, de la heterogeneidad motivacional y comportamental observable en las interacciones entre agentes económicos, como de lo que debería ser, de ese horizonte de sentido de la economía del siglo XXI que exige un desarrollo económico vinculado y coherente con el humano y social.

El debate sobre la viabilidad de seguir manteniendo la ‘racionalidad económica’ dentro de márgenes tan estrechos, no es nuevo ni ha sido abordado desde un único punto de vista. Desde el ámbito de la economía, pero también desde la filosofía moral, la sociología, la biología, la antropología y la psicología al menos, hace décadas que se viene exigiendo una reflexión en profundidad sobre los presupuestos que sustentan la teoría y que impiden adecuarla a la realidad social de esta actividad. Lo que sí es actual y ha resultado determinante para decidir emprender un estudio de esta envergadura, es la entrada en juego de la noción de reciprocidad en todo este proceso de ‘crítica a la razón económica’. De ahí que al delimitar el estudio se haya optado por centrar el trabajo en la ‘Racionalidad Económica: Aspectos Éticos de la Reciprocidad’. Título de la presente tesis doctoral.

Principalmente durante la última década, han surgido diferentes enfoques sobre la implicación de la reciprocidad en la economía que promueven la idoneidad de ampliar la conceptualización al uso de la ‘racionalidad económica’ para poder asimilar, por así decirlo, aquellos comportamientos cooperativos altamente ventajosos que no encuentran explicación desde el egoísmo. Desde estos enfoques no se niega el autointerés, pero apoyándose en la ‘teoría de los juegos’ ampliada, la ‘economía evolutiva’, la ‘neuroeconomía’ y diferentes investigaciones de campo sobre la autogestión de recursos, sí que se pone en duda el presupuesto de una homogeneidad motivacional y comportamental del agente económico. Homogeneidad que ha permitido argumentar e incluso justificar su carácter genuinamente individualista. Sin embargo, muchas personas parece que actúan orientadas por la reciprocidad también en

contextos altamente competitivos, lo cual ha abierto la reflexión al papel que desempeñan para la 'racionalidad económica' los sentimientos y emociones prosociales, los acuerdos, los juicios morales y todas aquellas cuestiones que tienen que ver con la posibilidad de que los gentes puedan relacionarse, incluso coordinarse, en busca de un fin común.

La actualidad del tema, las posibilidades que ofrece su aplicación sobre contextos económicos, principalmente en cuanto a la mejora del desarrollo tanto económico como social y humano, y el hecho de contar con el respaldo de un grupo de investigación con una larga tradición a sus espaldas y con un bagaje muy importante en el campo de la ética económica y empresarial como la Escuela de Valencia, lo cual permitía empezar a desarrollar el estudio desde un sustrato teórico sólido y fértil, ofrecían motivos y garantías suficientes para intentar llevar a cabo un proyecto de tesis doctoral que reflexionase sobre los márgenes de la 'racionalidad económica' desde una perspectiva ética de la reciprocidad. Una perspectiva que, preocupada por los presupuestos normativos que justifican la reciprocidad, no dé la espalda a su posible aplicación sobre contextos competitivos de acción económica, puesto que su horizonte de sentido es el de tratar de ayudar a generar 'una economía y unas instituciones que estén a la altura del ser humano'.

Pero este incipiente interés por la reciprocidad como elemento central y fundamental de la actual crítica a la 'racionalidad económica' llevada a cabo desde diferentes campos de saber, no es una cuestión que resulte fácil de abordar por la ambivalencia del significado, la pluralidad de enfoques existentes y la dispersión de las fuentes. Como tampoco lo es poner en marcha la tarea de encontrar las bases éticas del concepto por la falta tanto de una bibliografía adecuada al respecto como de un cierto consenso acerca de los rasgos básicos que lo definen. Ante tales problemas, este trabajo de investigación se ha desarrollado acudiendo principalmente a, por un lado, fuentes especializadas en ética económica y empresarial relacionadas con una perspectiva ético-discursiva y, por otro lado, fuentes específicas que desde la economía, como en el caso de Sen, están trabajando en la ampliación de los márgenes del 'homo economicus'. Pero especialmente, aquellas que lo hacen tomando la reciprocidad como punto de referencia y eje vertebrador de toda su propuesta.

En este sentido, se analiza la complejidad del concepto de reciprocidad desde las propuestas de 'reciprocidad fuerte', desarrollada por Bowles y Gintis, y de 'reciprocidad transitiva', desarrollada por Zamagni. La elección de estas propuestas radica en su nivel de desarrollo teórico y su reconocimiento y relevancia actual a nivel mundial. Ambas han conseguido proponer formas de reciprocidad que, según los autores, posibilitan el establecimiento de interacciones no diádicas y que están ligadas, por su

complejidad y características particulares, a comportamientos sólo al alcance del ser humano racional. Pero además, porque ambas propuestas conceptuales se han preocupado al mismo tiempo de discernir cómo pueden ser aplicadas en contextos económicos y cuál puede ser su grado de influencia en el desarrollo económico, social y humano. En el caso específico de Zamagni, esta preocupación por la aplicación ha generado una intensa reflexión al respecto que ha originado el 'enfoque de la economía civil', una propuesta alternativa al modelo actual de economía que gira en torno, principalmente, a la posibilidad de aplicar e implementar la reciprocidad en contextos económicos.

Pero este trabajo de investigación no pretende ser una descripción analítica del concepto de reciprocidad desarrollado por Bowles y Gintis y Zamagni y de sus posibles enfoques de aplicación. La pretensión es ir más allá y reflexionar sobre los fundamentos normativos que subyacen a la reciprocidad y que justifican su implementación en un contexto global como el actual, donde el pluralismo moral de las sociedades actuales exige un nivel de reflexión post-convencional a la altura del ser humano y no sólo del grupo o comunidad concreta. De este modo, el concepto no sólo lograría explicar una realidad dada, dando cuenta de las ventajas y oportunidades que ofrece su uso en el logro de objetivos estratégicos y no estratégicos dentro de contextos altamente competitivos. También revelaría los presupuestos normativos que la justifican y le dan sentido y de cuya satisfacción depende estar a la altura moral de la sociedad plural actual. De ahí que en esta tesis doctoral se pretenda abordar la necesidad de clarificar cuál es esta 'dimensión normativa' que subyace a la reciprocidad y, también, la pretensión de complementar el concepto y los enfoques subyacentes mediante la propuesta ético-económica y empresarial de carácter discursivo trabajada por autores como Cortina, Conill o García-Marzá. Principalmente porque ésta ofrece orientaciones para conocer cuál es ese fundamento normativo y cómo puede ser satisfecho a través del diálogo y posible el acuerdo entre todos los implicados y/o afectados.

En definitiva, siguiendo una metodología propia del saber ético, en tanto que una hermenéutica-crítica que interpreta interdisciplinariamente las fuentes bibliográficas para aclarar, fundamentar y aplicar el concepto de reciprocidad, se intenta demostrar la hipótesis de que una complementación entre el enfoque de reciprocidad y de 'economía civil' desarrollado por Zamagni y la propuesta ético-discursiva de Apel y Habermas desarrollada por la Escuela de Valencia, puede ser un escenario válido desde el cual orientar la ampliación de los márgenes de la 'racionalidad económica'. En primer lugar, porque permite conjugar lo normativo con lo fáctico, lo teórico con lo práctico; en segundo lugar, porque permite visualizar tanto los medios como los fines y, sobre todo, el

marco irrebasable que lo justifica y legitima; y en tercer lugar, porque deja la puerta siempre abierta a la crítica constante que permite mantener la propuesta a la altura moral de una sociedad plural y global.

De esta forma, se pretende abordar el objetivo de esta tesis doctoral — defender que mediante la reciprocidad es posible visualizar tanto la necesidad como la posibilidad de ampliar los márgenes de la ‘racionalidad económica’— a través de un método hermenéutico-crítico que aúna la reflexión sobre el nivel de la fundamentación —el de la justificación de los principios normativos que adecuan la actividad al nivel moral de la sociedad plural— y el de la aplicación —el de la interpretación de los contextos concretos de actividad humana—. La racionalidad del ‘homo economicus’ no sólo da la espalda a la idea post-convencional de ‘una economía a la altura del ser humano’, sino también a los comportamientos observables en un buena parte de los agentes racionales que interactúan en contextos competitivos, los cuales permiten óptimos beneficios a pesar de actuar de forma supuestamente ‘irracional’.

La estructura del plan de trabajo, que se ha seguido para alcanzar este objetivo en la tesis doctoral, consta de ocho capítulos distribuidos en tres bloques temáticos. Bajo el título de ‘Bases Éticas de la Racionalidad Económica’, el primero de los bloques de este estudio tiene el propósito de aclarar el marco conceptual y normativo desde donde se intenta abordar el objetivo marcado. De esta forma, su idea principal radica en delimitar y explicar conceptos y teorías clave que van a ser determinantes en todo el proceso de estudio, como, por ejemplo, en qué consiste básicamente el concepto tradicional de ‘racionalidad económica’ y cuál ha sido su justificación desde la modernidad; qué teorías desde el propio ámbito económico han servido tanto para formalizar esta idea como para cuestionarla; o qué conceptos y propuestas ético-económicas pueden orientar a la constitución de ese marco normativo que delimite el trabajo de ampliación de los márgenes del ‘homo economicus’.

Para alcanzar este propósito del primer bloque, la tarea se ha subdividido en dos capítulos. El primer capítulo, ‘Racionalidad Económica’, tiene como objetivo principal mostrar qué argumentos permiten no sólo discernir la posibilidad de determinar otro enfoque de ‘racionalidad económica’, sino también la necesidad de hacerlo para lograr una economía que resulte más beneficiosa en todos los aspectos, ya sea para optimizar los beneficios, mejorar la competitividad, o lograr un desarrollo sostenido y sostenible económica, social y medioambientalmente hablando. De este modo, se analizarán, por un lado, los presupuestos antropológicos del ‘homo economicus’; por otro se explicarán los argumentos que esgrimen tanto la ‘teoría de los juegos’ ampliada, como la ‘teoría de los juegos evolutivos’ y la más recientemente la ‘neuroeconomía’, para poner en duda

la validez de una 'racionalidad económica' sustentada sobre la homogeneidad motivacional del agente; y finalmente, se analizará la propuesta de 'racionalidad ético-económica' desarrollada por Sen que, sin dar la espalda al autointerés, ve como racionales tanto los sentimientos por los otros como los aspectos morales implicados en las relaciones económicas.

El segundo capítulo, 'Ética Económica y Empresarial' tiene como objetivo determinar la idoneidad de las 'éticas aplicadas' en la tarea de orientar esa ampliación de los márgenes de la 'racionalidad económica' desde el concepto de reciprocidad. Para lograrlo, durante un primer momento se atenderá, por un lado, la reflexión ética sobre el nivel sistémico de la economía desde dos propuestas principalmente: la 'ética económica integrativa' de Ulrich y la 'economía ética hermenéutico-crítica' de Conill. Ambas, desde una propuesta ético-discursiva desarrollada, muestran un horizonte de sentido de la economía del siglo XXI intrínsecamente relacionado con lo social y humano. Y, por otro lado, la reflexión ética sobre el nivel organizacional desde una 'ética empresarial dialógica' o 'discursiva' desarrollada por Cortina y García-Marzá, entre otros. Ésta viene a mostrar que las organizaciones y empresas económicas necesitan apoyarse en los mecanismos propios de la economía, como las instituciones, la eficiencia, la maximización del beneficio o la competencia, pero también sobre recursos morales como la confianza, la reputación o la reciprocidad. Y finalmente, en un tercer momento se abordarán las bases éticas de la 'racionalidad económica' desde tres conceptos clave: el 'contrato moral', los 'recursos morales' y el 'reconocimiento cordial', que se preocupa tanto de la moralidad de las normas como de los valores y los sentimientos morales implicados.

Con el segundo bloque, titulado 'Bases Éticas de la Reciprocidad', se pretende analizar críticamente la ambivalencia del concepto y la diversidad de enfoques de reciprocidad existentes y desarrollados desde ámbitos tan distintos como la 'sociobiología', la 'economía evolutiva' y la 'economía humanista', con el objetivo principal de reflexionar sobre cuál es el fundamento normativo que subyace a algunas de las propuestas más trabajadas e importantes en la actualidad. Entre ellas, destaca principalmente el 'altruismo de parentesco' de Hamilton, el 'altruismo recíproco' de Trivers y Axelrod o la 'reciprocidad indirecta' de Alexander y Sugden propuestas desde la sociobiología; el 'benegoísmo' de Dennett y Frank, la 'reciprocidad directa' de Ostrom y la 'reciprocidad fuerte' de Bowles y Gintis desarrolladas desde la 'economía evolutiva'; y, finalmente, la 'reciprocidad transitiva' de Zamagni y la 'reciprocidad incondicional' de Bruni desplegadas desde la 'economía humanista'.

Para llevar a cabo esta tarea, el bloque se subdivide en tres capítulos. El primero de ellos, titulado ‘Enfoques de Reciprocidad’, pretende ofrecer un mirada crítica sobre los diferentes significados y propuestas de reciprocidad más relevantes propuestos desde la ‘sociobiología’, la ‘economía evolutiva’ y la ‘economía humanista’ como explicación plausible a la cooperación entre agentes económicos. El objetivo es mostrar con ello cómo la cooperación entre agentes económicos ha evolucionado desde modelos de altruismo o reciprocidad que buscan explicación desde la racionalidad del ‘homo economicus’ hasta propuestas mucho más desarrolladas y genuinamente humanas que se justifican desde la existencia de una ‘racionalidad económica’ basada en el autointerés y el interés por el bienestar de los demás. Esto es, por el egoísmo, pero también por los sentimientos y las emociones prosociales que florecen en los implicados. Este estudio permite centrar el estudio hermenéutico-crítico en dos de las propuestas por considerar que con ellas se puede alcanzar el objetivo de la tesis doctoral: orientar sobre cómo se puede y debe ampliar los márgenes de la ‘racionalidad económica’.

Por tanto, el cuarto capítulo titulado ‘Stefano Zamagni. Reciprocidad como Autorrealización’ —segundo de este bloque— profundizará en el análisis crítico de la propuesta de ‘reciprocidad transitiva’ desarrollada por Zamagni con el objetivo de comprobar qué principios normativos subyacen a este enfoque y permiten su justificación desde un punto de vista moral post-convencional. Esta propuesta, apoyada principalmente en el concepto de fraternidad y de gratuidad, en la ‘teoría de la coevolución’ y en experimentos de laboratorio con juegos de estrategia, dentro de una ‘teoría de los juegos’ ampliada, presenta un modelo de reciprocidad exclusivamente humano e intrínsecamente relacionado con la posible autorrealización de las personas. Para Zamagni, el acto recíproco se constituye como condición de posibilidad de aquella relacionalidad interpersonal que permite tanto un óptimo beneficio particular como la generación y potenciación de aquellos ‘bienes relacionales’ como la amistad, el amor, la confianza o la identidad, de los cuales depende la posible satisfacción de los proyectos de ‘vida buena’ de los implicados.

El quinto capítulo ‘Samuel Bowles y Hebert Gintis. Reciprocidad como Estrategia Evolutivamente Estable’ —con el que se cierra el segundo bloque de esta investigación— ahonda en el análisis del enfoque de ‘reciprocidad fuerte’ trabajado por, entre otros, Bowles y Gintis. Como en el caso de la ‘reciprocidad transitiva’ de Zamagni, el objetivo es alcanzar un mayor conocimiento sobre la propuesta para reflexionar críticamente acerca de las bases éticas que subyacen y que se constituyen como condición de posibilidad de su legitimidad. Se trata de un enfoque concreto de reciprocidad que, desarrollado desde la ‘economía evolutiva’ y apoyado

sobre la ‘teoría de los juegos evolutivos’, la ‘coevolución’ y la ‘selección multinivel’, presenta un tipo de comportamiento propiamente humano que ha logrado generar una ventaja competitiva determinante para la adaptación evolutiva de la especie y, por consiguiente, de su subsistencia a los largo de miles de años. De este modo, según ambos economistas, este tipo de reciprocidad se constituye como una ‘estrategia evolutivamente estable’ que permanece robusta frente a la amenaza de otras estrategias, como, por ejemplo, frente a aquellas que se guían por el autointerés, y que genera ‘dinámicas de replicación’ por los altos beneficios que reporta al grupo.

Este segundo bloque del estudio pretende explicitar, entre otras cosas, el actual interés de parte de la ciencia económica por la reciprocidad y el papel que puede desempeñar dentro de la economía. Especialmente se pretende poner sobre la mesa para la reflexión que gran parte de los estudios llevados a cabo en este sentido, a pesar de la ambivalencia y pluralidad de las propuestas, intentan justificar desde la reciprocidad la necesidad de ampliar los márgenes de la ‘racionalidad económica’. Principalmente porque resulta un aspecto clave para comprender por qué, paradójicamente, la aplicación de una ‘racionalidad económica’ basada en el supuesto ‘egoísmo universal’ y, sobre todo, en el individualismo, no responde bien en aquellos experimentos y estudios de campo donde el agente económico dispone de plena libertad de acción. Cuando la reciprocidad entra en juego en contextos competitivos, se generan relaciones cooperativas que permiten superar la barrera del ‘equilibrio subóptimo’. Mientras que el *racional* ‘homo economicus’ se tiene que conformar con resultados menores por su propensión al egoísmo, el ‘irracional’ ‘homo reciprocans’ logra resultados óptimos o cercanos al óptimo gracias a su capacidad de sentir y emocionarse.

El objetivo central del tercer y último bloque de esta tesis doctoral, titulado ‘La Reciprocidad en el Diseño de las Instituciones’, está vinculado plenamente al quehacer esencial de la ética como reflexión sobre las actividades humanas, que no es otro que tratar de ofrecer orientaciones para que las actividades sean guiadas y desarrolladas en un sentido justo, prudente y responsable. De este modo este último bloque se centrará en el análisis crítico de diferentes propuestas de aplicación e implementación de la reciprocidad sobre distintos niveles de la actividad económica, sobre todo en lo concerniente al papel que juega o podría jugar para las instituciones económicas y viceversa. Subdividido en tres capítulos, el objetivo de este bloque es recoger orientaciones sobre cómo puede aplicarse e implementarse el concepto de reciprocidad alcanzado en la tesis doctoral *en y desde* las instituciones y hasta qué punto una ética económica

y empresarial de corte ético-discursivo puede ayudar a fundamentar y orientar todo ese proceso.

En el sexto capítulo, 'La Reciprocidad en las Instituciones de Acción Colectiva desde el Neoinstitucionalismo', se profundizará en el papel que puede desempeñar la reciprocidad en el diseño de las instituciones económica y éste, a su vez, en el logro de beneficios óptimos sostenidos y sostenibles. Para ello, se atenderá a la propuesta institucional de Ostrom con la finalidad de conocer en profundidad su propuesta de diseño de instituciones de acción colectiva reconociendo como elementos nucleares la reciprocidad, la confianza y la reputación. De esa forma, mientras que por un lado se muestra cómo la reciprocidad ayuda a implementar fácticamente el proceso de cambio y diseño institucional y las instituciones ayudan a potenciar las acciones recíprocas en los diferentes contextos de actividad económica, mejorando con ello la competitividad y sostenibilidad del sistema y de las organización o empresa implicadas, por otro lado se pone en evidencia la carencia de un horizonte de sentido desde el cual dirigir esa implementación de forma y estratégicamente beneficiosa y moralmente legítima.

Con el séptimo capítulo se pretende centrar el estudio en la propuesta práctica de 'La Reciprocidad en las Organizaciones desde la Economía Civil'. Un estudio ético-crítico del 'enfoque de la economía civil' desarrollado por los economistas italianos Bruni y Zamagni. Este enfoque práctico propone como solución a los problemas actuales de las economías de mercado, tanto desde el punto de vista económico como social y medioambiental, aplicar e implementar la reciprocidad en los contextos concretos de actividad económica a través, principalmente, de las instituciones y de las organizaciones y empresas de la sociedad civil. El objetivo será, por un lado, encontrar en este 'enfoque de la economía civil' orientaciones que ayuden a aplicar e implementar la reciprocidad en la economía y, por otro lado, proponer las líneas de complementación con la propuesta de ética económica discursiva desarrollada por la Escuela de Valencia.

Finalmente, bajo el rótulo de 'Racionalidad Económica Recíproca para el Diseño de las Instituciones' el octavo capítulo y último de esta tesis doctoral pretende mostrar de qué modo el concepto trabajado y reconceptualizado de 'racionalidad económica recíproca' en los dos bloques anteriores podría ser de ayuda en la tarea de orientar éticamente los procesos de diseño de instituciones de acción colectiva y de organizaciones con y sin ánimo de lucro en la actualidad. Así, por un lado se trata de mostrar cómo ampliar el margen de la 'racionalidad económica' sobre la que se apoya Ostrom, basada en el interés personal y en sentimientos y emociones prosociales, para dejar espacio a aquellos aspectos relacionados

con la fundamentación moral, con aquella justificación de la actividad económica que permite estar a la altura del nivel post-convencional exigido por las sociedades plurales actuales. La reciprocidad sólo logrará generar confianza entre agentes, organizaciones y empresas económicas si, además de mostrar su potencialidad como mecanismo válido para mejorar los resultados de la interacción, es coherente con los principios morales que le dan sentido y legitimidad.

Y, por otro lado, de argumentar que mientras que el ‘enfoque de la economía civil’ es clave para comprender por qué el mercado debería ampliar sus márgenes más allá de la eficiencia y cómo las organizaciones y empresas de la sociedad civil —aquellas orientadas por la lógica de la reciprocidad— pueden ayudar a hacerlo, una ‘economía ética hermenéutico-crítica’ lo es para reconstruir la presupuestos normativos que subyacen a la reciprocidad y orientar las instituciones, organizaciones y empresas económicas —cívicas o no— hacia su satisfacción. Una ‘economía civil’ no sólo debe mostrar que puede ser más ventajosa económica y socialmente si se aúnan en igualdad de condiciones la eficiencia y la reciprocidad. Para estar a la altura moral post-convencional de las sociedades plurales y globales, tiene que preocuparse también por el fundamento normativo que le da legitimidad y credibilidad social. Esto es, para ser una economía realmente ‘civil’ debería desplegar su potencial autorrealizativo desde, y no al lado de, los mínimos de justicia de una ‘ética pública cívica’. Porque las propuestas de ‘éticas de máximos’, como el enfoque de la ‘economía civil’, y una ‘ética de mínimos’, como la ‘ética pública cívica’, no son dos cosas diferentes sino dos momentos distintos de una misma cosa. Como se entiende desde una ‘economía ética hermenéutico-crítica’, las éticas de mínimos se alimentan de las éticas de máximos, y las éticas de máximos se construyen y revisan desde los mínimos que una sociedad moralmente plural considera irrebasables, el marco normativo que se ha de tener en cuenta para no incurrir en inhumanidad.

Con el estudio crítico que se llevará a cabo en este tercer bloque se podrá mostrar de qué modo se pueden orientar los aspectos éticos de la reciprocidad de la ‘racionalidad económica’ en el terreno concreto y aplicado del diseño de las instituciones.

INTRODUCTION

In light of the latest revelations principally from the field of experimental economy, it is becoming increasingly difficult to find arguments to defend an *economic rationality* grounded on the methodological absolutism of *homo economicus*, on a universal selfishness that governs the behaviour of economic agents with an iron hand, and that thereby limits human autonomy in competitive contexts. The main objective of this doctoral thesis is, precisely, to attempt to show that the scope of *economic rationality* needs to be extended in order to respond to both what it actually is, the motivational and behavioural heterogeneity observable in interactions among economic agents, and what it should be, from this horizon of meaning of the 21st century economy that demands economic development linked to and coherent with the human and the social.

The debate over the viability of continuing to follow *economic rationality* within such narrow margins is not new, and has been approached from numerous perspectives. For decades, voices from the field of economy, but also from other areas such as moral philosophy, sociology, biology, anthropology and psychology, have been calling for in-depth reflection on the assumptions underlying the theory, and that prevent it from adapting to the social reality of this activity. What is recent and has been determinant in the decision to embark on a study of this magnitude is the emergence of the notion of reciprocity in the whole *critique of economic reason* process. In consequence, a focus on “Economic rationality: ethical aspects of reciprocity”, the title of this doctoral thesis, was chosen to delimit the study.

Essentially during the last decade, various approaches to the implication of reciprocity for the economy have emerged which advocate the appropriateness of extending the conceptualisation of the use of *economic rationality* in order to assimilate the highly advantageous cooperative behaviours that cannot be explained by selfishness. These approaches do not reject self-interest; rather, based on *extended game theory*, *evolutionary economics*, *neuroeconomics* and a range of field studies on self-management of resources, they do reject the assumption of a motivational and behavioural homogeneity of the economic agent, a homogeneity that has allowed its genuinely individualist character to be argued and even justified. However, many people’s actions also appear to be guided by reciprocity in highly competitive contexts, which has opened up reflection on the role in *economic rationality* of prosocial feelings and emotions,

agreements, moral judgements, and all questions linked to the possibility that people can relate and even coordinate in pursuit of a common purpose.

The topicality of the subject, the possibilities its application offers in economic contexts, mainly in terms of improved economic, social and human development, and the support of a research group with a long tradition and a highly significant background in the field of economic and business ethics —the Valencia School, which provides a solid and fertile theoretical foundation on which to begin to develop this study— afford sufficient motives and guarantees to embark on a doctoral thesis that reflects on the scope of *economic rationality* from the ethical perspective of reciprocity. This perspective is concerned with the normative assumptions that justify reciprocity, and does not turn its back on its possible application in competitive economic contexts, since its horizon of meaning is to attempt to help generate *an economy and institutions worthy of human beings*.

However, the incipient interest in reciprocity as a core, fundamental element of the current *critique of economic rationality* from a range of knowledge areas is not an easy question to deal with due to ambivalence over its meaning, the plurality of existing approaches and its disparate sources. Nor is it a simple task to find the ethical bases of the concept, due to the lack of an adequate bibliography on the subject and the absence of consensus on the basic features that define it. In light of these problems, the present research has mainly referred to, on one hand, specialised sources in economic and business ethics related to a discourse ethics perspective, and on the other hand, specific sources from economics, such as Sen, that are working to extend the scope of *homo economicus*, but in particular, sources that take reciprocity as a reference point and cornerstone throughout their proposals.

The complexity of the concept of reciprocity is analysed from Bowles and Gintis' *strong reciprocity* perspective, and from the notion of *transitive reciprocity* developed by Zamagni. The choice of these proposals lies in the depth of their theoretical development, and their recognition and current relevance at a global level. Both perspectives have successfully proposed forms of reciprocity that, according to the authors, enable non-dyadic interactions to be established which, because of their complexity and particular characteristics, are linked to behaviours that are only within the reach of rational human beings. In addition, however, both of these conceptual proposals have endeavoured to find out how they can be applied in economic contexts and to what extent they might influence economic, social and human development. In the case of Zamagni, this concern for application has generated intense reflection that has spawned

the *civil economy approach*, an alternative to the current economic model that essentially turns on the possible application and implementation of reciprocity in economic contexts.

This research does not, however, set out to be an analytical description of the concept of reciprocity developed by Bowles and Gintis and Zamagni, and their possible approaches to application. It attempts to go further and reflect on the normative foundations underlying reciprocity and that justify its implementation in today's global context, where the moral pluralism of today's societies demands a level of post-conventional reflection worthy of all human beings, and not only the specific group or community. In this way, the concept is not only able to explain a given reality, accounting for the advantages and opportunities that its use offers to achieve strategic and non-strategic objectives within highly competitive contexts; it also uncovers the normative assumptions that justify it and give it meaning, and that only when satisfied can be considered morally worthy of today's plural society. The present doctoral thesis therefore attempts to tackle the need to clarify this *normative dimension* underlying reciprocity, and also to complement the concept and its underlying approaches through a discourse economic and business ethics proposal from authors such as Cortina, Conill and García-Marzá, essentially because this approach offers guidelines to learn what the normative grounding is and how it can be satisfied through dialogue and possible agreement among all involved and/or affected parties.

In summary, following the recognised methodology in the field of ethics, namely a critical hermeneutics interpretation of bibliographical sources from an interdisciplinary perspective to clarify, ground and apply the concept of reciprocity, this thesis aims to demonstrate the hypothesis that a complementarity between Zamagni's reciprocity and civil economy approach, and the discourse ethics proposal of Apel and Habermas developed by Valencia School, may for various reasons be a valid sphere from which to address the extension of the scope of *economic rationality*. Firstly, it enables the normative to be combined with the factual, the theoretical with the practical; secondly it provides a vision of both the means and the ends and particularly the insuperable framework that justifies and legitimises it; and thirdly, this approach leaves the door open to permanent criticism, thus maintaining the proposal morally worthy of a plural and global society.

In this way, the objective of this thesis —to argue that, through reciprocity, both the need to extend the scope of *economic rationality* and the possibility of doing so— can be approached with certain guarantees, through critical hermeneutics methodology combining reflection on the level of grounding, that of justifying the normative principles that adapt

activity at the moral level of plural society, with application, that of interpreting the specific contexts of human activity. The rationality of *homo economicus* does not only turn its back on the post-conventional idea of *an economy worthy of human beings*, but also on the observable behaviour of most rational agents that interact in competitive contexts, those which allow optimum benefits despite acting in a supposedly *irrational* way.

The research structure followed to pursue the aim of the thesis consists of three sections and eight chapters. The first section, entitled 'Ethical bases of economic rationality', sets out to clarify the conceptual and normative framework with which to approach the objective. It centres on delimiting and explaining key concepts and theories that will be determinant throughout the thesis, such as the traditional concept of *economic rationality* and how it has been justified since the modern age; which theories from the field of economics have been used to both formalise and question this idea; or which ethical-economic concepts and proposals can guide the construction of this normative framework that delimits the extension of the scope of *homo economicus*.

This first section is subdivided into two chapters. The main aim of the first chapter, 'Economic rationality', is to demonstrate which arguments not only allow the distinction of the possibility to determine an alternative *economic rationality* approach, but also the need to do so in order to achieve an economy that is more beneficial in every aspect, whether to optimise benefits, improve competitiveness, or achieve sustained and sustainable economic, social and environmental development. In this chapter the anthropological assumptions of *homo economicus* are analysed; the arguments used by both *extended game theory* and *evolutionary game theory* and more recently *neuroeconomics* are explained to question the validity of an *economic rationality* based on the motivational homogeneity of the agent; finally, Sen's *ethical-economic rationality* proposal is analysed, which without ignoring self-interest, understands feelings for others and the moral aspects involved in economic relations as rational.

The aim of the second chapter is to determine the suitability of 'Economic and business ethics' in the task of guiding this extension of the scope of *economic rationality* based on the concept of reciprocity. To this end, the ethical reflection on the systemic level of the economy is first examined, essentially from two proposals: Ulrich's *integrative economic ethics* and Conill's *critical hermeneutic ethical economics*. Both these proposals, from a developed discourse ethics stance, show a horizon of meaning of the 21st century economy intrinsically related to the social and the human. The ethical reflection on the organisational level from a *dialogic* or *discourse business ethics* position developed by Cortina and

García-Marzá, among others, is also explored. This reflection demonstrates that economic organisations and businesses need to be based on mechanisms pertaining to the economy, such as institutions, efficiency, maximisation of benefits or competitiveness, but also on moral resources like trust, reputation or reciprocity. Finally, in a third stage, the ethical bases of *economic rationality* are explored using three key concepts: the *moral contract*, *moral resources* and *cordial recognition*, which are concerned with both the morality of norms and the moral values and sentiments involved.

The second section, entitled 'Ethical Bases of Reciprocity', sets out to critically analyse the ambivalence of the concept and the diversity of approaches to reciprocity developed in such varied areas as *sociobiology*, *evolutionary economics* and *humanistic economics*, in an attempt to reflect on the normative grounding underlying some of the currently most developed and important proposals. These include Hamilton's *kin altruism*, Trivers and Axelrod's *reciprocal altruism* and Alexander and Sugden's *indirect reciprocity* from the area of sociobiology; the *benselfishness* of Dennett and Frank, Ostrom's *direct reciprocity* and Bowles and Gintis' *strong reciprocity*, developed from the *evolutionary economics* stance; and finally, Zamagni's *transitive reciprocity* and Bruni's *unconditional reciprocity* from *humanistic economics* thought.

This section is subdivided into three chapters. The first of these, chapter three, 'Approaches to reciprocity', attempts to cast a critical eye on the different meanings of and most relevant approaches to reciprocity from *sociobiology*, *evolutionary economics* and *humanistic economics* as a plausible explanation for cooperation among economic agents. The objective is to demonstrate how cooperation among economic agents has evolved models from altruism or reciprocity seeking explanation in the rationality of the *homo economicus*, to much more developed and genuinely human proposals that are justified by the existence of an *economic rationality* based on self-interest and interest for the well-being of others; in other words by selfishness, but also by the prosocial feelings and emotions experienced by those involved. This study enables the critical hermeneutic analysis to be centred on two of the proposals, by considering that they allow the objective of the doctoral thesis to be met, namely, to address how the scope of the comprehension of *economic rationality* can and must be extended.

The second chapter of this section, chapter four, goes deeper into the critical analysis of Zamagni's *transitive reciprocity* with the aim of discovering which normative principles underlie this approach and allow it to be justified from a post-conventional moral stance. This proposal, essentially supported by the concept of fraternity and gratuitousness,

coevolution theory and laboratory experiments with games of strategy within extended game theory, presents a model of exclusively human reciprocity intrinsically related to people's possible self-realisation. For Zamagni, the reciprocal act is constituted as a condition of possibility for the interpersonal relationality that allows both optimum individual benefit and the generation and strengthening of *relational goods* such as friendship, love, trust or identity, on which the possible satisfaction of the *good life* projects of those involved depends.

The fifth chapter closes the second section of the study and explores the analysis of Bowles and Gintis' *strong reciprocity* approach. As in the case of Zamagni's *transitive reciprocity*, the aim of this chapter is to further understanding on the proposal in order to critically reflect on its underlying ethical bases that are constituted as a condition of possibility for its legitimacy. This is a specific approach to reciprocity that, formulated from *evolutionary economics* and supported by *evolutionary game theory*, *coevolution* and *multilevel selection*, presents a strictly human type of behaviour that has managed to generate a determinant competitive advantage for the evolutionary adaptation of the species and, in consequence, for its survival over many thousands of years. In this way, according to the two economists, this type of reciprocity is constituted as an *evolutionarily stable strategy* that remains robust to the threat of other strategies such as, for example, those guided by self-interest, and that generates *dynamics of replication* due to the high benefits it brings to the group.

This second section of the thesis attempts to explain, among other issues, current interest by economic science in reciprocity and the role it can perform within the economy. In particular, it aims to raise for reflection the fact that most of the studies in this line, despite the ambivalence and plurality of the proposals, use reciprocity to attempt to justify the need to extend the scope of *economic rationality*, mainly because it is key to understanding why, paradoxically, the application of an *economic rationality* based on supposed *universal selfishness* and above all, on individualism, does not respond well in the experiments and field studies where the economic agent has complete freedom of action. When reciprocity comes into play in competitive contexts, it generates cooperative relationships that enable the *sub-optimum equilibrium* barrier to be overcome. While the *rational homo economicus* has to make do with poorer results due to his/her propensity to selfishness, the *irrational homo reciprocans* achieves optimum—or close to optimum—results because he/she is able to feel and experience emotion.

The core objective of the third and final section of the thesis, entitled 'Reciprocity in institutional design', is fully linked to the essential concern

of ethics as reflection on human activities, in that it attempts to offer guidelines to ensure that these activities are directed and developed in a fair, prudent and responsible way. This final section focuses on the critical analysis of the various proposals for applying and implementing reciprocity at different levels of economic activity, especially in relation to the role it plays or could play for economic institutions and vice versa. Subdivided into three chapters, the aim of this section is to cover orientations on how the concept of reciprocity defined in the thesis can be applied and implemented in and by institutions, and to what extent an economic and business ethics based on discourse ethics can help to ground and guide this whole process.

Chapter six, 'Reciprocity in Collective Action Institutions from a New Institutional Perspective', explores the role reciprocity can play in the design of economic institutions and the role of this design in obtaining sustained and sustainable optimum benefits. To this end, Ostrom's proposal for the design of collective action institutions is examined in depth, a proposal that takes into account as core elements: reciprocity, trust and reputation. Hence, while on one hand reciprocity is shown to actually help the process of change and institutional design, and institutions help to strengthen reciprocal actions in varying contexts of economic activity, thereby improving the competitiveness and sustainability of the system and of the organisation or the company involved, on the other hand it is also revealed to have no horizon of meaning from which to manage this implementation in both a strategically beneficial, and also morally legitimate way.

In the seventh chapter, the study is focused on the practical proposal of 'Reciprocity in organisations from the Civil Economy approach', a critical ethics study of the *civil economy approach* developed by Italian economists Bruni and Zamagni. As a solution to today's market economy problems, from economic as well as social and environmental perspectives, this practical approach proposes applying and implementing reciprocity in specific contexts of economic activity through, in the main, the institutions, organisations and businesses of civil society. The aim of this chapter is, on one hand, to find guidelines in this *civil economy* approach that help to apply and implement reciprocity in the economy, and, on the other, to put forward additional complementary lines taken from the proposal for economic discourse ethics developed by the Valencia School.

The doctoral thesis concludes with chapter eight, entitled 'Reciprocal Economic Rationality for Institutional Design', which aims to demonstrate how the concept of *reciprocal economic rationality*, explored and reconceptualised in the two previous sections, might be helpful in providing an ethical orientation to the process of designing collective

action institutions and both profit driven and not-for-profit organisations today. It thus attempts to show how to extend the scope of *economic rationality* on which Ostrom's thesis lies, based on personal interest and prosocial feelings and emotions, to leave space for aspects related to moral grounding, with the justification of economic activity that provides the post-conventional level merited by today's plural societies. Reciprocity will only be capable of generating trust among economic agents, organisations and companies if, as well as showing its potential as a valid mechanism to improve the results of the interaction, it is coherent with the moral principals that give it meaning and legitimacy.

Moreover, it is argued that although the *civil economics approach* is key to understanding why the market should broaden its scope beyond efficiency, and how civil society organisations and businesses —those guided by the logic of reciprocity— can help to do so, a *critical hermeneutics ethics economy* is central to reconstructing the normative assumptions underlying reciprocity and to guiding institutions, organisations and economic businesses —whether civic or not— towards their satisfaction. A *civil economy* must not only demonstrate that it can be more economically and socially beneficial if it combines efficiency and reciprocity under equal conditions. To be morally worthy of post-conventional plural and global societies, it must also embrace the normative grounding that gives it social legitimacy and credibility. In other words, for *civil economy* to be truly *civil*, it should unfold its potential for self-realisation based on, and not simply alongside, the minimums of justice of a *civic public ethics*. This is because the proposals for an *ethics of maximums*, like the *civil economy* approach, and an *ethics of minimums*, such as *civic public ethics*, are not two different things, but two distinct aspects of the same thing. A position of *critical hermeneutics ethics economy* understands that ethics of minimums are nourished by ethics of maximums, and ethics of maximums are constructed and revised from the basis of the minimums that a morally plural society deems insuperable, the normative framework that must be taken into account to avoid inhumanity.

The critical study presented in the third section demonstrates how the ethical aspects of reciprocity of *economic rationality* can be oriented in the specific, applied field of institutional design.

BLOQUE I
BASES ÉTICAS DE LA RACIONALIDAD ECONÓMICA

BLOQUE I
BASES ÉTICAS DE LA RACIONALIDAD ECONÓMICA

El objetivo central de este bloque es aclarar el marco conceptual y normativo desde donde se intenta abordar la finalidad de esta tesis doctoral. Por tanto, en las siguientes páginas se lleva a cabo la tarea de delimitar y explicar conceptos y teorías clave que van a ser determinantes en todo el proceso de estudio, como, aclarar, en qué consiste básicamente el concepto tradicional de 'racionalidad económica' y cuál ha sido su justificación desde la modernidad; qué teorías desde el propio ámbito económico han servido tanto para formalizar esta idea como para cuestionarla; o qué conceptos y propuestas ético-económicas pueden orientar a la constitución de ese marco normativo que delimite el trabajo de ampliación de los márgenes del 'homo economicus'.

Para alcanzar este propósito del primer bloque, la tarea se ha subdividido en dos capítulos. El primer capítulo, 'Racionalidad económica', tiene como objetivo principal mostrar qué argumentos permiten no sólo discernir la posibilidad de determinar otro enfoque de 'racionalidad económica', sino también la necesidad de hacerlo para lograr una economía que resulte más beneficiosa en todos los aspectos, ya sea para optimizar los beneficios, mejorar la competitividad, o lograr un desarrollo sostenido y sostenible económica, social y medioambientalmente hablando. El segundo capítulo, tiene como objetivo determinar la idoneidad de la 'Ética económica y empresarial' en la tarea de orientar esa ampliación de los márgenes de la 'racionalidad económica' desde el concepto de reciprocidad, especialmente porque se espera poder argumentar que el ámbito moral posee unos elementos que no pueden obviarse en las relaciones que se entablan en las instituciones y organizaciones económicas, como por ejemplo, los recursos morales, el contrato moral o el 'reconocimiento recíproco'.

CAPÍTULO 1

RACIONALIDAD ECONÓMICA

La 'racionalidad económica' se ha teorizado tradicionalmente sobre los presupuestos antropológicos de un ser humano egoísta y maximizador de utilidades cuya única pretensión para buscar establecer relaciones con los demás agentes económicos es optimizar su nivel de bienestar personal. Pero durante la última década ha surgido desde el propio pensamiento económico una incipiente preocupación por los fundamentos sobre los cuales se asienta la 'teoría económica' contemporánea. Diferentes estudios han empezado a evidenciar que las relaciones económicas no responden tácitamente a un modelo único de ser humano, un individuo que actúa por y para sí, movido exclusivamente por la maximización de sus preferencias internas. Este reduccionismo metodológico ha forjado durante más de un siglo la 'teoría económica contemporánea', condicionando sustancialmente sus posibilidades de desarrollo al promover el desarraigo de la racionalidad práctica en favor de una racionalidad técnica necesaria pero insuficiente para abordar la complejidad que muestra el comportamiento del agente económico.

El presente capítulo tiene como objetivo defender la tesis de que no sólo es posible discernir otro enfoque de 'racionalidad económica', sino también necesario si en mente está generar y desarrollar una economía más rica y fructífera en todos los aspectos, así como una economía que esté a la altura del ser humano (Cortina y Pereira, 2009). Para alcanzar este propósito, se analizará la propuesta de 'racionalidad ético-económica' desarrollada por el Premio Nobel de Economía de 1998 Amartya Sen, así como el importante papel que como marco orientador puede jugar la 'ética económica y empresarial' en todo este proceso.

Con la idea de introducirse en esta propuesta concreta de 'racionalidad ético-económica', en un primer momento, el estudio se centrará en analizar las consecuencias derivadas de un proceso modernizador de la economía que se ha apoyado sobre el positivismo y la tecnocracia, de tal forma que puedan ser percibidos tanto los porqués de su rápida aceptación como las características básicas que lo definen y que le confieren un estatus particular. En un segundo momento, la idea será interesarse por el proceso que ha forjado el actual debilitamiento de la 'teoría racional económica' contemporánea al destapar la simplicidad de un discurso construido sobre un criterio de racionalidad extremadamente reducido: la 'teoría de los juegos', la 'teoría de los juegos evolutivos' y la 'neuroeconomía'. Finalmente, en un tercer momento el estudio se interesará por la propuesta

de transformación ética de la ‘racionalidad económica’ desarrollada por Sen, una propuesta que, sustentada en la fuerza motivadora que subyace de aquellos sentimientos y compromisos que son capaces de expresar los agentes cuando establecen relaciones en contextos competitivos, logra ir más allá del mero egoísmo e individualismo.

1.1 La Modernidad y su Apuesta por una Economía sin Valores

A pesar de que la ética ha tenido a lo largo de la historia un peso muy importante en toda la teoría económica —desde Aristóteles a Adam Smith— el proceso de racionalización promovido por la modernidad apostó desde sus inicios por una perspectiva económica desvinculada del ámbito moral y apoyado en el positivismo y la tecnocracia principalmente (Conill, 2006b: 114). Desde ese momento ser moderno en economía significaría tácitamente fijar la mirada sobre el funcionamiento eficiente y la objetividad. Un comportamiento intrínsecamente relacionado con mantenerse al margen de valores, normas y sentimientos morales, puesto que —como argumenta Sen— se trata de un enfoque egoísta de racionalidad que supone un rotundo “rechazo de la visión de la motivación relacionada con la ética” (1989: 33).

Esta tendencia a la separación radical entre ética y economía característica de la modernidad se ha venido fraguando desde que en 1776 Adam Smith, autor considerado el padre de la economía moderna, publicase *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Sen, 2000: 325), ejerciendo su influencia sobre, al menos, tres importantes líneas: ‘axiológica’, ‘epistemológica’ e ‘institucional’ (Conill, 2006b: 114-120).

Respecto a la cuestión ‘axiológica’, durante el proceso de modernización se produce una atomización de la esfera económica buscando independizarse de la religión, de las tradiciones y de la moral. Si bien desde sus comienzos la economía había estado ligada al orden de las instituciones tradicionales, con el tiempo la economía se va convirtiendo en una esfera autónoma capaz de coordinar la acción sin la necesidad de apelar a Dios por una parte o a lo moral por otra. Este hecho se advertía como una expresión de la libertad y del progreso humano, puesto que a través de ello se conseguía recrear un espacio en el cual las relaciones entre individuos eran ciertamente posibles a pesar de no contar con las hasta entonces necesarias imposiciones y restricciones tradicionales de la religión o de la moral (Conill, 2006b: 115).

A partir de ese momento se comienza a gestar un cambio ‘axiológico’ que tendría consecuencias importantes en la forma de ver y entender el

mundo. Algunas cosas que hasta ese momento habían sido consideradas como un ‘vicio’, como el ‘ánimo de lucro’, ahora empezaban a ser consideradas como una cuestión ‘natural’, ‘moralmente justificada’ y, sobre todo, ‘valiosa’ gracias a las aportaciones y ventajas que supuestamente ofrecían tanto para el logro del establecimiento de relaciones humanas como para el propio progreso económico y social en general. El interés individual de los agentes se establecía así como condición suficiente para garantizar el orden relacional en contextos económicos, una búsqueda del interés particular que indirectamente repercutiría muy favorablemente sobre el bien común al constituirse éste en una “fuente inagotable de beneficios sociales para la sociedad entera, ya que impulsa a crear, innovar y asumir riesgos” (Conill, 2000b: 57). De este modo, apoyándose en las ‘supuestas’ indicaciones de Smith, se construye una ‘teoría de la elección racional’ basada en un criterio egoísta del agente económico: la búsqueda de la ventaja personal (Sen, 2000: 323), con lo cual a) se admite como racional sólo aquello que persigue la maximización del bienestar propio; y b) se concibe como irracional todo lo demás (Sen, 1989: 33).

A través de este cambio ‘axiológico’ se asientan las bases del ‘individualismo metodológico’ y se gesta la figura paradigmática del ‘homo economicus’, un ser calculador, egoísta y maximizador de utilidades cuya influencia fue rebasando las fronteras de lo económico y ocupando un espacio significativo en todo ámbito de interacción humana (Conill, 2006b: 115). Su fuerza de atracción fue tal que el pensamiento económico y su racionalidad basada en el cálculo estratégico de los mejores medios para alcanzar las preferencias individuales, empezó a dejar su impronta en todo espacio de relacionalidad humana, influyendo y transformando incluso “nuestro modo de pensar, de analizar las cosas y de actuar en lo privado y en lo público” (Conill, 2006b: 120). De este modo, como argumenta Conill, la economía pasa de buscar su autonomía a ofrecer una teoría general de la racionalidad y del comportamiento humano que subsume el resto de esferas de la vida:

La analítica económica constituye el *marco de inteligibilidad* para explicar no sólo los factores económicos, sino asimismo los no-económicos del comportamiento humano. Se trata de *‘imperialismo económico’*, por cuanto de la *autonomía* se ha ido pasando al establecimiento de su *primacía* en todos los órdenes de la vida humana (2006b: 123).

Respecto a la cuestión ‘epistemológica’, el cambio ‘axiológico’ de la sociedad y la influencia del ‘homo economicus’ también hizo mella sobre el enfoque de pensamiento científico que debía interpretar la realidad económica. Desde ese momento el culto al cálculo se vuelve fuente de saber para el economista y la economía deja de ser una ciencia histórica y

social, separándose drásticamente de la filosofía práctica —aquel saber que se preocupa por cómo deberían ser las cosas que pueden ser de otra forma— e instalándose dentro de los límites de la ciencia mecanicista —aquel saber que se preocupa por cómo son las cosas que no pueden ser de otra manera—. El agente económico, en tanto que ‘homo economicus’, empieza a entenderse como parte de “un acontecer sometido a las ‘leyes’ de un movimiento económico (por ejemplo la ley de la oferta y la demanda)” (Conill, 2006b: 116). Un acontecer en sentido moderno en el cual carecerá de significado hablar de convicciones y valores morales, puesto que los propios “mecanismos económicos del mercado constituyen un orden natural, dentro del que ya no es posible aplicar categorías éticas como la justicia social” (Conill, 2006b: 117). Así, las categorías económicas fueron quedando matematizadas al mismo tiempo que vacías de contenido ético.

Y finalmente, además del cambio ‘axiológico’ y ‘epistemológico’ el proceso modernizador ha traído consigo una nueva ‘institucionalización’, fruto de la cual los principios morales se han visto objetivados y procedimentalizados. Presa de la complejidad de la vida social moderna, la tendencia de instituciones como el mercado, el Estado, la empresa o la opinión pública ha sido adaptarse mediante el incremento exponencial de su propia complejidad, a través de extenderse y diferenciarse de las demás. Este proceso de ‘racionalización’ acometido por las instituciones dentro de su ‘normal’ y ‘necesaria’ modernización ha hecho que el ámbito moral se considere como prescindible y no constitutivo de su propia identidad, convirtiéndose de esta forma en aparentes instituciones tecnificadas, burocratizadas y eficientes “carentes de sentido moral operativo” (Conill, 2006b: 120).

A través de tres líneas —‘axiológica’, ‘epistemológica’ e ‘institucional’— se ha obrado la radical separación existente entre lo económico y lo ético, un hecho que como argumenta Sen ha empobrecido sustancialmente la economía moderna (1989: 25). Sin embargo, esta visión estrecha de ‘racionalidad económica’ forjada por la modernidad ha encontrado en la actualidad fuertes fundamentos para su reflexión y posible revisión. La ‘teoría de la elección racional’ entiende que los agentes económicos se mueven motivados exclusivamente por el egoísmo. Sin embargo, desde diferentes estudios experimentales —tanto de campo como de laboratorio— se han empezado a cuestionar tales presupuestos tras destapar la simplicidad de un discurso económico que, fundamentado sobre una ‘racionalidad perfecta’ o ‘completa’ —restringida a comportamientos individuales que busquen la maximización del bienestar personal—, no logra dar respuestas a muchas de los comportamientos y decisiones

observables en agentes económicos cuando establecen relaciones de intercambio.

1.2 La Fragilidad de la Racionalidad Económica

A partir de 1871, la revolución marginalista fue configurando los fundamentos del llamado neoclasicismo económico. Esta corriente de pensamiento introdujo principalmente dos aspectos dominantes para toda la ‘teoría económica’: un ‘principio de maximización’ y un concepto de ‘sustitución al margen’, convirtiendo el egoísmo en guía de toda conducta racional y la eficiencia en el enfoque nuclear del análisis económico. La reflexión sobre las normas, principios o valores éticos, las instituciones, los sentimientos o los intangibles siempre habían formado parte de las preocupaciones de la ciencia económica, pero con la revolución marginalista esta tendencia cambió. El problema ahora era dedicar esfuerzos para hallar soluciones plausibles al uso eficiente u óptimo de los recursos escasos. Todo lo demás quedaba al ‘margen’ del estudio puramente económico.

Detrás de este olvido intencionado se encuentra dos supuestos no justificados: a) atender lo moral minimizará la de la empresa y, por ende, sus opciones de lograr un óptimo beneficio; y b) no perseguir las propias preferencias egoístas es irracional. Este hecho ha generado que actualmente se estén cuestionando los pilares sobre los cuales se apoya la ‘teoría económica’ tradicional. Cada vez son más numerosos estudios teóricos, experimentos de laboratorio y trabajos de campo que evidencian la simplicidad del discurso marginalista y ponen en duda las conclusiones de experimentos y observaciones basadas únicamente en sus propuestas de ‘racionalidad perfecta’ y ‘optimización del beneficio’. Este proceso crítico que se ha venido fraguando desde que Von Neumann y Morgenstern introdujeran los ‘juegos de suma cero’ con ‘información completa’ como método plausible para el estudio de la conducta humana en contextos económicos. Si bien su ‘teoría de los juegos’ también se fundamentó en su día sobre la figura del ‘homo economicus’, el desarrollo de su propuesta permitió evidenciar por primera vez las deficiencias de la propuesta marginalista. El estudio de casos y el desarrollo de la teoría fue produciendo ciertas paradojas y callejones sin salida que, cuanto más esfuerzo se ponía en la búsqueda de soluciones plausibles sin salirse de los fundamentos de la teoría, más crecían éstos en cantidad y complejidad.

La implicación de otros campos de estudio en la ‘teoría de los juegos’, como la ‘psicología’, la ‘sociología’, la ‘biología evolutiva’, la ‘filosofía moral’ o, en última instancia, la ‘neuroeconomía’ han permitido constatar

que, en primer lugar, las conductas económicas no responden tácitamente a un modelo único de ser humano y, en segundo lugar, que las conductas de los agentes dentro de la economía y de la empresa son mucho más complejas de lo que ingenuamente pensaba en un primer momento la teoría tradicional. Propuestas como la ‘teoría conductual’, la ‘teoría evolutiva de los juegos’ y la ‘neuroeconomía’ están ayudando a clarificar los entresijos de la racionalidad a través de analizar qué preferencias endógenas se encuentran detrás del comportamiento y de las elecciones de los agentes económicos, así como advirtiendo de la necesidad de revisar los presupuestos y conceptos prevalentes de la ‘teoría económica’.

En este sentido, para comprender el proceso crítico abierto actualmente sobre los presupuestos que subyacen a las relaciones racionales económicas, una corriente de pensamiento impulsada principalmente por economistas insatisfechos con la explicación que ofrece la ‘teoría económica’ sobre el comportamiento racional del agente económico, precisa conocer las aportaciones tanto de la ‘teoría de los juegos evolutivos’ como de la ‘neuroeconomía’. Analizar ambos campos de investigación permite discernir, entre otras cosas, qué ha suscitado la actual preocupación por los márgenes de la ‘racionalidad económica’. Sin embargo, para lograr este objetivo, es necesario retroceder hasta la aparición de la ‘teoría de los juegos’. Es precisamente a partir de su propio desarrollo —con el uso de un componente ‘dinámico’ que ayudara solucionar alguno de los numerosos problemas que empezaba a mostrar la teoría— y de su modernización tecnológica —con la implicación de las más avanzadas herramientas en la captación de imágenes de la actividad cerebral— desde donde arranca esta fuerte tendencia actual.

1.2.1. La Teoría de los Juegos

Con la publicación en 1944 de *Theory of Games and Economic Behavior* (1944), John Von Neumann y Oskar Morgenstern asentaron las bases de la llamada ‘teoría de los juegos’. Su propuesta giraba en torno a la introducción de ‘juegos de estrategia’ como fuente y método de estudio de las conductas humanas en contextos económicos con el objetivo principal de predecir el comportamiento del agente racional económico.

Tras experimentar con la aplicación de juegos de ‘suma cero’¹ con ‘información completa’² —como el ‘dilema del prisionero’, el ‘juego del ultimátum’, el ‘juego del dictador’ o el ‘juego del gallina’ entre otros—, a

¹ Juegos de ‘suma cero’ son aquellos en los cuales para que un jugador gane, el otro necesariamente tiene que perder (Dawkins, 2002: 285).

² ‘Información completa’ describe un tipo de juego en el cual los participantes disponen de toda la información relevante sobre la estructura del juego, sobre las recompensas y estrategias disponibles tanto para sí mismo como para los demás.

través del ‘teorema minimax’ los autores mostraron que todo juego posee “una estrategia para cada jugador que les permite a ambos optimizar sus resultados: maximizar sus ganancias para uno, y minimizar sus pérdidas para el otro” (Del Río, 2007: 15).

Se trataba de ‘juegos de estrategia’ donde se representaban situaciones imaginarias en las cuales a) dos agentes al menos toman ciertas decisiones sabiendo que las consecuencias derivadas no iban a ser fruto de su propia acción, sino del conjunto de acciones tomadas por todos los implicados en el juego; y b) se espera que el objetivo de cada jugador será maximizar su propio interés: encontrar una estrategia válida que le permita un resultado final lo más favorablemente posible para sus intereses teniendo en cuenta lo que hace o posiblemente vaya a hacer su adversario.

En los años posteriores a la publicación del libro, la teoría experimentó un notable desarrollo de la mano de sus creadores. Éstos fueron introduciendo nuevos conceptos que enriquecieron su propuesta inicial, como las ‘estrategias mixtas’³ para dar respuesta a aquellas situaciones donde no existía una única ‘respuesta óptima’⁴. Sin embargo, serían finalmente las aportaciones de los Premio Nobel de Economía de 1994 John Forbes Nash y John Harsanyi las que lograrían consolidarla definitivamente.

Sin alejarse de la idea inicial, fundamentada en una racionalidad individual y auto-interesada del ‘homo economicus’, Nash advirtió a través de dos artículos publicados durante 1950⁵ que la ‘teoría de los juegos’ podía generalizarse, que era válida tanto para tipos de juegos con n -personas y n -estrategias como para juegos no únicamente de ‘suma cero’, como por ejemplo el ‘dilema del prisionero’. De esta idea nació el famoso concepto de ‘equilibrio de Nash’, concepto que puede definirse como “un conjunto de estrategias, las cuales son la mejor opción posible para cada jugador teniendo en cuenta la elección de su contrincante” (Mora, 2007: 121).

Ello significaba que todo juego con un número finito de jugadores y estrategias contiene al menos un ‘equilibrio’ en ‘estrategias mixtas’. En el ‘dilema del prisionero’⁶, por ejemplo, un ‘equilibrio de Nash’ en ‘estrategias puras’⁷ estaría representado por la elección ‘ambos confiesan’, a pesar de

³ Una ‘estrategia mixta’ hace referencia a un estado en el cual se dan lugar un número finito de ‘estrategias puras’, lo que viene a ser el punto de partida del famoso ‘equilibrio de Nash’.

⁴ Una ‘respuesta óptima’ es lo que más tarde vino a conocerse con Nash como ‘estrategia dominante’, aunque en una forma más desarrollada.

⁵ Los dos artículos publicados por Nash en 1950 fueron ‘Equilibrium Points in n -Person Games’ y ‘The Bargaining Problem’.

⁶ Una ‘estrategia pura’ es una acción con probabilidad 1. Un ‘equilibrio de Nash’ en ‘estrategia pura’ significa que “cada jugador usa una pura, pero no necesariamente dominante, estrategia” (Gintis, 2000: 27).

⁷ El clásico juego del ‘dilema del prisionero’ se presenta en clave de sentencias de cárcel, no en dinero. Representa el hipotético caso de dos personas que se encuentran arrestadas por un delito que han cometido conjuntamente. Separados en dos celdas independientes y

que, con esta decisión, los jugadores obtienen un peor resultado que cuando ‘ambos cooperan’⁸. La razón está en que, si la elección final es ‘ambos cooperan’, existe la posibilidad por alguna de las partes de mejorar el resultado confesando el delito. Pero como argumenta Dawkins, evidentemente tal juego no permite otra opción, pues “(...) no hay manera de garantizar la confianza”. Por ese motivo, “a menos que uno sea un bendito incauto, demasiado bueno para el mundo, el juego está predestinado a finalizar en mutua deserción” (2002: 267).

Con el tiempo la idea de ‘equilibrio de Nash’ encontró al menos dos problemas de difícil solución. El primero de ellos fue el hallazgo de juegos que albergaban dos o más ‘equilibrio de Nash’, hecho que obligaba a buscar un criterio válido para discernir en cada caso concreto cuál de ellos debería ser elegido (Zamagni, 2006a: 31). Mientras que el segundo fue la introducción de ‘juegos extensivos’ donde los participantes no toman la decisión de forma simultánea —como sí ocurre en los ‘juegos en forma normal’—sino que lo hacen en momentos diferentes y conociendo la respuesta de los otros adversarios⁹.

Ante la imposibilidad de hallar respuestas plausibles a tales cuestiones, la ‘teoría de los juegos’ se apoyó en la ‘biología evolutiva’. De ésta surgieron interesantes propuestas que fueron acogidas con cierto alivio y una gran dosis de esperanza por los teóricos. La introducción de un componente ‘dinámico’ abría la puerta a nuevas posibilidades para desarrollar la teoría propuesta por Neumann y Morgenstern y consolidada por Nash y Harsanyi. Sin embargo, lejos de lo esperado en un principio el elemento ‘evolutivo’ hizo visible una cuestión hasta entonces prácticamente incuestionable: una antropología del agente económico fundamentada en la racionalidad del ‘homo economicus’ no explica en su totalidad el conjunto de relaciones perceptibles dentro de los contextos económicos ni el propio progreso económico.

A raíz de ello, el supuesto ‘egoísmo universal’ que ha caracterizado toda la ‘teoría económica’ y que incluso ha afectado negativamente las posibilidades de desarrollo de otras teorías, como la acción colectiva,

aisladas, a cada uno de ellos se le ofrece la oportunidad de traicionar al compañero de fechorías (desertar) para mejorar su situación (maximizar el beneficio). Lo importante del juego es que el resultado final de éste no dependerá de la respuesta individual de cada jugador, sino de la respuesta conjunta que éstos den. Si confiesa (desertar) y el otro no (cooperar), el traidor sale de la cárcel y el cooperante pasa diez años en prisión. Si los dos confiesan (desertar), ambos quedan recluidos en prisión, aunque el atenuante de arrepentimiento y colaboración pesa en la sentencia y genera una reducción de condena importante, por lo que ambos pasan ‘sólo’ cinco años en prisión. Finalmente, si ninguno dice nada (cooperar), como la policía no tiene pruebas suficientes para acusarles de la fechoría se les condena por un delito menor y pasan dos años en la cárcel (Dawkins, 2002: 266-268).

⁸ Cf. para conocer las diversas versiones del ‘dilema del prisionero’ Dawkins (2002: 263-299).

⁹ Cf. para conocer otros aspectos sobre los ‘juegos extensivos’ o los ‘juegos en forma normal’ Gintis (2000: 3-14).

comenzó a ser fuertemente cuestionado por una gran cantidad de estudios procedentes tanto de la teoría, como de los experimentos de laboratorio y de los trabajos de campo (Ostrom, 1998a). Algunos de ellos, sino los más importantes, fueron los estudios aportados por la biología evolutiva. Ésta llevaba años utilizando la ‘teoría de los juegos’ en sus estudios sobre la evolución del comportamiento animal. Los resultados de la aplicación de sus estudios sobre trabajos en humanos fueron más que esperanzadores, ya que permitían encontrar una salida a los problemas del ‘equilibrio de Nash’. Sin embargo, como se muestra a continuación, con el tiempo acabaron consolidando definitivamente las dudas existentes sobre el paradigma del ‘homo economicus’.

1.2.2 La Teoría de los Juegos Evolutivos

La llamada ‘teoría de los juegos evolutivos’ fue propuesta por John Maynard Smith en 1982 a través de la publicación del libro *Evolution and the Theory of Game*. Ésta nace en un primer momento con la idea de dotar la ‘teoría de los juegos’ de un componente ‘dinámico’ o ‘evolutivo’ que permitiese el estudio de la conducta animal (Gintis, 2000: 148). Sin embargo, sus avances respecto al problema del ‘refinamiento’¹⁰ apuntado generó una ampliación de sus expectativas iniciales, empezando a ser utilizada de forma multidisciplinar por biólogos, economistas, sociólogos, psicólogos y filósofos en sus respectivos campos de estudio sobre el comportamiento humano en contextos económicos¹¹ (Del Río, 2007: 29).

Tras unos comienzos difíciles, donde tampoco se logró ese deseado estado final de ‘equilibrio único’ (Zamagni, 2006a: 32), se reinterpretó la ‘teoría de los juegos evolutivos’ desde el fundamento de una ‘racionalidad no perfecta’, lo cual mostró dos cuestiones sumamente importantes y esperanzadoras. La primera de ellas fue que podía llegar a mostrar cómo y bajo qué condiciones particulares determinados comportamientos racionales *a priori* acababan siendo difundidos mediante procesos de aprendizaje social. Y la segunda que su desarrollo permitía evidenciar que los comportamientos más racionales no siempre son los más beneficiosos para los participantes del juego dentro de un contexto competitivo (Zamagni, 2006a: 32-33).

¹⁰ Un ‘refinamiento’ es un proceso de búsqueda de un ‘equilibrio’ entre diferentes ‘estrategias puras’, que no necesariamente ‘dominantes’ (Gintis, 2000: 27).

¹¹ La principal diferencia entre la ‘teoría evolutiva de los juegos’ y la ‘teoría de los juegos’ clásica radica en el abandono de los ‘equilibrios’ como punto central de estudio en favor de las ‘dinámicas estratégicas’, una cuestión que permitió adoptar posturas más abiertas y no sólo enfocadas a los juegos de ‘suma cero’ originales o a los tipos de juego con un ‘enfoque normal’.

Ambas cuestiones constituían una importante fisura sobre el —hasta entonces insoslayable— enfoque económico tradicional, puesto que dejaba en evidencia su hipótesis central basada en la ‘racionalidad completa’ del ‘homo economicus’. Sus numerosos críticos, sobre todo economistas insatisfechos con la realidad relacional que refleja una economía focalizada exclusivamente sobre un ser autointeresado e individualista, comenzaron a aplicar en sus estudios dos de las más interesantes aportaciones a la ‘teoría de los juegos’: una noción estática de equilibrio —‘estrategia evolutivamente estable’ (EEE)— y una especificación del proceso dinámico de selección —‘dinámica de replicación’ (DR)— (Zamagni, 2006a: 34).

El concepto de ‘estrategia evolutivamente estable’ representa el equivalente ‘dinámico’ o ‘evolutivo’ del ‘equilibrio de Nash’ dentro de la ‘teoría de los juegos’ convencional (Gintis, 2000: 148). Esta idea se centra en aquella estrategia o patrón de comportamiento que siendo empleada por la mayoría de los miembros de una sociedad proporciona a ésta el máximo beneficio adaptativo posible, permaneciendo robusta tanto al asedio de otras estrategias individuales —como pasaba en el del ‘equilibrio de Nash’— como también a las variaciones “elegidas simultáneamente por una fracción pequeña pero positiva de jugadores” (Zamagni, 2006a: 34). De este modo, como argumenta Dawkins la única opción posible para un individuo de esa sociedad es replicar, imitar tal conducta si no quiere ser penalizado:

Una estrategia evolutivamente estable o EEE es definida como una estrategia que, si la mayoría de la población la adopta, no puede ser mejorada por una estrategia alternativa. (...) Ya que el resto de población consiste en individuos, cada uno de los cuales trata de potenciar al máximo su propio éxito, la única estrategia será la que, una vez evolucionada, no puede ser mejorada por ningún individuo que difiera de ella. (...) una vez se logra una EEE, ésta permanecerá; la selección penalizará cualquier desviación respecto a ella (2002: 91).

En cuanto al concepto de ‘dinámica de replicación’, éste indica que el valor de una estrategia en un juego para un conjunto de agentes se incrementa según su mayor rentabilidad en relación a la media remunerativa del conjunto de estrategias (Del Río, 2007: 104; Gintis, 2000: 191). Esto es, la ‘dinámica de replicación’ muestra que aquellas estrategias que están por encima de la media, y que por tanto han demostrado ofrecer una mayor ventaja evolutiva para una sociedad concreta, aumentan su presencia a costa de aquellas estrategias que están por debajo a través de un paulatino proceso de dominación que acaba por hacerlas desaparecer¹² (Zamagni, 2006a: 34).

El uso de ambas aportaciones en la construcción de diversos modelos aplicables a diferentes contextos, como formación de convenciones

¹² Cf. para conocer más sobre ‘dinámicas de replicación’ Gintis (2000: 188-219).

sociales, impacto y evolución de normas sociales, evolución cultural, cambio institucional, evolución de las preferencias individuales, etc., ha logrado que hoy la 'teoría de los juegos evolutivos' se haya asentado dentro de la literatura económica como alternativa válida al enfoque neoclásico y su 'homo economicus' (Zamagni, 2006a: 35). Su capacidad para explicar aspectos centrales de la 'racionalidad económica' en virtud de causas endógenas, como puede ser la consistencia y perdurabilidad de un nivel concreto de racionalidad entre sus agentes económicos o las condiciones de supervivencia de motivaciones individuales no autointeresadas (Zamagni, 2006a: 35), han hecho de ella una herramienta esperanzadora para poder comprender mejor las conductas y decisiones de los agentes económicos sin tener que recurrir necesariamente a la figura del 'homo economicus'

Las apreciaciones de la 'teoría de los juegos evolutivos' no han pasado desapercibidas para muchos de los teóricos de la propuesta tradicional. Algunos, como la Premio Nobel de Economía de 2009 Elinor Ostrom, han fagocitado sus críticas para, desde dentro, enriquecer y desarrollar la teoría. De hecho, la politóloga norteamericana ha realizado grandes esfuerzos en este sentido durante los últimos 25 años, llegando a mostrar que la modificación de reglas en el 'dilema del prisionero' o la posibilidad de que los jugadores puedan por sí mismo cambiarlas lleva a una doble incertidumbre que distorsiona los fundamentos de toda la teoría tradicional (2003: 23-24):

- a) La primera incertidumbre está relacionada con la observación de que individuos completamente racionales puedan obtener un resultado óptimo o cercano al óptimo mediante juegos donde pueden interactuar indefinidamente. Este hecho parece tener su explicación en la creación de reglas que castiguen la no cooperación. Cuando los juegos permiten un número no preestablecido de repeticiones, los jugadores logran equilibrar sus esfuerzos en la concreción de castigos a un comportamiento 'free-rider'¹³. De esta forma, en juegos de 'one-shot' o de repetición finita no se cumple la predicción de que el máximo beneficio posible para los participantes es un 'equilibrio subóptimo' (Ostrom, 2003: 23-24).
- b) La segunda incertidumbre está relacionada con la constatación de que no todos los jugadores usan la 'racionalidad completa' como guía de acción. Se ha comprobado en juegos indefinidamente

¹³ Este vocablo anglosajón ha sido traducido al castellano bajo diferentes expresiones, como 'gorrón', 'parásito', o 'polizón'. El término identifica a aquellas personas que se aprovechan del trabajo ajeno. Tal vez el vocablo que mejor lo defina sea 'parásito'. Ahora bien, considero que el propio vocablo anglosajón 'free-rider' resulta comprensible y muy elocuente.

repetitivos que existe una presencia significativamente importante de jugadores 'irracionales' que cooperan recíprocamente. La teoría predice que si un jugador racional intuye que otro es irracional, su estrategia será cooperar al principio y cambiará su estrategia a no-cooperar al final para mejorar de esa forma sus resultados. Sin embargo, los resultados en la mayoría de los casos estudiados no reflejan tal hecho cuando algunas de las reglas del juego sufren variación (Ostrom, 1998a; 2003: 24).

Cuando una de estas dos formas de incertidumbres se introducen en un juego de estrategia, el número de posibles equilibrios estalla, puesto que cabe cualquier predicción posible: 'óptimo paretiano', 'Pareto inferior', 'equilibrio de Nash', etc. (Ostrom, 2003: 24). Para Ostrom, este hecho lanza un desafío para la 'teoría de los juegos': la necesidad tanto de revisar sus propias conclusiones como de plantear nuevos modelos desde los cuales sea posible abordar la acción cooperativa entre agentes para explicarla más allá de relaciones puramente egoístas, así como también para la 'teoría económica': aceptar que los agentes que se hallen atrapados en un determinado dilema social puedan encontrar por ellos mismos formas de organizarse y de resolver conflictos de interés que eviten la tragedia. Sobre todo porque, en opinión de Ostrom, haciéndolo los agentes económicos consiguen un resultado óptimo o cercano al óptimo para todos los participantes, mientras comportándose como seres racionales —egoísta e individualistas— se ven abocados irremediabilmente a un menor beneficio (2001: 19).

El primer error de la teoría clásica ha sido no tener en cuenta las capacidades de los usuarios tanto para comunicarse como para coordinar sus propias acciones, puesto que la vuelve menos precisa a la hora de dar una explicación plausible a ciertas conductas de los agentes (Ostrom, 2001: 20). En juegos repetidos, por ejemplo, el 50% de los jugadores empieza colaborando, pero, sin tener la opción de poder comunicarse, conforme se desarrolla el juego este porcentaje va disminuyendo gradualmente hasta un nivel cero o cercano a cero. Por otro lado, cuando la comunicación es permitida, los agentes suelen mantener la cooperación e incluso se incrementa el porcentaje de cooperadores (Cárdenas y Ostrom, 2004: 308).

El segundo error de la teoría clásica se halla implícito en el seguimiento ciego que hace de un modelo de 'racionalidad completa' o 'perfecta'. La teoría tradicional no concibe la posibilidad de que los agentes puedan escapar de las restricciones que les impone la 'racionalidad perfecta' o 'completa' (Ostrom, 2003: 54). Sin embargo, como se ha podido comprobar mediante pequeños cambios en las reglas que eviten que el juego merme las capacidades comunicativas de los jugadores, esta afirmación es inconsistente.

De ahí que Ostrom apuesta por una ‘racionalidad no perfecta’ que, en su caso, más allá de ceñirse estrictamente a la perspectiva de ‘racionalidad limitada’ del Premio Nobel de Economía de 1978 Herbert A. Simon, a mi juicio, se acerca en parte a la propuesta de ‘racionalidad económica’ de Sen que, como se verá a continuación, considera como racionales la capacidad de sentir y emocionarse por uno mismo y por los demás.

La ‘racionalidad limitada’ propuesta Simon en ‘Behavioral Model of Rational Choice’ (1955), afirma que la mayoría de las personas son sólo parcialmente racionales y que actúan en muchas ocasiones guiadas por impulsos emocionales. Desde este punto de vista, Simon entiende que no es posible afirmar que las conductas y decisiones de las personas en contextos competitivos son totalmente racionales, puesto que la racionalidad se encuentra limitada por tres cuestiones básicas: a) la información disponible para el agente; b) las capacidades o límites cognitivos del agente; y c) el tiempo disponible para tomar una decisión (1955: 99-118).

Como ocurre con las propuestas de sus colegas neoinstitucionalistas, la postura de Ostrom es cercana a la ‘racionalidad no perfecta’ de Simon. Ahora bien, a mi juicio es mucho más coherente con el enfoque de racionalidad seniana “al rechazar el egoísmo y oportunismo como únicas racionalidades posibles para los seres humanos” (Cárdenas y Ostrom, 2004: 314). Como ella misma reconoce en sus trabajos, las reflexiones de Sen “acerca del comportamiento basados en la simpatía —aun cuando está fundamentada en una racionalidad egoísta—, podrían ayudar a explicar por qué observamos contribuciones voluntarias en bienes públicos” (Cárdenas y Ostrom, 2004: 314). No se trata de dar valor a actos irracionales de los agentes, como es el caso de Simon, sino de que existen diferentes posibilidades de conducta racional humana donde el modelo de ‘racionalidad perfecta’ o ‘completa’ defendido por la ‘teoría económica’ contemporánea es en realidad una posibilidad más dentro del conjunto de herramientas que están al alcance del agente económico para diferentes dilemas en diferentes contextos (Ostrom, 2003: 54).

Ostrom no busca con sus aportaciones negar la existencia del ‘homo economicus’, pero sí su absolutismo metodológico. Los jugadores llevan al juego además otras variables importantes que no son tenidas en cuenta a la hora de explicar las conductas observables de los jugadores cuando se encuentran en una situación de dilema social, como sus expectativas, sus normas regulativas, y su identidad (2003: 54-55).

- a) Expectativas que tienen sobre la conducta de otros (confianza).
- b) Normas que aprenden de la socialización y la experiencia vivida (reciprocidad).

- c) Identidad que crean mediante sus intenciones y normas (reputación).

Por todo ello, desde una 'teoría de los juegos' desarrollada Ostrom cree que es necesario expandir, pero no eliminar, el uso de los métodos de las ciencias sociales. Y para ello es necesario desarrollar una 'segunda teoría de la elección racional', puesto que la primera "se basa íntegramente en una completa pero débil racionalidad" (2003: 62). Se trata de construir un nuevo enfoque que complemente tanto la 'racionalidad perfecta' como la 'racionalidad limitada' para, de esta forma, poder integrar en el análisis aquellas variables endógenas y exógenas que influyen en las conductas de los agentes en contextos concretos de acción. Sólo de esta forma es posible proporcionar una explicación al conjunto de comportamientos apreciables en los agentes económicos cuando se enfrentan a dilemas sociales (Ostrom, 2003: 62-62).

En este sentido, como argumenta Gintis en clara sintonía con las ideas de Ostrom, dejar de favorecer la perspectiva del 'homo economicus' permite apreciar la coexistencia de diversos tipos de 'homo' dentro de la economía y de las instituciones, organizaciones y empresas que la componen: 'economicus', 'parachus', 'egualis' y, sobre todo, 'reciprocans' (2000: 252). De su atención depende precisamente explicar el conjunto de conductas observables en contextos competitivos, pero también, y gracias a ello, poder modificar las estructuras heredadas para optar a un modelo de economía, de institución, organización y de empresa económica que represente una mayor libertad para el ser humano, negativa y positiva; que recoja, en definitiva, toda posibilidad de acción e interacción humana. De esta forma, más allá de las antiguas predicciones negativas de la 'teoría de los juegos' y de la 'lógica de la acción colectiva', la cooperación entre agentes no sólo es posible, sino que deviene en un comportamiento estratégicamente racional (Cárdenas y Ostrom, 2004: 323).

A esta corriente de pensamiento también se le ha unido en los últimos tiempos el interés de las 'neurociencias' que, sobre todo a través de una de sus disciplinas, la 'neuroeconomía', pretende descubrir las bases cerebrales implícitas en los comportamientos del agente racional económico (Glimcher, 2004). La introducción de los neurocientíficos y las más modernas tecnologías de captación de imágenes cerebrales en el estudio y análisis de 'juegos de estrategia' como el 'dilema del prisionero' o el 'juego del ultimátum', han proporcionado nuevas pruebas de que, por un lado, la 'racionalidad económica' tradicional está sustentada sobre una serie de supuestos y simplificaciones de la realidad (Mora, 2007: 106) y, por otro lado, el 'homo economicus' es sólo una posibilidad más dentro de un contexto económico concreto (Hauser, 2008: 340).

1.2.3 Neuroeconomía

Las ‘neurociencias’ se han convertido actualmente en todo un fenómeno científico a la sombra de los espectaculares avances tecnológicos que han permitido detectar, entre otras cosas, qué zonas se activan en el cerebro cuando odiamos, amamos, reímos, valoramos, deliberamos, nos indignamos, etc. Este hecho es apreciable a través de la gran cantidad de libros, revistas científicas, jornadas, congresos y seminarios que sobre esta disciplina de la ‘neurofisiología’ han visto la luz en la última década y que tienden a aumentar su número cada nuevo año.

Esta rama de la fisiología estudia empíricamente, a través de imágenes de la actividad cerebral extraídas sobre todo mediante Magnetoencefalografía, Topografía de Emisión de Positores (PET) y Resonancia Magnética Funcional (fMRI) —que permite registrar la variación de flujo sanguíneo por la diferente oxigenación en la sangre— cómo funciona el cerebro, ya sea éste humano o animal (Camerer et al., 2005). El uso y aplicación de estas modernas técnicas ha permitido mostrar dos cuestiones importantes. En primer lugar que diferentes partes del cerebro se han ido especializando en una función concreta. Y, en segundo lugar, que además existe un nexo de unión entre ellas (Mora, 2007: 125). La localización en el cerebro de estas zonas específicas ha dado lugar a un buen número de nuevas especialidades dentro de la ‘neurociencia’, tales como la ‘neuroética’, el ‘neuromarketing’, la ‘neurosociología’, ‘neuropolítica’ o la ‘neuroeconomía’ por citar algunas de las más significativas (Mora, 2007: 26-28); especificidades que buscan discernir cómo funciona el cerebro humano para, entre otras cosas, intentar predecir las conductas de los agentes.

En el caso concreto de la neuroeconomía, ésta se centra en intentar discernir —aunando la más moderna tecnología en la extracción de imágenes cerebrales con los métodos de la economía experimental clásica (Hauser, 2008: 338)— cómo funciona el cerebro en contextos económicos. Sobre todo qué aspectos determinan la conducta en la toma de decisiones de los agentes económicos (De Schant et al., 2009: 693).

Si bien como se ha explicado la ‘teoría de los juegos evolutivos’ llevaba años removiendo los cimientos de la ‘teoría económica’ a través de sus estudios sobre las preferencias endógenas implicadas en la toma de decisiones del agente económico, serían los primeros trabajos sobre la conducta humana en contextos competitivos apoyados en el fMRI los que acabaron confirmar las dudas sobre una ‘racionalidad económica’ —basada en la homogeneidad motivacional y comportamental del ‘homo economicus’— y en una ‘teoría de la elección racional’ —fundamentada en

las ‘preferencias reveladas’ del agente— que se habían mantenido robustas e inquebrantables ante cualquier crítica.

En este sentido, la ‘teoría de la preferencia revelada’ propone un modelo axiomático de la elección humana basada en predicciones aproximadas sobre el comportamiento del agente en un contexto competitivo concreto, por lo que no resultó demasiado difícil para los primeros estudios con fMRI encontrar contraejemplos que pudieran rechazar claramente sus conclusiones. Sin embargo, los teóricos de la ‘preferencia revelada’ no fagocitaron la crítica. Influenciados claramente por la actitud *f-twist*, aquella que afirma que las predicciones sobre la base de axiomas podrían ser aproximadamente ciertos incluso si los axiomas eran malos¹⁴ (Friedman, 1953, 3-42), respondieron a este nuevo reto ajustando su modelo para mejorarlo y, desde ahí, cambiar el significado y conclusiones de muchos de los experimentos de laboratorio anteriormente realizados (Glimcher et al., 2009: 6).

Sin embargo, algunos economistas del comportamiento respondieron de forma positiva. Aceptaron los datos procedentes de aquellos estudios realizados las técnicas de captación de imágenes cerebrales y se pusieron a trabajar con neurocientíficos y neurofisiólogos en busca de una respuesta convincente que aclarara las desviaciones del modelo tradicional. La tarea se realizó desde la propia ‘teoría matemática’ y con un doble objetivo. Se introdujeron nuevas variables que pusieran a prueba la ‘teoría económica’ tradicional para, por un lado, proporcionar un enfoque teórico alternativo para predecir el comportamiento del agente económico y, por otro lado, ofrecer una metodología con la que poder probar las teorías resultantes¹⁵. A partir de ese momento empezaron a surgir una gran cantidad de trabajos ‘neuroeconómicos’ que, en mayor o menor medida, han influido notablemente en la teoría convencional. Principalmente, porque han aportado pruebas supuestamente contrastadas que apoyan aquellas propuestas alternativas a la teoría convencional que exigen llevar a cabo una reconceptualización del ‘homo economicus’.

¹⁴ En *Essays in Positive Economics* (1953), Friedman esgrime que el economista dispone de licencia para ignorar la evidencia de que los agentes económicos violan los principios de la elección racional. Esta tendencia, como se puede comprobar fácilmente mediante las publicaciones periódicas de todo el mundo, sigue estando muy generalizada entre los múltiples defensores de la ‘teoría económica’ clásica. Samuelson llamaría *F-twist* a esta actitud cuando la criticó.

¹⁵ Durante la primera década de existencia, el campo de la neuroeconomía ha producido una cantidad considerable de trabajos. Algunos de ellos han pasado desapercibidos para la comunidad científica dada su escasa aportación al desarrollo de la teoría; y muchos otros han recibido fuertes críticas por sus apresuradas y poco fiables conclusiones o por sus enormes carencias conceptuales y metodológicas. Sin embargo, parte de ese conjunto de estudios realizados en los últimos 15 años ha mantenido una especial relevancia por sus importantes aportaciones al campo de la neuroeconomía o al desarrollo de la ‘teoría económica’ o ‘conductual’. Sobre todo tras la aplicación y uso de ‘juegos de estrategia’ como método de extracción de imágenes de la actividad cerebral.

En este sentido, los primeros trabajos neurobiológicos realizados completamente dentro del marco de la ‘teoría económica’ fueron ‘On the Neural Computation of Utility’ (1996), publicado por Peter Shizgal y Kent Conover en *Current Directions in Psychological Science*, y ‘Neurobiology Neural Basis of Utility Estimation’ (1997), publicado por Shizgal en *Current Opinion in Neurobiology*. Además, ambos estudios están considerados como los pioneros de la neuroeconomía, puesto que el objetivo que persiguen es desvelar “qué sustrato neurobiológico de una conducta de la elección utilizando formas de elección normativas derivadas de la teoría económica” (Glimcher et al., 2009: 8). Shizgal y Conover analizan en ellos cómo los datos obtenidos en ciertos experimentos sobre autoestimulación intracraneal en ratas influyen en la ‘teoría de la elección racional’. Los resultados, lejos de ofrecer la respuesta que esperarían von Neumann y Morgenstern, muestran que la ‘utilidad esperada’ percibida por los animales sobre una acción concreta equivale a “la utilidad esperada de esa acción dividida por la suma de las utilidades esperadas de todas las acciones disponibles” (Glimcher et al., 2009: 8).

Ambos artículos fueron acompañados por un importante documento elaborado por investigadores de la talla de Camerer, Lowenstein o Drazen. El ‘Grey Matters’, como así se le llamó, aboga por un enfoque neuroeconómico asentado sobre las bases de una economía del comportamiento. Las razones que esgrimen sus autores para defender esta postura es el fracaso actual de los enfoques tradicionales, ya que éstos están reflejando los límites neurobiológicos de los procesos algorítmicos que son responsables de la toma de decisiones. Por consiguiente, a su juicio tales limitaciones, y en contra de la opinión generalizada de los círculos económicos más influyentes, deben ser aceptadas como pistas que subyacente de la base de la elección racional (Glimcher et al., 2009: 9). De ahí que propongan un análisis algorítmico del mecanismo físico de la elección, algo tabú hasta ese momento, y argumenten que la adopción de un enfoque neurobiológico en el estudio de la conducta del agente económico es positivo, puesto que podría revelar y definir concretamente qué limitaciones son responsables de las desviaciones de comportamiento en la teoría —según ellos— normativa (Glimcher et al., 2009: 9).

Otro artículo relevante y muy influyente es ‘A Functional Imaging Study of Cooperation in Two-Person Reciprocal Exchange’ (McCabe et al., 2001). Publicado por los Premio Nobel de Economía de 2002 Kevin McCabe y Vernon Smith en colaboración con Daniel Houser, Theodore Trouard y Lee Ryan, es el primer trabajo que intentó aplicar la ‘teoría de los juegos’ a una investigación neurobiológica. Los datos que se extrajeron mediante la observación del comportamiento y la activación neuronal de los participantes en juegos de estrategia, revelaron que el córtex prefrontal se

mostraba mucho más activo en aquellos jugadores que mantenían estrategias cooperativas que en los que optaban por no hacerlo. Las conclusiones del estudio determinaron que la cooperación entre agentes racionales, acción que se desvía de las predicciones de la ‘teoría económica’ tradicional, tiene su origen en los circuitos de la corteza prefrontal.

En esta misma línea, otras investigaciones posteriores empezaban a evidenciar que la defensa de una ‘racionalidad económica’ basada únicamente en la figura del ‘homo economicus’ era cada vez más inestable y difícil de mantener sin caer en continuas contradicciones. Entre otras cuestiones, por los compromisos que las personas son capaces de adoptar y mantener por propia voluntad a pesar de mermar las posibilidades de alcanzar un óptimo beneficio (Sen, 2000: 324; 1986: 188) y por aquellos sentimientos y emociones directamente implicados en la toma de decisiones (Hauser, 2008: 340; Mora, 2007: 121-122), cuestiones tradicionalmente olvidadas por la ‘teoría de la elección racional’ y que hoy vuelven a reivindicarse para la economía.

Como explican Fehr y Rockenbach en ‘Detrimental Effects of Sanctions on Human Altruism’, diferentes experimentos neurocientíficos muestran que “el enfoque prevalente del interés propio tiene graves deficiencias, ya que pasa por alto los efectos negativos de las sanciones sobre lo justo y lo injusto en el altruismo humano” (2003: 137). La ‘teoría de los juegos’ supone que un jugador se encuentra dentro de un ‘equilibrio’ porque considera que es la opción más ventajosa posible teniendo en cuenta las respuestas de los adversarios. Sin embargo, esta idea no se cumple siempre. No en pocas ocasiones los jugadores optan por respuestas supuestamente ‘irracionales’ contrarias a la maximización de su propio interés (Mora, 2007: 121).

Imágenes cerebrales extraídas en base a las respuestas dadas por diferentes jugadores del ‘juego del ultimátum’, por ejemplo, revelan que cuando una respuesta es considerada como injusta, se activan en el receptor y en diferente grado distintas partes del cerebro: la ‘ínsula anterior’ —área relacionada con los sentimientos—, la ‘corteza prefrontal dorsolateral’ —área involucrada en aspectos cognitivos— y la ‘corteza cingulada anterior’ —área relacionada con el placer o la recompensa—. Dependiendo del grado de actividad de cada una de las partes el jugador acabará por aceptar o rechazar la oferta, activación que dependerá —y mucho— de los sentimientos, las emociones, las normas, la cultura o los principios morales de cada jugador (Mora, 2007: 122-125). Se trata pues de un conjunto de factores que determinan la respuesta final, entre los cuales destaca la maximización del propio beneficio y el cálculo costes-beneficios, pero también los sentimientos, emociones, valores, normas, y principios

morales con los cuales son capaces de comprometerse independientemente de si ofrecen o no un resultados óptimos.

En el mismo sentido se mueve el estudio de Fehr y Gächter, quienes argumentan en ‘Altruistic Punishment in Humans’ que los individuos no son sólo capaces de castigar comportamientos ‘parasitarios’ que no respetan las normas sociales o morales, sino que lo hacen aun sabiendo que su conducta no les reportará ganancia material alguna e incluso en algunos casos, pueda tener un alto coste personal (2002: 137). Para los autores, tras este ‘castigo altruista’ subyacen dos factores determinantes. Por una parte, una estrecha relación entre las emociones negativas que despierta la acción del ‘desertor’ o ‘parásito’, y, por otra parte, la consideración de que el castigo impuesto es moralmente legítimo. En palabras de los propios autores, los “resultados sugieren que la legitimidad moral de la sanción es un factor crucial. Dentro del contexto de ‘bien público’ el castigo a los ‘free-riders’ es un acto altruista que se considera moralmente legítimo” (2002: 139).

Finalmente, cabe destacar el estudio que publicaron en la revista *Nature* Michael Kosfeld y el grupo de investigación de Ernst Fehr en la Universität Zürich: ‘Oxytocin Increases Trust in Human’; sin duda uno de los estudios de neuroeconomía más relevantes y reconocidos internacionalmente. Su importancia radica en dos cuestiones clave: a) en ser la primera demostración empírica de que una manipulación neurofarmacológica con el objetivo de alterar el comportamiento del agente económico es posible y b) en relacionar directamente los niveles de oxitocina en el cerebro con la confianza generada en el establecimiento de relaciones interpersonales dentro contextos cooperativos (Kosfeld et al., 2005).

La investigación, como en ‘A Functional Imaging Study of Cooperation in Two-Person Reciprocal Exchange’ (McCabe et al., 2001), consistió en observar el comportamiento de ciertos sujetos participando en un juego; solo que en este caso concreto se trataba de un ‘trust game’, un ‘juego de confianza’ realizado con ganancias reales en dinero¹⁶. Tras unas primeras observaciones, los investigadores administraron vía intranasal a los jugadores un compuesto con oxitocina, un neuropéptido que había demostrado desempeñar un importante papel en la unión social y la

¹⁶ El ‘juego de confianza’ realizado para el estudio consistió en lo siguiente: ambos jugadores reciben una dotación inicial de 12 unidades monetarias (UM). El inversor puede enviar 0, 4, 8 o 12 UM al fiduciario, y éste recibirá el triple de UM que le haya enviado el inversor. Después de la decisión del inversor, el fiduciario tiene la opción de devolver cualquier cantidad entre 0 y la cantidad total disponible al inversor. Por ejemplo, si el inversor ha enviado 12 UM, el fiduciario posee 48UM (las 12 UM que ya poseía más 36 de la transferencia triplicada del inversor) y debe decidir qué cantidad entre 0 y 48 UM devuelve al inversor (esta vez, la cantidad transferida ya no se triplica). Al final del experimento, las UM ganadas por cada uno de los jugadores se intercambian por dinero real de acuerdo a un tipo de cambio anunciado públicamente a los jugadores antes de empezar el juego (Kosfeld et al., 2005: 673).

afiliación en experimentos con primates no humanos. Los resultados mostraron que: a) la cooperación entre jugadores había aumentado notablemente; b) los jugadores a los cuales se les había administrado un placebo mantenían niveles de cooperación similares a los registrados antes de la administración del neuropéptido; c) los jugadores con la dosis de oxitocina real incrementaron notablemente los niveles de cooperación; d) el aumento de la cooperación estaba relacionado directamente con el incremento de la confianza entre jugadores; y e) el efecto de la oxitocina sobre los niveles de confianza en los jugadores no estaba relacionado con tomar riesgos particulares, sino de aquellos riesgos específicos derivados de las interacciones interpersonales¹⁷. Las conclusiones del estudio fueron que, primero, los niveles de oxitocina en el cerebro están en la base neurobiológica de la confianza entre seres humanos, puesto que sólo afecta a las preferencias de los sujetos para asumir riesgos sociales; y segundo, que la ‘teoría económica’ tradicional se equivoca al observar desde el mismo prisma las conductas individuales y colectivas, puesto que la base neurobiológica es diferente.

Aunque como reconocen muchos de los principales neuroeconomistas se trata de una ciencia en proceso de construcción, a través de este breve repaso a algunos de los estudios más relevantes aportados por la neuroeconomía durante los últimos 15 años —sobre todo tras aplicar la ‘teoría de los juegos’ como método para extraer las imágenes cerebrales— se constata la necesidad de llevar a cabo una reconceptualización de la ‘racionalidad económica’, así como una revisión de los fundamentos de la ‘teoría económica’ y la ‘teoría de la elección racional’.

Por todos estos motivos expuestos, desde a) la constatación de la inconsistencia de la ‘teoría de los juegos’; b) la coexistencia de una multiplicidad de ‘homos’; c) el papel que ejercen las preferencias endógenas en la toma de decisiones; d) la implicación de los sentimientos, las emociones y los compromisos en el comportamiento y la elección final del sujeto; y e) la relación entre la confianza y la asunción de riesgos en las relaciones interpersonales, un numeroso grupo de economistas de todo el mundo entiende que es necesario —y posible— dilucidar un nuevo tipo de ‘racionalidad económica’ que no ancle sus raíces en la homogeneidad motivacional y comportamental del ‘homo economicus’. Una ‘racionalidad no-perfecta’ y ‘no-completa’ que permita analizar mejor el proceso económico y atenderlo de forma eficiente y moralmente sostenible.

¹⁷ Se hicieron pruebas para conocer el grado de riesgo que tomaban los concursantes individualmente, como, por ejemplo, dar la posibilidad de mejorar los logros obtenidos a través de juegos de azar. Los resultados obtenidos antes de administrar la oxitocina fueron similares a los observados después de ser administrada.

En esta línea, una de las propuestas de 'racionalidad económica' que mayor influencia ha ejercido y sigue ejerciendo en todo el proceso crítico abierto alrededor del modelo económico neoclásico es la desarrollada por Sen. Un enfoque que, sin romper con la economía moderna, recupera la propuesta smithiana y la complementa, aunando dentro de las preferencias del agente económico tanto los 'sentimientos' como los 'compromisos' además del 'interés personal'.

1.3 La Reconceptualización de la Racionalidad Económica en Amartya Sen

Durante más de tres décadas, Sen ha reivindicado la necesidad de revisar la teoría económica convencional. Sobre todo porque la naturaleza misma de ésta "se ha visto sustancialmente empobrecida por el distanciamiento que existe entre la economía y la ética" (Sen, 1989: 259), un hecho que ha generado no pocos problemas para el correcto desarrollo humano y social a pesar de que la cantidad de recursos disponibles actualmente sobrepasa con creces el de otras épocas precedentes.

Mediante su propuesta de una teoría de la justicia social y económica, estructurada alrededor del enfoque de las capacidades y constituida sobre fines valiosos y no únicamente sobre los mejores medios para satisfacerlos, Sen ofrece los fundamentos para el diseño de una nueva 'racionalidad económica' no reducible únicamente a las preferencias egoístas del agente económico, sino articulada alrededor de un ser que se mueve tanto influido por 'sentimientos' y 'compromisos' como por la búsqueda legítima del 'interés particular'. Una idea de 'racionalidad económica' que no intenta romper con la economía moderna sino dotarla de un mayor sentido y contenido atendiendo a una revisión comprometida del pensamiento de Adam Smith, a quien injustamente se le ha atribuido la defensa y promoción del 'homo economicus' (Sen, 2003: 41). De esta forma recupera la propuesta ética inicial del profesor de filosofía moral de la Universidad de Glasgow que, aunque largamente olvidada por las posturas neoclásicas, se encuentra implícita en sus escritos fundamentales.

En varios de sus libros Sen aborda la 'racionalidad económica' tradicional como uno de los grandes problemas de nuestro tiempo dada su implicación en el empobrecimiento del desarrollo humano y social. La fuerte influencia del enfoque técnico sobre la teoría económica moderna en detrimento del enfoque ético ha generado la limitación de la libertad humana, su capacidad para poder llevar a cabo aquello que tiene buenas razones para valorar (2000: 78).

Sen entiende que el enfoque técnico ha sido enormemente fructífero para la economía al mejorar la comprensión de sí misma. Especialmente en cuanto a mostrar el sentido de muchas relaciones sociales que son fundamentales para su actividad (1989: 27). Pero por encima de todo, como se puede comprobar en la siguiente cita, su intención es resaltar que la economía puede dar mucho más de sí prestando mayor atención a las cuestiones morales que modulan la conducta humana en contextos altamente competitivos:

(...) no estoy manteniendo que el enfoque no ético debe ser improductivo. Con todo, me gustaría señalar que la economía, tal y como ha evolucionado, puede hacerse más productiva prestando una atención mayor y más explícita a las consideraciones éticas que conforman el comportamiento y el juicio humano. No intento desechar lo que se ha logrado, sino, claramente, pedir más (Sen, 1989: 27).

Así, la postura que adopta Sen no es la de tratar de encumbrar una en detrimento de la otra, como hizo la teoría neoclásica al apostar únicamente por el 'enfoque técnico' en su análisis económico, sino la de complementarlas para generar una economía más rica y fructífera en todos los aspectos. Esto es, la idea principal de Sen gira en torno a reconceptualizar la 'racionalidad económica' desde un punto de vista ético. Una propuesta de racionalidad ético-económica que recupere ese potencial moral subyacente que, a pesar de haber estado presente en el pensamiento de grandes clásicos como Aristóteles o Adam Smith (Conill, 2006b: 80-107), fue marginado durante su proceso modernizador de la 'teoría económica' a través de las erróneas interpretaciones de muchos de sus teóricos (Sen, 1989: 44-45).

Esta transformación ética de la racionalidad se articula principalmente alrededor de dos ideas básicas: mostrar la ingenuidad de una racionalidad fundamentada en las preferencias del 'homo economicus' y acometer una profunda revisión de la teoría smithiana para recuperar su carácter propio, mucho más real y enriquecedor tanto para la economía como para sus agentes y pacientes (Pedrajas, 2006: 106). Puesto que ambas cuestiones han sido claves en la construcción de la 'teoría económica moderna', según Sen de su revisión dependerá poder recuperar la razón práctica y abordar su transformación.

1.3.1 El Paradigma del Homo Economicus

La 'teoría de la racionalidad económica' encuentra su fundamento principal en la 'teoría de la elección racional', la cual está intrínsecamente relacionada con la 'teoría de la preferencia revelada' y ésta, a su vez, claramente influenciada por el 'homo economicus'. A continuación se irá

reconstruyendo este proceso analizando cada una de estas partes mencionadas.

En uno de sus más completos trabajos al respecto, ‘Los Tontos Racionales: Una Crítica de los Fundamentos Conductistas de la Teoría Económica’ (1986), Sen analiza cómo el proceso modernizador de la economía se ha desarrollado tradicionalmente sobre la base de una concepción antropológicamente negativa del ser humano (1986: 172). La premisa básica de que los agentes son egoístas y se mueven sólo por su propio interés, ha caracterizado los diferentes modelos económicos y ha influido enérgicamente sobre la ‘teoría económica contemporánea’. Y ello a pesar de que muchos de sus defensores —como Francis Edgeworth—, mostraron en sus escritos claras dudas al respecto (Sen, 1986: 174).

La formalización de esta visión estilizada y relativamente abstracta del concepto de ser humano es relativamente reciente y se encuentra estrechamente vinculada al contexto de la ‘teoría de la preferencia revelada’. Esta teoría, introducida por G. B. Antonelli en 1886 con su obra *Sulla Teoria Matematica della Economia Pura* y fijada por el Premio Nobel de Economía de 1970 Paul A. Samuelson a través de sus diferentes estudios, entiende que es posible discernir las ‘preferencias’ o ‘mejores opciones’ de elección de un agente económico a través de sus costumbres adquisitivas (Celaya, 1962: 7-61). Esto quiere decir que, estando disponibles un conjunto de bienes determinados, si un agente elige [A] antes que [B], y [B] antes que [C], se constata que [A] se ‘revela’ para éste como preferido a [B] y [C], y [B] se ‘revela’ como preferido a [C]. De esta forma la ‘utilidad’ del agente queda determinada y ordenada ordinalmente bajo la representación numérica de sus ‘preferencias internas’ observadas¹⁸, un ordenamiento de ‘preferencias’ que el agente no podrá saltarse ni dudar de él si no quiere incurrir en irracionalidad.

Para la ‘teoría de la preferencia revelada’ de este requerimiento de consistencia interna de la elección observada depende la maximización del propio interés, así como de ésta la posible conducta racional del agente económico (Sen, 1986: 180-182; 1989: 30-31; 2000: 91). Como explica el propio Sen:

En este enfoque se consideran “racionales” las elecciones de una persona si, y sólo si, todas estas elecciones pueden explicarse en términos de alguna relación de preferencia consistente en la definición de preferencia revelada, es decir, si todas

¹⁸ Como aclara Sen, en “la versión clásica del utilitarismo, tal como la formula Jeremy Bentham, la utilidad es “el placer, la felicidad o la satisfacción y, por tanto, todo gira en torno a los logros mentales” (2000: 79), pero tal “como se emplea la ‘utilidad’ en la teoría moderna de la elección, se ha dejado en gran medida de identificar con el placer o con la satisfacción de los deseos y se concibe como la representación numérica de la elección de una persona. (...) hoy consiste en ver en la utilidad sólo la representación de las preferencias de una persona” (2000: 91).

sus elecciones pueden explicarse como la elección de opciones “preferidas por encima de todas” con respecto a una relación de preferencia postulada (1986: 182).

Como se puede apreciar en esta cita, la atracción por este ser dominado por sus deseos preferenciales y constatables a través de sus hábitos adquisitivos, cuyo objetivo único a la hora de establecer relaciones comerciales es la continua maximización de su propio beneficio, ha hecho que la ‘teoría de la elección racional’ vea en el cálculo de los ‘intereses’ o ‘utilidades’ del agente la única posibilidad válida para poder hablar de relaciones económicas racionales, y por tanto reales¹⁹ (Sen, 2000: 323).

Partiendo de este supuesto básico, para la ‘teoría de la elección racional’ toda desviación de la maximización del propio interés, en tanto no seguir el correcto orden natural de las ‘preferencias’ o ‘utilidades’ observables, evidencia inconsistencia²⁰ en el agente y, por consiguiente, irracionalidad. Una premisa que —dicho sea de paso— implica un firme rechazo al papel fundamental de la ética en todo proceso decisorio dentro de la economía (Sen, 1989: 33). Todo aquello que no responda a tal motivación interna queda etiquetado como irracional y se entiende que repercutirá negativamente tanto en el bienestar del individuo —entendido éste como utilidad— como también en el buen funcionamiento de la realidad económica. Por este motivo, la ‘teoría económica contemporánea’ asume que los seres humanos tienden a elegir entre diferentes posibilidades aquella que le permite no sólo satisfacer sus ‘preferencias internas reveladas’, sino maximizarlas.

Esta teoría del comportamiento racional basada en la relación y maximización de las ‘preferencias internas observables’ ofrece, sin embargo, ciertos problemas para Sen. Por una parte, —y siguiendo la propia reflexión ya establecida por Samuelson— que este enfoque de comportamiento racional “nos conduce a una teoría muda”, puesto que el comportamiento se explica en términos de ‘preferencia’ o ‘utilidades’ definidas mediante el propio comportamiento y es validada por la observación efectiva (Sen, 1986: 184-185). Por otra parte, que se trata de una teoría económica con una escasa estructura de base, dado que ‘asigna’ al agente un ordenamiento ordinal de preferencias y ‘supone’ que tras este ordenamiento puede verse representados sus intereses, su bienestar personal, su criterio de lo que debería hacerse y su comportamiento (Sen, 1986: 202). Y finalmente, que la cuestión del egoísmo se torna baladí por su escasa consistencia, puesto que deja relativamente claro que la teoría

¹⁹ Uno de los supuestos fundamentales de la economía moderna es la afirmación de que el comportamiento racional no es diferente del comportamiento real (Sen, 1989: 28).

²⁰ Ser ‘inconsistente’ significa que lo que se piensa o siente internamente no se corresponde con lo que hace externamente. Si un agente elige [A] estando disponible [B], siempre tiene que elegir [A] por encima de [B] o se determina que es inconsistente.

relaciona ‘preferencia’ con el propio conjunto de bienes del agente económico sólo porque éste es el único sobre el cual puede tener verdadero control directo el agente y no porque únicamente le importen sus propios intereses (1986: 186).

Estas cuestiones apuntadas merecen para Sen una reflexión en profundidad de los supuestos sobre los cuales se apoya la ‘teoría racional económica’. En primer lugar, alrededor de si ciertamente esta visión tan sumamente simple de ser humano es la mejor aproximación posible al comportamiento ‘real’ del agente económico (Sen, 2000: 323). En segundo lugar, acerca de por qué perseguir el interés particular es racional y real y todo lo demás irracional e irreal. Principalmente en lo concerniente a qué fundamentos y evidencias empíricas hay detrás de una afirmación tan radical como el ‘egoísmo universal’. En tercer lugar, en cuanto al éxito que puede lograr un agente económico comportándose de forma exclusivamente egoísta, lo cual parece quedar en evidencia no en pocas ocasiones. Y, finalmente, en cuarto lugar, sobre si realmente todas estas cuestiones apuntadas pueden ser atribuidas a Smith o, por el contrario, se basan en una interpretación extremadamente simplificada de su pensamiento (Sen, 1989: 32-39).

La clave para deshacer todo este reduccionismo y abrir de nuevo la reflexión económica al ámbito moral se encuentra —según Sen— en la revisión del pensamiento smithiano, puesto que si los fundamentos de la ‘racionalidad económica’ se basan en realidad en la supuesta defensa que éste hizo de un mercado económico autónomo donde interactúan seres racionales y de cuyo comportamiento egoísta deriva el óptimo bienestar personal y social, mostrar la ingenuidad o equívoco de tales interpretaciones deja sin razones de peso a los defensores de la ‘teoría racional económica’ ortodoxa y alienta la entrada de otras posibilidades (Sen, 1989: 38-39).

1.3.2 La Pequeñez de Adam Smith

Los teóricos partidarios y defensores del egoísmo han encontrado en Bernard Mandeville y Joseph Butler, pero sobre todo Adam Smith, su fuente principal de inspiración, llegando incluso a catalogar a este último como el ‘promotor’ del proceso de reducción del ser humano a la categoría de animal egoísta (Sen, 2003: 41; 2000: 325). Sin embargo, Sen considera que el apoyo buscado en Smith “es difícil de encontrar en una lectura más profunda y menos sesgada de su obra” (1989: 45).

En su revisión de la teoría smithiana, Sen identifica que es precisamente el reduccionismo que se ha hecho de su amplia visión sobre los seres

humanos²¹ lo que ha generado mayores deficiencias en la ‘teoría económica’ contemporánea (1989: 45), constriñendo en parte su potencial al instaurar un claro distanciamiento entre la economía y la ética (1989: 45). Este hecho se debe a que, a través de la natural conducta egoísta del agente económico²² y de la lógica de la ‘mano invisible’, la ‘teoría económica contemporánea’ entiende que ha logrado establecer una esfera autónoma, armónica y autosuficiente que permite —de manera directa— maximizar de forma eficiente las ‘preferencias’ o ‘utilidades’ de los agentes y —de manera indirecta— influir positivamente en el logro del bien común de toda la sociedad.

Esta idea se ha desarrollado a partir del pensamiento supuestamente smithiano implícito en su obra *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1976a). Primero mediante el uso del célebre pasaje sobre ‘el cervecero, el panadero y el carnicero’. A través de éste, los defensores del ‘homo economicus’ justifican un enfoque de ‘racionalidad económica’ basada en las ‘preferencias’ únicamente egoístas de los agentes y en la maximización del interés particular²³. Y segundo mediante la utilización del conocido fragmento sobre la metáfora de la ‘mano invisible’. Con él se da razón de la autosuficiencia de la esfera económica y de su más que necesaria autonomía del Estado, la ética o la religión.

a) Smith y el Egoísmo Económico: En cuanto a la primera de las aportaciones smithianas apuntadas, Sen argumenta que su importancia radica en creer que a través de ella es posible justificar el comportamiento meramente egoísta del agente económico, lo cual no es del todo cierto (1989: 40-41). Smith se da cuenta de que existe una tendencia natural del ser humano a intercambiar con sus semejantes. Una propensión “común a todos los hombres, y que no se encuentra en los demás animales”, que le incita a “negociar, cambiar o permutar una cosa por otra”²⁴ (Smith, 1976a: 17). Por ese motivo, en esta parte de su obra intenta desenmascarar “por qué y cómo se llevan a cabo las transacciones normales en el mercado, y por qué y cómo funciona la división del mercado”²⁵ (Sen, 1989: 40-41).

En su análisis Smith intuye que, entre otras cosas, “el comercio mutuamente beneficioso” era un hecho ciertamente muy común (Sen, 1989: 41) y que tras la motivación que permite estos intercambios no se

²¹ Sen afirma que “(...) a Adam Smith se le ha atribuido mucha pequeñez” al adjudicarle el título de “profeta inquebrantable del interés personal” (2000: 325-326).

²² Como argumenta Stigler, “we live in a world of reasonably well-informed people acting intelligently in pursuit of their self-interests (1981: 190).

²³ La cita de Adam Smith a la cual se refiere Sen es “It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker, that we expect our dinner, but from they regard to their own interest. We address ourselves, not to they humanity bat to their self-love, and never talk to them our own necessities but of their advantages” (Smith, 1976a: 18).

²⁴ Cf. para un análisis crítico del pensamiento smithiano Conill (2006b: 94-109).

²⁵ Este pasaje se encuentra dentro del capítulo llamado precisamente ‘Of the Principle which Give Occasion to the División of Labour’ (Smith, 1976a: 17-20).

encuentra la humanidad, la benevolencia o la solidaridad de los participantes, sino simplemente su 'egoísmo', la búsqueda de su propio interés. Pero afirmar tal cosa no implica necesariamente considerar que el autointerés es suficiente para guiar racionalmente la totalidad de las experiencias y relaciones económicas (Sen, 2000: 325).

De hecho, no fue esta la idea que protegió Smith. Como trata de establecer Sen, al pensamiento 'smithiano' se le puede atribuir un claro rechazo a la posible supremacía de los motivos 'narcisistas' del agente como núcleo central de una actividad económica y su comportamiento racional, pero no una defensa tajante y acrítica del 'homo economicus'. A lo largo de su obra deja entrever claramente y sin tapujos que existen otras muchas actividades dentro de la economía que no deberían estar regidas por el autointerés de los participantes (Sen, 1989: 42), como pueden ser las cuestiones relacionadas con la distribución y la equidad o la necesidad de encontrar reglas para conseguir una eficiencia productiva (2000: 325).

Una reflexión menos sesgada de su legado permite ver que la defensa del egoísmo aparece sólo en ciertos pasajes concretos de su obra. Concretamente aquellos en los que intenta superar las restricciones y las barreras burocráticas sobre las transacciones que dificultaban el comercio y la producción de su época a través del análisis de "la naturaleza de los intercambios mutuamente beneficiosos y el valor de la división del trabajo" (Sen, 1989: 44). Lejos de entenderlo como un ser desarraigado y obcecado con la maximización efectiva de sus deseos, la conceptualización smithiana del agente racional económico lo sitúa "en compañía de otros, justo en medio de la sociedad a la que pertenece" (Sen, 2000: 325). Por ello Smith no encomienda a la actividad centrada en la búsqueda del interés personal un papel preponderante y hegemónico dentro de la economía (Sen, 1989: 42), lo cual resulta bastante irónico teniendo en cuenta el gran mérito que tradicionalmente se le atribuye en este sentido (Sen, 2003: 41; 1989: 41).

A pesar de todo ello, la influencia que ha ejercido este pasaje de 'el carnicero, el cervecero y el panadero' sobre conceptualización del agente económico ha sido especialmente significativa tanto para el desarrollo de la 'teoría de la elección racional' como para el diseño de toda la 'teoría económica' contemporánea y la elección de los más óptimos modelos económicos (1986: 178-179), un reduccionismo que ha constreñido en parte el potencial de la teoría al instaurar un claro distanciamiento entre la economía y la ética (1989: 45).

b) Smith y las 'consecuencias inintencionadas': En relación a la segunda de las aportaciones smithianas apuntadas, su importancia radica en tres cuestiones básicamente: a) la creencia de que la coordinación de la acción puede y debe ser endógena a la propia economía; b) el supuesto de que ésta

se alcanza a través del 'equilibrio' que surge como respuesta a la búsqueda libre y efectiva de la maximización del interés egoísta de los agentes que intervienen en el proceso; y c) la apariencia de que, mediante la satisfacción de ambas cuestiones, es posible lograr un óptimo bienestar social.

Estas tres cuestiones se fundamentan sobre la idea de que el agente económico, en su deseo de mejorar su propia situación, se convierte en una fuente inagotable de beneficios para la sociedad. Por consiguiente, se interpreta que los individuos son llevados por una "mano invisible a promover un fin que no estaba en sus intenciones", logrando "sin pretenderlo ni saberlo" un óptimo bienestar social (Smith, 1976a: 477-478). Este hecho implica que ser inconsistentes y poco egoístas sería contraproducente tanto para el bienestar del propio agente económico y para el correcto funcionamiento de la economía como también para la sociedad en general, puesto que minimizaría las posibilidades reales de satisfacción del 'bien común'.

La aportación smithiana en este pasaje de su obra se ha desarrollado como 'teoría de las consecuencias inintencionadas' por Carl Menger primero y Friedrich Hayek después (Sen, 2000: 308-309). Su principal contribución está en haber subrayado la importancia y fundamental relevancia de muchas de las consecuencias que, derivadas de las acciones autointeresadas de los agentes económicos, no han sido pretendidas o buscadas por éstos. Esta idea ha sido interpretada en muchas ocasiones como una prueba clara de la necesaria oposición que debe existir hacia la presencia de un enfoque racionalista de la reforma organizativa y del cambio social, en tanto que comprender la importancia que tienen los efectos inintencionados veta la necesidad de evaluar racionalmente todos los efectos ya sean intencionados o no intencionados (Sen, 2000: 313). La metáfora de la 'mano invisible' se constituye en sí misma "como principio armonizador de las acciones de los individuos", lo que viene a significar "un modo moderno de resolver el problema social y económico partir de la pluralidad de centros individuales de decisión en la nueva vida social y económica" mediante la búsqueda del interés personal (Conill, 2006b: 101).

Sin embargo, para Sen estas interpretaciones deberían matizarse. Sobre todo porque hay otra forma más interesante y enriquecedora de ver la cuestión. Esto es, la importancia del análisis no está en "que algunas consecuencias sean inintencionadas como que el análisis causal pueda hacer que los efectos inintencionados sean razonablemente predecibles" (2000: 309). De esta forma no se está frente a una postura inmovilista y contraria a la posibilidad de introducir reformas racionales para evitar consecuencias negativas o para modificar o potenciar consecuencias positivas.

Precisamente, una correcta predicción de los efectos inintencionados de las acciones está detrás de, por ejemplo, la confianza necesaria para establecer relaciones interpersonales dentro del mercado y para que éstas puedan continuar desarrollándose en el tiempo (Sen, 2000: 309). Tanto Smith como Menger y Hayek no parecen expresar en sus teorías que lo ideal sea actuar de manera egoísta dentro del mercado y dejar que florezcan por sí solas las consecuencias que atañen y mejoran el ‘bien común’. Más bien su pensamiento gira en torno a resaltar la importancia que merece una buena prevención de las consecuencias probables derivadas de una acción concreta y de una correcta reflexión racional sobre los mejores escenarios posibles, puesto que a través de ello es posible potenciar o cambiar actos para mejorar o eliminar consecuencias (Sen, 2000: 313).

De hecho, una de las mayores preocupaciones de Smith fue precisamente el despilfarro social y la pérdida de capital que podían generar ciertos comportamientos económicos estrechos de miras y anquilosados en la búsqueda del placer a corto plazo. Una búsqueda de ganancias privadas orientadas por motivaciones tan estrechas suponía para Smith una gran amenaza para la estabilidad del mercado y un enorme perjuicio para la sociedad. De ahí que abogara por algún tipo de intervencionismo estatal que permitiera controlar tales actitudes negativas. Tras esta preocupación smithiana, se encuentra una inquietud general y no meramente egoísta. Una preocupación por el bien común que, efectivamente, va más allá de las posibles consecuencias inintencionadas de la búsqueda del interés personal (Conill, 2006b: 106-107; Sen, 2000: 157-159).

El reduccionismo aplicado sobre ambas interpretaciones del pensamiento smithiano, tanto sobre las motivaciones que orientan el comportamiento del agente racional económico como sobre los efectos beneficiosos sobre la sociedad derivadas de la lógica de la ‘mano invisible’ en el mercado, ha ejercido una influencia sumamente relevante sobre la ‘teoría de la elección racional’, la cual a su vez ha tenido una gran responsabilidad en el diseño de la ‘teoría económica’ moderna y su elección de los más óptimos modelos económicos (Sen, 1986: 178-179). Pero como se ha intentado mostrar en el desarrollo de este punto, Sen parte de una crítica sobre la consistencia de los presupuestos que se encuentran detrás de la ‘racionalidad económica’. Apoyándose en una interpretación no sesgada del pensamiento smithiano, yendo más allá de un pasaje o de una obra concreta del autor, su análisis muestra la parcialidad e ingenuidad de tales interpretaciones (Sen, 1989: 38-39) y la posibilidad de acometer una transformación ética de la ‘racionalidad económica’ desde —y no a parte— el pensamiento smithiano.

1.3.3 Racionalidad Ético-Económica

Sen, recuperando el verdadero sentido de la propuesta smithiana, entiende que “si la conducta racional incluye la astuta consecución de nuestros objetivos, no hay razón alguna para que la búsqueda de la simpatía o la astuta promoción de la justicia no puedan considerarse ejercicios de la elección racional” (2000: 323). Tal reflexión le lleva a afirmar que la ‘racionalidad económica’ puede admitir un enfoque ético de conducta como modelo de comportamiento alternativo. En primer lugar porque los valores, los compromisos, las normas y los sentimientos morales juegan un papel determinante para la economía contemporánea a pesar del evidente ostracismo al que les ha sometido la teoría tradicional (Sen, 2000: 323-329). Y en segundo lugar porque admitir modelos de comportamiento no exclusivamente interpretables desde el ‘individualismo axiológico’ y el ‘autointerés’ de los agentes —como defiende la ‘teoría de la elección racional’— está más ligado a la realidad relacional del agente económico y supone, además, un enfoque de economía mucho más rico y fructífero en todos los sentidos (1989: 68-74). Como argumenta el propio Sen en la siguiente cita, no puede atribuirse todo logro de la economía moderna a un sistema dependiente de seres codiciosos movidos únicamente por el ánimo de lucro. Hay mucho más detrás de una elección racional en contextos competitivos, y la ética es parte importante de sus preferencias:

Aunque suele considerarse que el capitalismo es un sistema que sólo funciona gracias a la codicia de todo el mundo, el funcionamiento eficiente de la economía capitalista depende, en realidad, de poderosos sistemas de valores y normas. De hecho, ver en el capitalismo nada más que un sistema basado en una acumulación de conductas avariciosas es subestimar la ética capitalista, que tanto ha contribuido a los imponentes logros conseguidos (Sen, 2000: 315)

El éxito de los mercados, por consiguiente, no depende únicamente de su capacidad para permitir realizar intercambios, sino de tener buenas instituciones que sustenten los derechos fundamentales de los contratantes y de conductas éticas que permitan generar la confianza necesaria para establecer las relaciones sin recurrir necesariamente a la coerción o el castigo. El uso de estos recursos, que García-Marzá identifica y denomina ‘morales’ y que define como “todas aquellas disposiciones y capacidades que nos conducen al entendimiento mutuo, al diálogo y el acuerdo como mecanismos básicos para la satisfacción de intereses y para la resolución consensuada de los conflictos de acción” (2004: 47), son básicos para el buen funcionamiento de la economía. Principalmente porque como reconoce Sen “el capitalismo funciona eficazmente por medio de un sistema ético que da la visión y la confianza necesarias para utilizar de modo satisfactorio el mecanismo del mercado y las instituciones

relacionadas con él” (2000: 316). Por ello, no es absurdo decir que maximizar el propio interés es un comportamiento nada irracional, pero sí lo es —y mucho— afirmar que todo aquello que no sea velar por la satisfacción del propio interés es irrefutablemente irracional (Sen, 1989: 33).

Esta misma idea se encuentra implícita en ‘In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies’ (Henrich et al., 2001), donde sus autores defienden que es extremadamente simplista pensar que cuando los seres humanos interactúan dentro de contextos económicos sólo entran en juego actitudes guiadas por el autointerés. Los estudios realizados desde la ‘teoría de los juegos’ que no han partido de una antropología negativa del ser humano, que han dejado verdadera libertad de acción y elección a los agentes tanto para ser egoístas como para dejarse influir por otras preferencias, han mostrado que también se hacen visibles cuestiones importantes como la equidad, la justicia, el compromiso o la reciprocidad, las cuales tienen una gran efecto sobre el “vasto ámbito del fenómeno económico” (Henrich et al., 2001: 73). En este sentido sorprende que, por ejemplo, sólo con mínimas comunicaciones entre los agentes la cooperación en juegos como el ‘juego del ultimátum’ aumente alrededor de un 45%. Pero todavía sorprende más que en aquellos casos donde por la naturaleza misma del juego la respuesta final esperada no es la cooperación —como ocurre en el ‘juego del prisionero’— los jugadores optan por ello tan pronto se les da la más mínima opción de salir del anonimato (Zamagni, 2006a: 41).

Alrededor de este punto de vista construye Sen su enfoque de ‘racionalidad económica’, partiendo también —pero no únicamente— del interés personal. Éste reconoce su importante papel como motor del intercambio, pero en su propuesta de reconstrucción del esquema motivacional del agente racional económico amplía, en primer lugar, la noción de interés e incluye, en segundo lugar, dos dimensiones más de ‘preferencia’ que ya fueron consideradas en su día por Smith y que van más allá del pensamiento utilitarista: ‘simpatía’ y ‘compromiso’ (2000: 323).

a) La ‘dimensión autointeresada’: Por un lado, Sen califica el ‘interés personal’ como extraordinariamente importante por la fuerza motivacional que representa para el comportamiento del agente racional económico (2000: 313). Sin embargo, ni este hecho es suficiente para determinar toda motivación posible en el proceso de ‘elección racional’ en contextos económicos de interacción (2000: 323-324), ni está relacionado estrictamente con la noción de ‘utilidad’ (1997: 65), ni el enfoque de ‘interés’ tiene por qué quedar constreñido al egoísmo o preocupación por el bienestar personal (2000: 323). De ser así, como argumenta Sen en la siguiente cita, estaríamos frente a la figura de un perfecto tonto racional:

En efecto, el hombre puramente económico es casi un retrato mental desde el punto de vista social. La teoría económica se ha ocupado mucho de este tonto racional arrellanado en la comodidad de su ordenamiento único de preferencias para todos los propósitos. Necesitamos una estructura más compleja para acomodar los diversos conceptos relacionados con su comportamiento (1986: 202).

Siguiendo esta idea, Sen se pregunta por qué el 'interés personal' no puede admitir también el 'interés por los demás' (2000: 323). Esta primera cuestión es importante, puesto que se estaría admitiendo que el 'bienestar de los demás' puede ser un factor significativo para alcanzar el logro de nuestro propio 'bienestar personal' (1986: 187), posibilitando la integración de una 'dimensión simpatética' del agente económico en donde los 'sentimientos morales' y no sólo el cálculo costes-beneficios jugaría un papel importante en todo proceso decisorio.

b) La 'dimensión simpatética': Como reconoce Sen, esta 'dimensión simpatética' del agente económico no va mucho más allá de la noción de 'interés personal', puesto que "no sacrificamos significativamente ni intereses personales ni bienestar cuando somos sensibles a nuestras simpatías" (Sen, 2000: 324). Por ese motivo, puede atribuírsele cierto egoísmo al quedar vinculada estrechamente con el aumento o descenso del nivel de bienestar del agente, ya que elegir o rechazar una determinada opción por la influencia ejercida por los sentimientos en juego responde al aumento o no del nivel de 'bienestar personal' (Sen, 1986: 187).

A pesar de ello, esta dimensión recuperada por Sen para la economía tiene un valor específico para la 'racionalidad económica', en tanto se reconoce la dependencia psicológica existente entre el nivel óptimo de bienestar personal y el nivel óptimo de utilidad de aquellas personas con quienes nos relacionamos comercialmente. Este hecho rompe con la idea preestablecida de un individualismo necesario, deseado y suficiente, y devuelve al agente económico a una realidad social de la cual obtiene su sentido y legitimidad y en la cual desarrolla sus propios planes de 'vida buena' en interacción con los demás. Por ese motivo puede decirse que detrás de todo proceso de elección se halla un conjunto de factores, entre los cuales puede identificarse el cálculo costes-beneficios, el grado de bienestar personal, así como también el sentimiento de agrado o rechazo hacia el comportamiento del otro.

Esta apertura a la 'dimensión simpatética' de los agentes implica un recurso recurrentemente olvidado por la 'teoría económica' tradicional que hoy vuelve a reivindicar su lugar dentro de la economía: el establecimiento de relaciones que buscan algo más que el mero intercambio de bienes. Este tipo de relacionalidad se encuentra detrás de lo que ha venido a llamarse 'capital social'. Un tipo de especial de recurso que, no pudiendo ser generado a través de instrumentos físicos de producción ni de manera

anónima, estratégica o individual, adquiere su relevancia y valor dentro de la economía en tanto que capacidad que poseen los agentes económicos para agruparse, asociarse o emprender tareas conjuntas sin la necesidad de recurrir necesariamente a la amenaza, la coerción o el castigo, tales como la confianza, la reputación, la honradez, la fiabilidad, la cooperación, la responsabilidad, la afinidad o la reciprocidad (Conill, 2006b: 53-54; García-Marzá, 2004: 52-60). De este capital 'social' y no sólo del 'físico' y 'humano' depende el buen funcionamiento y desarrollo de la economía, de las organizaciones económicas y de los planes de 'vida buena' de los agentes económicos.

c) La 'dimensión comprometida': Por otro lado, Sen va más allá del 'interés personal' —ya sea en términos de egoísmo o simpatía— y analiza los sacrificios que los individuos pueden llegar a realizar en muchas ocasiones buscando satisfacer otros tipos valores no directamente relacionados con la maximización del interés o del bienestar personal, como pueden ser la justicia social o el bienestar de la comunidad (2000: 324).

Desarrollando este punto de vista, Sen entiende que los agentes económicos —y los individuos en general— son capaces de comprometerse con aquello que consideran justo o correcto (2000: 314; 1997: 65), dejándose influir por sus razones a la hora de tomar una determinada elección aun cuando tales comportamientos puedan acarrear limitaciones en la búsqueda del máximo beneficio personal (2000: 324; 1986: 188). Los seres humanos valoran muy positivamente aquellos comportamientos que implican la satisfacción del interés personal y la mejora de su nivel de bienestar, pero se observa también una fuerte preferencia y atracción sobre actos no necesariamente egoístas de los cuales subyacen componentes mucho más sociales y generales (2000: 213).

Bajo la dimensión comprometida, los comportamientos no están vinculados a una inclinación psicológica o sentimental del agente económico. Más bien se encuentran relacionados con la exigencia moral de seguir aquellos valores o normas que una comunidad universal constituida por todos los implicados y o afectados por ellos puede considerar justificados mediante argumentos válidos (Reyes, 2008: 157). Este hecho muestra que la dimensión comprometida rompe con la reflexión solipsista del agente como único punto de vista necesario para atender a la validación de los comportamientos y se introduce en una noción del acuerdo intersubjetivo donde todos los agentes y pacientes de una norma, acción o decisión deben estar necesariamente incluidos dentro de un diálogo con ciertas condiciones.

Como el propio Smith identifica y defiende en *The Theory of Moral Sentiments* (1976b), la ética y los valores deberían estar debidamente atendidos por su capacidad de influencia sobre la conducta y el comportamiento del agente económico y, además, por las consecuencias positivas que reportan a la economía, la política y la sociedad en general (Sen, 2003: 41-42). En esta dirección Sen determina que las cuestiones éticas no son secundarias en todo proceso de elección económica, puesto que pueden suponer por sí mismas buenas razones para que el agente se deje influir en los procesos deliberativos que ha iniciado dentro de contextos de interacción económica (Sen, 2000: 327). Pero, incluso en el hipotético caso de que ningún individuo tuviera en “última instancia ninguna razón directa para interesarse por la justicia y la ética”, igualmente las cuestiones éticas deberían ser valoradas, puesto que ofrecen una ventaja competitiva muy importante y necesaria para su propio desarrollo y supervivencia (Sen, 2000: 326). Por consiguiente, no sólo existen buenas razones para considerar que las cuestiones relacionadas con la ética están intrínsecamente implicadas en los procesos de deliberación racional del agente económico, también afecta a causas indirectas relacionadas con procesos de racionalidad estratégica que buscan su propio beneficio (Sen, 2000: 327).

Esta ampliación de la noción de interés personal y la introducción de la ‘dimensión simpatética’ y la ‘dimensión comprometida’ muestra una reconceptualización de la ‘racionalidad económica’ que, sin ajarse del potencial inherente a la maximización de propio bienestar personal, se preocupa también del potencial racional de los sentimientos y los compromisos morales que pueden llegar a influir notablemente en los comportamientos y procesos decisorios de los agentes en contextos económicos. A través de esta estructura triple, es posible comprender mucho mejor el proceso económico moderno y desarrollar una ‘economía ética’ desde una ‘racionalidad ético-económica’ que sea mucho más productiva en todos los sentidos²⁶.

En conclusión, este enfoque de ‘racionalidad ético-económico’ permite pensar en avanzar en la recuperación y revalorización de varias cuestiones fundamentales que, a través del proceso modernizador de la economía, fueron quedando marginadas, tergiversado su sentido o simplemente infravaloradas como meros medios para un objetivo concreto. Partiendo del interés personal, pero reconociendo el valor de los sentimientos y valores morales como potenciales motivadores de la conducta racional económica,

²⁶ A mi juicio, el problema de este nivel es que estructura alrededor del ‘altruismo’ y no de la ‘reciprocidad’. En el punto 2.3 de este trabajo de investigación se intentará ofrecer una estructura y un contenido coherentes con la ‘reciprocidad’. El objetivo será de desarrollar el ‘nivel de los compromisos’ desde la reciprocidad para convertirlo en un ‘nivel moral’, de acuerdos y no sólo de pactos y compromisos.

así como de las normas y los principios morales que orientan la justificación de la conducta, se establece un enfoque de racionalidad coherente con las conductas observables en los agentes económicos tanto en experimentos de laboratorio con juegos de estrategia como en los contextos reales de interacción humana: altruismo, egoísmo, reciprocidad, solidaridad, justicia, etc. A mi juicio, llevar a cabo una reconceptualización de la 'racionalidad económica' desde el potencial del interés personal, los sentimientos y las emociones y los juicios morales permitiría destacar al menos tres cuestiones:

- a) Desde el punto de vista 'epistemológico', recuperar la reflexión económica para la ciencia social e histórica, abriendo de este modo la puerta a la crítica racional tanto de los modelos económicos existentes como de las acciones y los comportamientos llevados a cabo por sus instituciones, organizaciones, empresas y agentes implicados más allá de la consistencia y maximización de sus preferencias egoístas o del cálculo de costes beneficios.
- b) Desde el punto de vista 'axiológico', apreciar de nuevo el papel crucial que juegan valores comunicativos como la prudencia, la justicia, la reciprocidad, la responsabilidad, la solidaridad, la participación o la confianza para la economía.
- c) Desde el punto de vista 'institucional', volver a hacer visibles los sentimientos, las emociones, los valores, las normas y los principios morales en el proceso racional de desarrollo económico como orientación de una actividad dirigida hacia el máximo desarrollo técnico, social y humano.

En el siguiente capítulo se tratará de abordar estas tres cuestiones desde el terreno de la ética aplicada. Atendiendo al objetivo e hipótesis de partida de esta tesis doctoral, con este estudio se pretende ofrecer orientaciones para poder llevar a cabo el proceso un reconceptualización de la 'racionalidad económica' que, a través de la reciprocidad, amplíe los estrechos márgenes del 'homo economicus' con la intención de adecuarlo a la altura de lo empíricamente observable y lo moralmente exigible por una sociedad plural.

Desde esa base prescriptiva, este segundo capítulo tratará finalmente de desarrollar el tercer nivel de 'racionalidad ético-económica' propuesto por Sen. Éste, a diferencia de otros modelos de racionalidad expuestos, se preocupa también de los juicios morales que justifican el comportamiento del agente económico. Sin embargo, como él mismo reconoce, no está suficientemente desarrollado. Es necesario dotarlo de una estructura y un contenido que permita mostrar más claramente la racional que subyace a lo moral y que disipe las dudas que el propio Sen muestra al respecto. De esta manera, la racionalidad ético-económica seniana podrá servir como un

modelo orientativo posible económica desde el cual tratar de alcanzar el objetivo de este trabajo de investigación: mostrar desde la reciprocidad la posibilidad y necesidad de atender una ampliación de los márgenes de la 'racionalidad económica'.

CAPÍTULO 2

ÉTICA ECONÓMICA Y EMPRESARIAL

A lo largo de los años sesenta y setenta del siglo XX, se comenzó a gestar lo que hoy se conoce como 'éticas aplicadas'. Durante este periodo, las sociedades occidentales tomaron conciencia de su pluralidad mientras se percataban de la imposibilidad de abordar la conflictividad dentro de los diferentes ámbitos de interacción humana desde un único punto de vista moral (Cortina, 2003: 13-14). De esta forma se generó un 'giro práctico' de la filosofía que atañe concretamente a uno de sus campos, la filosofía moral o ética, y que vino a unir esfuerzos a otros tres movimientos anteriores y no menos importantes: el 'giro lingüístico', el 'giro hermenéutico' y el 'giro pragmático' (Cortina, 2003: 14).

La fundamentación de lo moral continuaba siendo durante esos primeros momentos el foco de atención de la reflexión ética, pero poco a poco se fue introduciendo una cada vez mayor preocupación por cómo aplicar todo ese saber adquirido sobre los contextos concretos de la vida social. Sobre todo porque las distintas y múltiples perspectivas de máximos que comenzaban a caracterizar las diferentes sociedades de un mundo cada vez más globalizado se revelaban como un grave problema para la convivencia pacífica de sus ciudadanos, su desarrollo y subsistencia (Cortina, 2003: 13-14).

Las éticas aplicadas se fueron configurando alrededor de una tarea básica: reflexionar sobre los principios, valores, normas y procedimientos que deberían ser tenidos en cuenta por los distintos implicados y afectados de una determinada actividad social (Cortina y Martínez, 1996: 151). Una labor que no pretende proporcionar soluciones inmediatas a los problemas y conflictos concretos, sino ofrecer un marco reflexivo que prescriba de forma mediata la toma de decisiones dentro de cada ámbito concreto (Cortina, 1996: 121).

Esta cuestión de fondo permite establecer una doble función para las 'éticas aplicadas'. Por una parte, en tanto que práctica, ayudar en la resolución de aquellos conflictos sociales que reclaman su cooperación, y por otra parte, en tanto que teórica, "cooperar en la configuración de una autocrítica de la filosofía moral, proporcionando técnicas de argumentación y análisis que pueden ayudar a la gente a responder frente a los juicios de valores", así como proporcionar argumentos válidos que justifiquen las prescripciones morales y prueben la validez de los principios morales aplicados (González, 2001: 89).

La propuesta seniana de transformación ética de la ‘racionalidad económica’ dirige buena parte de sus miradas sobre las ‘éticas aplicadas’. Como el propio Sen argumenta en ‘Ética de la Empresa y Desarrollo Económico’, esa necesaria búsqueda de modelos orientativos a través de los cuales sea posible reflexionar sobre cómo dirigir la praxis económica hacia ese nuevo ‘horizonte de sentido’²⁷ que subyace tras el nuevo orden mundial global puede tener en la ‘ética económica y empresarial’ un gran aliado (2003). Éstas tienen que ver con dos niveles de una misma reflexión ética aplicada a la actividad económica²⁸ —uno sistémico y otro organizacional— y surgieron como respuesta a las exigencias de la sociedad, de los Estados, de los ciudadanos, de los expertos, de los académicos y de la red de organizaciones de la sociedad civil (Camps y Cortina, 2007: 445-446). La necesidad de encontrar orientaciones para afrontar los retos de la globalización hizo que una parte de la filosofía moral comenzara a preocuparse por la reflexión y aplicación de principios y valores morales como fuente de orientación de las actividades económicas y de las instituciones, organizaciones y empresas implicadas. Como señala Cortina, este giro surge “más que por ‘imperativo filosófico’, por *imperativo de una realidad social que las necesitaba en sociedades moralmente pluralistas*” (2003: 13-14). Por este motivo, ‘ética económica y empresarial’ aúnan esfuerzos en configurar un marco reflexivo económico desde el cual poder prescribir de forma mediata tanto la actividad economía como el diseño de las instituciones, organizaciones y empresa implicadas.

El objetivo de este capítulo va a ser determinar cómo la ‘ética económica y empresarial’, en tanto que éticas aplicadas, pueden resultar idóneas para ayudar a orientar la ‘racionalidad económica’ en la dirección marcada por Sen. Una orientación que ayude a transformarla éticamente y que, por ende, sirva para alcanzar unas metas de la economía que, como se ha mostrado en el anterior capítulo de la mano de Sen, son sobre todo sociales. Para lograrlo, durante un primer momento se atenderá la reflexión ética sobre el nivel de los sistemas económicos, una tarea atendida por la ética económica. En un segundo momento, el estudio se centrará en la reflexión ética sobre el nivel organizacional, labor llevada a cabo por la ética empresarial. Y finalmente, en un tercer momento se abordarán las bases éticas de la ‘racionalidad económica’ y las posibilidades que una ‘racionalidad económica’ en este sentido puede ofrecer tanto para la economía y las instituciones, organizaciones y empresas vinculadas, como

²⁷ Siguiendo la idea de Conill, por ‘horizonte’ se entiende “el conjunto de factores que constituyen la *experiencia* humana”. Una noción que, anclada en el ‘mundo de la vida’, en ese espacio donde la subjetividad de la vida humana está en juego, “permite resaltar la dimensión experiencial de la vida y del pensamiento” (2006b: 11).

²⁸ Cf. para una detallada explicación sobre los aspectos concretos de estos dos niveles Cortina (2010: 51-52) y García-Marzá (2004: 126).

para la sociedad en general. Desde esta perspectiva, se propondrá un desarrollo del nivel racional seniano de los compromisos orientado por la 'ética económica y empresarial' que lo dote de una estructura y un contenido coherente con el ámbito de lo moral.

2.1. Ética Económica

Como argumenta George Enderle en 'Qué es Ética Económica', los esfuerzos en el campo de la 'ética económica' pueden contribuir "a hacer frente a los grandes retos de nuestro tiempo de manera más inteligente y efectiva". Sin embargo, como reconoce el propio autor, hablar de 'ética', 'ética económica' o 'ética empresarial'²⁹ en ciertos ámbitos suscita confusión, recelo e incluso rechazo en buena parte de los profesionales implicados (1993: 92).

También Cortina apunta en la misma dirección cuando critica el supuesto antagonismo de términos como 'ética' y 'economía'. Tradicionalmente, una buena parte de los 'eticistas' y de los 'economistas' han mostrado reticencias a dejar que sus especialidades se contagiaron por los valores que orientan cada uno de los campos de estos campos de saber. De esta forma, se ha ido configurando la idea de que la ética y la economía son dos mundos diferentes e irreconciliables porque sus principales valores, 'eficiencia' y 'justicia' son incompatibles (Cortina, 1993: 263). Una buena economía es aquella que gestiona eficientemente los recursos escasos disponibles, por lo que no debería tener en cuenta valores morales que miran supuestamente en otra dirección³⁰. Mientras que una ética que quiera llevar adelante correctamente su quehacer debería abstenerse de tomar en consideración aquellas cuestiones de calado económico.

Ahora bien, como argumenta Conill al respecto esta idea expresa una visión parcial y distorsionada de la realidad, puesto que "la economía surge de la matriz ética, tanto en sus orígenes antiguos como modernos" (2006b: 79). Aceptar este hecho histórico no sólo mostraría la relación intrínseca e inalienable entre ambos campos de reflexión, sino que también implica tener que trabajar conjuntamente sobre un horizonte económico "donde la tradicional primacía de la ética queda sustituida por el impulso económico, y, sin embargo, parece posible a la vez reorientar la economía mundial desde su entraña ética" (Conill, 2006b: 79). Esta es precisamente la idea central de la propuesta de economía desarrollada por Sen en las últimas

²⁹ Según argumenta Enderle, el término 'ética económica' "abarca toda la vida económica desde el punto de vista ético. Por eso, el campo de la 'ética económica' incluye 'la ética empresarial' como parte importante, pero es más amplio que ésta porque la vida económica es más amplia que la vida empresarial" (1993: 92).

³⁰ Cf. para una crítica sobre el concepto de eficiencia Mintzberg (1991).

décadas y que ha sido analizada y reflexionada a lo largo del primer capítulo de esta tesis doctoral.

2.1.1 Horizontes de Sentido Económico

A través del desarrollo histórico de la economía, Conill muestra en diferentes trabajos (2000a; 2000b; 2003b; 2006a; 2006b), cómo la reflexión teoría sobre la económica nunca se ha mostrado en su tradición esquiva al uso de la ‘razón práctica’, a la necesidad de encontrar argumentos que den razón de ‘qué se debe hacer’, ni tampoco contraria a la ética o a la política.

La primera reflexión sobre la economía se encuentra detallada en la *Política* de Aristóteles. En ella se entiende que el fin de la economía, el marco que dirige la actividad económica, tiene un sentido: construir una ‘buena sociedad’, una ‘buena polis’. No se comprende la economía si ésta no está dirigida a la realización de una ‘buena sociedad’, por lo que reflexionar sobre qué se entiende por ‘buena sociedad’ y qué no lo es resulta esencial para determinar si las metas y los medios utilizados para alcanzarlas son adecuados. De ahí que ética y política sean partes constitutivas de la ciencia económica.

Siguiendo esta idea de economía ético-política, la economía clásica desarrollada hasta la modernidad mantendrá dos funciones principalmente: satisfacer necesidades humanas y alcanzar el ‘bien común’ de la polis. Esta idea se ve claramente representada en la distinción aristotélica entre ‘oikonomía’ y ‘crematística’. Por un lado, la ‘oikonomía’ versa sobre la administración del hogar. Se trata de una actividad que está al servicio de la satisfacción de necesidades y al logro del ‘bien común’. Mientras que, por otro lado, la ‘crematística’ es una actividad cuya meta está relacionada con la adquisición de riqueza. Una riqueza que, además, es ilimitada.

La economía moderna abrirá una brecha con la mayoría de las ideas clásicas relacionadas con la economía, sin embargo, en el fondo no ocurrirá lo mismo con el marco que guía y da sentido a la actividad económica. A pesar de centrar sus preocupaciones en la libertad de acción del individuo, la satisfacción del ‘bien común’ también subyace tras la propuesta. Lo que en realidad sí va a cambiar la modernidad es, precisamente, ‘la estructura de esa ética’. Se pasa de la ‘ética holística’ de una sociedad conjuntada o polis, a una ‘ética contractualista’ forjada sobre una idea de sociedad que valora principalmente el individualismo (Conill, 2006b; Conill y Cortina, 2011). La economía moderna funciona de este modo a través de pactos, por el libre establecimiento de distintos contratos entre agentes económicos que permiten el correcto funcionamiento de la actividad y la mejora y desarrollo de la sociedad.

La sociedad moderna, por consiguiente, comienza a primar el comportamiento individual mientras decrece el interés por su natural tendencia a la relacionalidad. El ser humano se ve ahora como un átomo que requiere de pactos para poder funcionar correctamente. Éste busca establecer relaciones comerciales con los demás para mejorar sus propios objetivos particulares. Pero sólo porque es condición de posibilidad tanto una mayor eficiencia de los recursos disponibles como una mejor prevención y resolución de los problemas subyacentes. Las partes contratantes se aseguran de este modo que el resultado final de la interacción económica reflejará directamente un incremento sustancial de sus beneficios, e indirectamente una mejora en el desarrollo de la sociedad. La economía moderna, cabe subrayar, a pesar de su exaltación del individualismo, también refleja una 'ética pública' que perfila tanto el marco para dirigir la propia economía hacia el 'bien común' como una reflexión sobre qué es y en qué consiste ese bien.

Como dejó bien claro el propio Adam Smith, una sociedad no puede prosperar si los individuos que la constituyen viven inmersos en mera autosuficiencia personal. Por ello establece que el intercambio resulta vital para enriquecer y potenciar el progreso de ésta. Son las relaciones comerciales entre agentes económicos las que permiten mejorar un rendimiento final. Unas relaciones que ahora ya no se establecen con miras a la satisfacción de las necesidades de los diferentes agentes económicos, sino a la consecución de sus deseos. El mercado se convierte de esta forma en ese espacio que, en tanto que garante de ciertas libertades desde las cuales los individuos pueden llevar a cabo transacciones comerciales dirigidas a satisfacer su propio bienestar personal, promueve la correcta armonía de la sociedad moderna. De ahí que para los modernos la 'buena sociedad' será el resultado de una prospera actividad económica. Son los individuos autónomos quienes, a través del establecimiento de intercambios dentro del mercado basados en contratos, propician la armonía y el buen funcionamiento de la sociedad y, por ende, su desarrollo.

Ahora bien, desde la modernidad se constata la existencia de una corriente crítica preocupación por la falta de un horizonte económico más amplio (Conill y Cortina, 2011: 15). Karl Marx entre otros subraya en sus *Manuscritos Económico-Filosóficos de 1844* (2006) que al haberse forjado sin tener en cuenta otras variables importantes y necesarias, la economía moderna adolece de un 'horizonte adecuado'. Por eso es necesario, enriquecer ese 'horizonte de sentido' desde una reflexión que, evitando dar por supuesto nada, se preocupe por el marco que debe guiar la actividad económica y no sólo por el funcionamiento de los mecanismos.

El problema principal de la ciencia económica contemporánea es, precisamente, que no cuestiona el marco. Éste le viene dado, y presupone que es el mejor posible sin entrar a analizar su certeza o adecuación. De ahí que el núcleo central de su reflexión económica se configure alrededor del correcto funcionamiento de aquellos medios y mecanismos que permiten alcanzar mejor los fines de la economía —como subir o bajar los precios, el control de la inflación, etc.— evitando de este modo entrar a valorar —por innecesario— si el marco que guía la actividad económica es coherente con el sentido actual de una ‘buena sociedad’ o si los medios y mecanismos utilizados son los más apropiados para abordar con garantías la resolución de problemas y conflictos y el logro de los fines.

Por estos motivos, en tanto que parte de su reflexión se ha fraguado alrededor de la cuestión nuclear de qué se entiende por una ‘buena sociedad’, pues puede afirmarse que la economía siempre se ha mantenido estrechamente ligada a cuestiones ético-política (Conill y Cortina, 2011: 14-15). Las éticas aplicadas se preocupan de la reflexión sobre qué virtudes, valores, normas y mecanismos específicos hacen posible llegar a alcanzar debidamente el fin que le es propio a la actividad, su horizonte de sentido, y todas ellas se apoyan en una fundamentación de lo moral que influye en el modo de entender tanto la legitimación como la orientación. Esta es una ‘cuestión de fondo’ cuya reflexión se vislumbra hoy como necesaria para poder ampliar el ‘horizonte económico’ y continuar abordando de ese modo la mejor manera de hacer frente “a los grandes retos de nuestro tiempo de manera más inteligente y efectiva” (Enderle, 1993: 92).

Para llevar a cabo esta tarea, hace falta determinar cómo es posible fundamentar lo moral y qué método es el más idóneo para acceder a los contextos concretos de actividad humana y aplicar todo ese saber alcanzado. Los próximos puntos tratarán de mostrar tales cuestiones desde una propuesta ‘ético-discursiva’ de fundamentación de lo moral y desde dos propuestas coherentes de aplicación sobre contextos concretos de actividad humana: la ‘ética económica integrativa’ y la ‘economía ética hermenéutico-crítica’.

2.1.2 Fundamentar lo Moral

La historia de la fundamentación de lo moral ha seguido un camino no unívoco entre quienes lo defienden, ya sean aristotélicos, hegelianos, zubirianos, utilitaristas, modernos o neokantianos³¹, y muy crítico entre quienes lo niegan, lo creen innecesario, o lo consideran como una actividad con una total carencia de rigor científico, ya vengan los argumentos desde

³¹ Cf. para conocer más sobre de los diferentes modelos de fundamentación Cortina (1990: 42-119; 1992: 79-139).

el racionalismo crítico, el cientificismo, el etnocentrismo o el postmodernismo, como claramente reflejan las siguientes palabras de McIntyre ante toda pretensión de la filosofía de universalizar lo moral:

(...) estos intentos sólo podrían tener éxito si los conceptos morales fueran intemporales y ahistóricos, y si sólo hubiera disponible un único conjunto disponible de conceptos morales. Una de las virtudes de la historia de la filosofía moral es mostrarnos que esto no es verdad y que los mismos conceptos morales tienen una historia. Comprender esto es liberarse de toda falsa pretensión absolutista (2006: 288).

De ahí que para contrarrestar este tipo de argumentos que poco o nada aportan a la resolución de aquellos problemas que requieren de respuestas universalizables, se hace necesario dilucidar cuál de las distintas propuestas filosóficas que buscan dar razón del ámbito moral es capaz de justificar mejor esa ‘moral cívica’ de mínimos compartida por todos los ciudadanos a la que han llegado nuestras sociedades tras un largo proceso histórico de dinámica social (Cortina, 1993: 208).

En este sentido, las dos corrientes de pensamiento filosófico que según Cortina más en consonancia están con la ‘ética cívica’, son el ‘liberalismo político’ y la ‘ética del discurso’ (1993: 206). Ambas propuestas, de corte kantiano, reconocen en su diseño la impronta dejada por la ética formalista, universalista, deontológica y mínima de Immanuel Kant. Sin embargo, discrepan de éste en cuanto al método empleado o al tipo de fundamentación alcanzado.

El método utilizado por Kant para fundamentar el hecho moral es el trascendental. Éste no busca el primer principio incuestionable, sino las condiciones de posibilidad que permiten precisamente justificarlo (Cortina y Martínez, 1996: 143). Para Kant la clave de la moralidad está en la autonomía de juicio y acción de cada uno de los seres humanos (Cortina, 1990: 151). Ahí radica precisamente su punto de llegada, el centro de su fundamentación de lo moral. Las personas, gracias a que poseen razón, una razón práctica con la cual pueden establecer “aquellos mínimos normativos que un ser racional debe cumplir, si es que quiere ser tenido por tal” (Cortina, 1993: 182), están capacitadas para poder darse sus propias leyes y regirse por ellas. Este hecho les confiere un estatus de autonomía, de libertad, que las dota de dignidad y no de precio. Un valor absoluto en sentido moral —en tanto que fin en sí mismo— que vuelve injusta su utilización únicamente como un mero objeto para alcanzar otros fines particulares (Cortina, 1993: 206).

De esta forma, a *grosso modo* se podría decir que para Kant existe lo moral porque los seres humanos tienen dignidad y no precio, y ello es así porque están dotados de libertad, de autonomía (Cortina y Martínez, 1996:

146). Esta idea implica que, en primer lugar, la persona se constituye como centro de lo moral, un terreno que no conduce a la felicidad de las personas o a la construcción de su carácter, sino a la generación de una conciencia de deber (Cortina, 1993: 182). Y, en segundo lugar, que su autonomía se considera como suficientemente convincente para establecer una racionalidad a través de la cual fundamentar lo moral (Cortina, 1993: 206). Las normas morales serán, pues, aquellas que las personas podrían considerar como válidas para todo el mundo, aquellas que representan lo que todo ser humano “querría para toda la humanidad” (Cortina y Martínez, 1996: 146).

Pero esta fundamentación kantiana ha ido sufriendo ciertas transformaciones a través de la historia. De ellas han surgido, principalmente, las dos corrientes de pensamiento anteriormente mencionadas, el ‘liberalismo político’ y la ‘ética discursiva’, que han tratado de desarrollar la propuesta kantiana.

a) El liberalismo político:

El método de fundamentación utilizado por lo que ha venido a llamarse como liberalismo político, es el ‘equilibrio reflexivo’. Para John Rawls³², uno de los más importantes defensores de esta postura, ya existe en las sociedades democráticas occidentales un ‘consenso entrecruzado’ sobre los principios de justicia compartidos por las diferentes posiciones de ‘vida buena’, ya sean religiosas o no, y por las distintas teorías filosóficas (Martínez, 1994: 178-184).

Este consenso se establece en una posición original, lugar en cuyo interior y tras un velo de ignorancia las partes contratantes, que disfrutan de la misma libertad —en tanto que autonomía— y deciden de la manera más racional posible y con vistas a satisfacer sus propios intereses, optan por reorientar su preferencias para poder llegar a acuerdos cooperativos que traen implícitos diversas restricciones, mínimos de justicia que son recíprocamente esperados y mutuamente aceptados (Habermas, 2000: 61).

En todo este proceso, el trabajo del filósofo consiste precisamente en ayudar a la sociedad a comprender y mostrar con mayor precisión cuál es el contenido de ese ‘consenso cruzado’, el sentido de justicia que impregna las diferentes democracias occidentales y que conforma la moral cívica (Martínez, 1999: 95-107). Este objetivo propuesto se alcanza a través de rastrear entre las distintas tradiciones aquella o aquellas que lo justifiquen mejor para, a continuación, llevar a cabo la tarea de configurar conceptualmente “un modelo que pueda devolverse a la sociedad para llevar a cabo la ‘tarea social práctica’ de reforzar sus convicciones morales” (Cortina, 1993: 207). O dicho de otro modo, partiendo de las convicciones

³² Cf. para el pensamiento de John Rawls Martínez (1999)

que comparten los contratantes sobre lo justo dentro de la tradición democrática, se intenta articular tales juicios para proporcionar a la sociedad una interpretación coherente de justicia que logre generar la mayor cohesión posible. De esta forma, la filosofía no puede cuestionar la tradición liberal democrática, sino que la descubre y la interpreta para generar solidaridad (Cortina, 1990: 109).

b) La ‘ética discursiva’:

La propuesta de ‘ética discursiva’ desarrollada por Apel y Habermas a partir de los años setenta del siglo pasado, va un paso más allá de la idea rawlsiana de fundamentación de lo moral. Para ésta, el método trascendental kantiano puede no sólo servir para dilucidar una racionalidad humana estratégica, sino también mostrar una racionalidad comunicativa con la cual es posible establecer las bases racionales mínimas de una moral cívica en sentido dialógico (Cortina, 1993: 208).

A través de la pragmática formal —trascendental o universal— y la teoría comunicativa, Apel y Habermas establecen un criterio de racionalidad con pretensión de universalidad desde el cual poder enjuiciar las normas y discernir su validez moral³³, su rectitud o justicia; ese mínimo de racionalidad suficiente que permite, en definitiva, exigir un mínimo normativo universal (Cortina, 1990: 163-165).

Esta propuesta de fundamentación de lo moral propone la transformación dialógica del principio formal kantiano de la autonomía de la voluntad, pasando del ‘yo pienso’ al ‘nosotros argumentamos’ (Cortina, 1993: 170). Y lo hace a través del establecimiento de un proceso construido sobre los conceptos de persona —que ahora se presenta como un interlocutor válido que, como afectado, es necesario escuchar a la hora de decidir normas—, y de igualdad —en tanto que imposibilidad de excluir del diálogo a ningún afectado por la norma criticada (García-Marzá, 1992: 131-140).

Las normas y valores morales siempre han tenido pretensión de universalidad, dado que remiten por igual a todos los seres humanos, a aquello que tenemos buenas razones para creer que es ‘bueno para todos’ (García-Marzá, 2004: 96). Y para encontrar la justificación que permita a la universalización de la norma, la ‘ética discursiva’ recurre un hecho incuestionable: todos los seres humanos tienen la capacidad de utilizar el lenguaje para comunicarse con los demás, para entenderse y llegar a acuerdos intersubjetivos que permitan la cooperación o actuación común en base a la satisfacción de intereses comunes (García-Marzá, 1992: 28-41).

³³ Habermas entiende por ‘moral’ todas aquellas “intuiciones que nos informan acerca del mejor modo de comportarnos para contrarrestar mediante la consideración y el respeto la *extrema vulnerabilidad* de las personas” (1991: 105).

Actuar de manera racional significa tener buenas razones para hacerlo. Pero estas acciones en muchos casos afectan a los demás, por lo que no pueden quedar justificadas atendiendo a una reflexión solipsista. Es necesario compartir esas razones con todos aquellos afectados por la acción o decisión tomada. Hacerlas públicas para conocer si son suficientemente convincentes y obtener de ellos el respaldo necesario. Y eso sólo es posible a través del uso del lenguaje, abriendo un proceso de diálogo sustentado en la participación de los todos los afectados, ciertas reglas lógicas y con un principio moral procedimental. La razón humana se muestra de esta forma como dialógica (García-Marzá, 1992: 56-66).

El principio formal kantiano se constituye así como principio procedimental de la 'ética discursiva' (D). Esto significa que "solamente pueden pretender ser válidas las normas que en discursos prácticos podrían suscitar la aprobación de todos los interesados" (Habermas, 1999: 73; 1991: 101). Desde esta cita se puede percibir claramente cómo para la 'ética discursiva' el interés no está precisamente en descubrir cuáles son los valores y las normas universales que logran coordinar la acción, sino en las condiciones de posibilidad que permiten definir qué valores y normas pueden tener el calificativo de justo o correcto y, por consiguiente, de universal (García-Marzá, 1992: 53-55). Esto viene a significar, en palabras de Habermas, que el imperativo categórico kantiano se transforma de este modo en un principio de universalización (U) que adquiere en los discursos prácticos el rol de una regla de argumentación:

(...) toda norma válida tiene que cumplir la condición de que las consecuencias y efectos secundarios que resulten previsiblemente de su seguimiento *universal* para la satisfacción de los intereses de *todos* y *cada uno* puedan ser aceptados sin coacción (y preferidos a las repercusiones de las posibilidades alternativas de regulación conocidas) *por todos* los afectados (2000: 142).

Se trata, pues, de una propuesta pragmático-trascendental que, situándose en el nivel post-convencional de desarrollo de la conciencia moral, se apoya en la participación de los todos los afectados; desde cuyo posible entendimiento o consenso racional dentro de un proceso de diálogo con ciertas reglas lógicas y con un principio moral procedimental (Cortina, 1993: 208) es posible discernir la universalidad de la norma. En este sentido, la 'ética discursiva' no se preocupa por desentrañar qué normas deben guiar la actividad en común, puesto que este es un trabajo que compete a todos sus afectados, sino precisar formalmente el proceso por el cual es posible definir cuándo una norma puede ser definida como justa o correcta.

En el plano de la aplicación sobre el nivel sistémico, la reflexión moral cuenta actualmente con un buen número de propuestas al respecto³⁴. Todo ese bagaje alcanzado, la ampliación del ‘horizonte económico’ que Conill entiende como necesaria para hacer frente de forma inteligente y mejor a esos nuevos retos del mundo actual de los que habla Enderle (1993), se ha visto fortalecida en las últimas décadas por propuestas teóricas que, en algunos casos, giran en torno a este enfoque pragmático-trascendental de fundamentación de lo moral analizado³⁵. En este sentido, uno de los planteamientos que, a mi juicio, mayores posibilidades ofrece en esta dirección es, precisamente, la ‘ética económica integrativa’ desarrollada por Peter Ulrich. Una propuesta que, manteniendo un claro carácter ético-discursivo, cree poder superar la brecha que separa actualmente la economía y la ética y que, como argumenta Sen, afecta negativamente al desarrollo económico y social. A través de poner en marcha un proceso autocrítico y autorreflexivo de la propia ‘razón económica’, Ulrich pretende mostrar cómo la propia ‘razón económica’ puede encontrar en sí misma los presupuestos normativos que la constituyen.

2.1.3 Ética Económica Integrativa

Apoyándose en la ‘ética discursiva’ de Apel y Habermas, Peter Ulrich elabora una propuesta que intenta la transformación ética de la ‘racionalidad economía’ desde el autodescubrimiento de una ‘racionalidad comunicativa’ que es parte constitutiva de sí misma. Su idea gira en torno a la posibilidad de corregir el ‘desarrollo económico sistémico’ desde el concepto habermasiano de ‘mundo de la vida’. A través de ese mundo-vital, y mediante una ‘racionalidad ético-comunicativa’ que ahora se une a la estratégico-técnica y la calculativo-instrumental para completar una concepción de tres niveles de racionalización socio-económica (Ulrich, 1993: 53-54), puede promoverse según Ulrich una transformación social de la economía que descansa sobre un fundamento normativo de carácter discursivo y no contractualista o utilitarista. Como argumenta Conill, se trata de una propuesta que, en la práctica, se entiende “como ‘control democrático’ por parte de los afectados” desde el cual impulsar una ‘economía social’ apoyándose tanto en aspectos normativos, en tanto que ideas regulativas, como fácticos, en tanto que ‘propuestas pragmáticamente realizables’. Desde este punto de vista, la preocupación principal para Ulrich no será el orden técnico o el orden administrativo, sino “la racionalidad comunicativa del mundo de la vida”, un enfoque desde el cual poder reconciliar la economía moderna con la moral (Conill, 2006b: 68).

³⁴ Cf. para el conocimiento de las distintas propuestas de aplicación de lo moral Conill (2006b: 23- 83).

La ‘ética económica integrativa’ desvela un intento por superar la dualidad de mundos que subyacen tras la concepción de racionalidad desarrollada por la economía moderna: el de la ‘racionalidad económica’ y el de la ‘moralidad extra-económica’, Como Sen, también Ulrich se preocupa por encontrar la forma de volver a unir ambos mundos. Éste entiende que tal separación entre economía y ética repercute negativamente en el desarrollo humano y social dada “la creciente problematización de los efectos globales para la praxis vital de la dinámica ‘desencadenada’ del sistema” (1993: 7-8). Por ese motivo, propone una transformación de la ‘racionalidad económica’ que no excluya la reflexión moral y que opere al margen de la prevalente idea neoclásica de la existencia de un modelo de economía ‘pura’, supuestamente neutral y autónoma, que se despliega gracias a un modelo de racionalidad emancipado radicalmente de la ética y basado únicamente en el supuesto ‘egoísmo universal’ que guía los comportamientos del agente racional económico (Ulrich, 1993: 9-10). Cada vez más, como argumenta el propio Ulrich, nos percatamos de “que aquello que se presenta como económicamente racional en el marco del sistema económico “dado”, no tiene que ser por ello, incondicionalmente, también racional para nuestra praxis vital” (1993: 8).

El intento de salvar la brecha entre ambos mundos, ha seguido —según Ulrich— dos caminos principalmente. Por una parte está la ‘ética económica correctiva’. Una variante que, sin embargo, no logra superar el modelo dual expuesto. Por otra está la ‘ética económica funcional’. Una variante alternativa a la ‘correctiva’ que, sin embargo, cae en un argumento circular ante la exigencia de la economía moderna de fundamentar lo moral desde su funcionalidad, desde una reflexión que esté emancipada totalmente de toda influencia ética (Ulrich, 1993: 10-15).

Por ‘correctiva’ se entiende el conjunto de ideas que tienden a comprender “la ética como correctivo del fallo de la economía” y, por consiguiente, como “correctivo de la racionalidad económica” (1993: 10). Se trata, pues, de aplicar ‘desde fuera’ del propio contexto económico concreto, unos principios generales que permiten enderezar ciertas cuestiones que escapan a la legislación vigente (Ulrich, 1993: 11-12). De esta forma, la ‘ética económica correctiva’ se muestra tanto externa a la ‘racionalidad económica’ como descolgada del propio ámbito de la actividad económica, con lo cual se está ante “una comprensión premoderna de la ética, (...) como una forma parcialmente modernizada del modelo de autoridad tradicional de la relación entre la ética y la economía (Ulrich, 1993: 14).

Por ‘funcional’ se entiende la utilización estratégica de la ética para el mejor funcionamiento de los sistemas económicos. Esta propuesta se

muestra como una variante del modelo tradicional de ‘racionalidad económica’ que se conforma con mostrar aquella ‘moral endógena’ inherente a la propia praxis económica que subyace como condición de posibilidad del buen funcionamiento del sistema. Como el propio Ulrich argumenta al respecto, se trata de un ‘enfoque funcional de ética económica’ porque se preocupa principalmente de “señalar en qué medida y con qué alcance la ‘racionalidad económica’ misma ya funciona en el sentido de una ética moderna o puede ser aprovechada para ello mediante parámetros sistémicos adecuados” (1993: 15).

Sin embargo, a pesar de su capacidad para desarrollar una eficiencia analítica considerable para ciertas cuestiones y de mostrarse como teóricamente muy atractiva, el enfoque funcional reduce los problemas al no poder explicar ni fundamentar desde un punto de vista puramente económico “todas las presuposiciones normativas de un sistema económico apto para funcionar” (Ulrich, 1993: 28-29). Este hecho muestra los límites sistémicos de aplicar esta propuesta como forma de superar la brecha abierta entre ‘racionalidad económica’ y reflexión moral: a) por una parte, al tratarse una concepción puramente teleológica de la ética, se constata un déficit deontológico importante que limita la propuesta; b) por otra parte, al adoptar como preferente una posición metodológicamente individualista, se visualiza la falta de un punto de vista crítico desde el cual poder reflexionar sobre las propuestas empíricas; y c) finalmente, al acogerse a una perspectiva meramente sistémica, adolece de una visión sobre el ‘mundo de la vida’ (Ulrich, 1993: 29-35).

Para salvar estas limitaciones, más allá de las variantes de ‘economía ética correctiva’ —que parece mostrarse como un mero mecanismo que pone límites a la actividad económica— y ‘economía ética funcional’ —que aparenta estar exclusivamente preocupada en legitimar aquellos mecanismos que funcionan correctamente cuando se busca satisfacer algún fin económico—, Ulrich propone un enfoque ‘integrativo’ de ‘ética económica’ donde la mediación entre ‘racionalidad económica’ y ‘racionalidad práctica’ logre descubrir “los presupuestos normativos y axiológicos de la racionalidad económica misma” (Conill, 2006b: 70). Una propuesta de ‘ética económica’ que plantea la necesidad de trabajar en la obtención e interiorización de un carácter mínimo deontológico, el del ‘reconocimiento recíproco’ de ser interlocutores válidos capacitados para poder resolver la conflictividad existente a través del diálogo y el consenso entre todos los afectados; de potenciar una reflexión crítica alrededor de las preferencias que permita clarificarlas y ordenarlas racionalmente, de manera que la ‘racionalidad económica’ autocritique sus propios presupuestos normativos y se haga consciente de su propia ética; y, finalmente, de devolver a la ‘racionalidad económica’ el sentido de las

presuposiciones no sistémicas, retornando el sistema económico al ‘orden político’, ‘institucional’ y del ‘mundo de vida’ de la sociedad contemporánea (Ulrich, 1993: 40-48). Con las siguientes palabras lo explica Ulrich:

La racionalidad económica, como se ‘da’ desde la historia de los dogmas y de la teoría, no debe sólo delimitarse ni aplicarse sino transformarse ética-filosóficamente y así ubicarla inmediatamente *dentro de la razón*. Esto no es despectivo frente a la concepción original de la racionalidad económica, sino que expresa sólo el irrenunciable *primado de la ética* (como lógica normativa del reconocimiento *incondicionado* de las personas) antes que la economía (como lógica normativa de la cooperación condicionada entre individuos que actúan orientados estrictamente por la utilidad y el éxito propios). El primado de la ética se encuentra en la esencia del ‘asunto’ de una perspectiva general del quehacer económico racional como actuar racional (2008: 99).

Como se aprecia claramente en esta cita, la propuesta de ‘ética económica integrativa’ entiende que a) existe una idea regulativa desde la que orientar la racionalidad en los procesos de actividad económica más allá del mero interés por el bienestar personal, b) su principal preocupación se basa en buscar aquellos mínimos éticos que permiten la cooperación entre agentes económicos y, por tanto, el correcto desarrollo de la actividad económica; y c) estos mínimos éticos ni son externos a la propia razón económica, puesto que son parte constitutiva de sí misma, ni se justifican por su capacidad para lograr mejorar los resultados del proceso económico, sino más bien del reconocimiento mutuo de la dignidad que como seres racionales merecemos (Ulrich, 1993: 45-46). Se trata, pues, de una ética económica que subyace claramente tras someter a la razón económica a un proceso de autorreflexión sobre su propia identidad, sobre los presupuestos que la constituyen. Una reflexión sobre sí misma que le permite redescubrir la existencia de una ética mínima que, lejos de haberle sido impuesta o ajena —extra económica—, se muestra claramente como parte constitutiva de sí misma.

Este punto de vista de transformación ética de la ‘racionalidad económica’ consigue, según Ulrich, una mayor claridad del proceso de integración desde la propuesta ético-discursiva de Apel y Habermas³⁶. Para éste, la reconstrucción de las condiciones de posibilidad de la actividad económica racional se deben entender y reflexionar como aquellas condiciones pragmáticas del lenguaje que hacen posible “el acuerdo argumentativo sobre las aspiraciones legítimas de todos los implicados en el proceso de creación de valor o de afectados por el mismo” (2008: 112). Adoptar este punto de vista implica aceptar que la gestión racional de los recursos y bienes escasos —eficiencia— está intrínsecamente ligada en

³⁶ La propuesta ético-discursiva de Apel y Habermas se ha abordado en el apartado 2.1.2 de esta investigación.

aquellas cuestiones “sobre el trato ético racional de los conflictos sociales entre todos los involucrados —legitimidad—” (Ulrich, 2008: 112). Esto viene a significar que la pretensión neoclásica de potenciar la ‘eficiencia’ desde una ‘racionalidad económica’ carente de ética no es posible sin más, puesto que “la solución racional de los conflictos sobre la distribución de los costos y beneficios (internos y externos) del quehacer económico es un problema normativo, que no se puede resolver en categorías de ‘pura’ racionalidad económica” (Ulrich, 2008: 112-13). Como el propio autor destaca a través de la siguiente cita, la búsqueda de ‘legitimidad racional’, en tanto que condición de posibilidad de la propia actividad económica, exige una transformación de la ‘racionalidad económica’ como ‘integración ética de la racionalidad económica’:

La exigencia moral incondicional que busca ser reconocida como condición normativa de todo actuar racional, es la de la legitimidad (...). Se trata entonces de extender la idea de racionalidad económica de modo que incluya la legitimidad ‘racional’ como condición ético-racional constitutiva. Con ello se alcanza la idea de orientación básica para la *integración ética de la racionalidad económica* (2008: 112).

Para Conill, el enfoque integrativo de ‘economía ética’ desarrollado por Ulrich es adecuado como ‘horizonte de economía ética’ por dos cuestiones principalmente. Por una parte, porque se adentra en la lógica concreta de la actividad económica; y por otra parte, porque no se deja llevar unilateralmente por el economicismo (2006b: 71). Ahora bien, Conill también se muestra preocupado por los límites de la propuesta. Su análisis al respecto advierte sobre la necesidad de ir un paso más allá en su desarrollo por cuatro razones:

- a) En primer lugar, porque la única posibilidad que deja abierta Ulrich para llegar a la objetividad económica —la posición más formal y normativa kantiana— genera que se olviden, pero sobre todo que se desaprovechen, otras posibilidades que subyacen del propio enfoque kantiano (Conill, 2006b: 71). Como, por ejemplo, el principio de la ‘insociable sociabilidad’, una noción que “expresa un dinamismo histórico a través de las tendencias e impulsos naturales del hombre” que puede aplicarse también al mundo económico³⁷ (Conill, 2006b: 206-210).
- b) En segundo lugar, porque la excesiva importancia que da Ulrich a lo normativo y lo formal genera un importante déficit hermenéutico que imposibilita “entender más adecuadamente la actividad

³⁷ Este antagonismo del cual se sirve la naturaleza para establecer un orden social, externaliza una lucha de fuerzas entre dos sentimientos humanos contrastados: por una parte, su inclinación a ser o formar parte de una sociedad para, desde ella, constituirse plenamente como ser humano a través de los procesos de socialización; y, por otra parte, su disposición a ofrecer resistencia para salvaguardar su estatus individual y libre.

económica, su racionalidad y algunas nociones a las que el propio Ulrich recurre para interpretarla en el mundo moderno (como, por ejemplo, las de libertad, persona y ciudadanía)” (Conill, 2006b: 72).

- c) En tercer lugar, porque la idea de ‘ética aplicada’ que trabaja Ulrich y que le sirve como base para criticarla y rechazarla, no es adecuada, puesto que ni todas las éticas aplicadas se estructuran en base a dos mundos —como la ‘hermenéutica crítica’, por ejemplo—, ni su propuesta de ‘ética económica integrativa’ puede escapar a la consideración de ser un tipo concreto de ‘ética aplicada’, ni toda aplicación en este sentido está relacionado con un enfoque ‘correctivo’ o ‘funcional’ de ética (Conill, 2003a: 122-123). La falta de un bagaje hermenéutico suficiente en su teoría hace hincapié en este hecho, puesto que la aplicación en sentido hermenéutico está relacionada precisamente con una mayor y mejor comprensión de la lógica real, que, en este caso, vendría a ser el de “la lógica concreta de la actividad económica” (Conill, 2006b: 73).
- d) En cuarto lugar, porque al plantear su propuesta alrededor principalmente del conflicto normativo que subyace tras la concepción económica moderna, el de una dualidad de dos lógicas normativas, la propuesta de ‘ética económica integrativa’ acaba discriminando el aspecto experiencial de la razón en favor del normativo y formal, hecho que, según Conill, podría ser entendido como una ‘falacia abstractiva’ (2006b: 75).

Por todos estos motivos, la propuesta integrativa de ‘economía ética’ que presenta Ulrich resulta para Conill enriquecedora pero insuficiente³⁸, por lo que éste defiende una propuesta de ‘economía ética’ —en tanto que ‘horizonte de sentido económico’ — que, al subsanar las carencias señaladas de la ‘ética económica integrativa’ mediante el uso de la razón experiencial como ampliación del concepto de razón comunicativa que evite un exceso de formalismo (2003a: 124), logra profundizar en los contextos económicos concretos para mostrar desde ellos el sentido ético que subyace de la actividad económica en los procesos reales y en la reflexión teórica tanto económica como ética. Una ‘economía ética’ como ética aplicada que, de este modo, “se muestra capaz de captar las peculiaridades de la economía moderna, en particular, de su actual etapa de desarrollo” (Conill, 2003b: 9).

2.1.4. Hermenéutica Crítica

Actualmente existen, según Conill, dos líneas preponderantes entre los distintos enfoques que intenta ir más allá de las propuestas metodológicas

³⁸ Cf. para otra interesante propuesta de ampliación del ‘enfoque integrativo’ García-Marzá (2004: 124-128).

tradicionales relacionadas con la aplicación ética en contextos concretos. Ambas, ‘pragmática’ y ‘hermenéutica’, consiguen en diferente grado según la noción de aplicación utilizada “romper con el modelo tradicional de la teoría ética y acercarse a un enfoque contextualista y situacional” (Conill, 2003a: 121). Dentro de esta línea contextual y situacional, han ido floreciendo propuestas como la ‘ética deliberativa’ y la nueva ‘casuística’. Planteamientos que, como argumenta Conill, pueden ofrecer una valiosa ayuda en el ejercicio de orientar la tarea de las ‘éticas aplicadas’ siempre y cuando superen el déficit hermenéutico que tradicionalmente las ha venido caracterizando (2003a: 121).

En este sentido, Conill (2000a; 2000b; 2003a; 2003b; 2006a; 2006b) y Cortina (2007; 2003; 1996; 1993) muestran desde diferentes estudios la existencia de, al menos, tres tipos de discursos posibles pero insuficientes sobre la estructura propia de las éticas aplicadas: la ‘casuística’, la ‘nueva casuística’ o ‘casuística 2’, y la doble propuesta ‘ética-discursiva’ desarrollada por Habermas por un lado y Apel por otro. Sin embargo, en su opinión, ninguno de ellos logra satisfacer por entero las expectativas actuales de una aplicación ética³⁹.

Para lograr superar estas tres líneas de aplicación de la ética sobre contextos concretos de actividad humana, Conill y Cortina defienden como adecuada una ‘hermenéutica crítica’ que, partiendo de los presupuestos básicos de la ‘ética discursiva’ —el diálogo y el posible entendimiento entre los implicados y/o afectados por la norma— logra aunarlas y complementarlas. Este método se desarrolla desde una idea clave: sólo a través de una adecuación de lo universal propiciada por un proceso circular de interpretación crítica, puede la praxis llegar a transformarse en un momento aplicado. Este idea se debe, según ambos pensadores, a que no es concebible ni desvincular la norma del propio contexto que la requiere y le da sentido ni tampoco pretender que ésta se quede en un simple convencionalismo que quede lejos del carácter crítico de la realidad global sobre la que debe ser insertada (Cortina, 2003: 31). Como argumenta Conill en la siguiente cita, es necesario, pero también posible, encontrar e interpretar hermenéutica y críticamente aquellos principios y valores propios de cada ámbito de la vida social que los modulan y regulan de forma diferente:

Esta profundización hermenéutica de la racionalidad discursiva (o comunicativa) puede contribuir de modo esencial a proyectar un pensamiento auténticamente universalista, porque introduce un universalismo más adensado (y capaz de irse espesando), al estar hermenéuticamente orientado. Pues la hermenéutica no sólo

³⁹ Cf. para una explicación sobre los distintos métodos de aplicación y sus límites Conill (2003a: 137; 2006a), Cortina (1993: 173; 1996: 127; 2003: 302; 2007: 451) y García-Marzá (2003: 166, 172; 2004: 107).

incita a ir creando las condiciones de aplicación de la 'ética discursiva' (por ejemplo, en la situación de los que carecen de poder en la actual jungla global), sino también a abrirse a los otros, a las diversas culturas, a lo extraño. No hay que olvidar que la economía, para los clásicos como W. Sombart, era 'economía comprensiva' (*verstehende Nationalökonomie*) y que 'comprender' (*verstehen*) significa captar el sentido y el espíritu que anima los fenómenos de la vida económica (2006b: 72).

Como sugieren estas palabras de Conill, la aplicación no responde a un proceso estrictamente deductivo, desde el cual se extraen los principios morales que posteriormente servirán de guía para aquellos contextos concretos de actividad económica, o rigurosamente inductivo, convertido en una mera convergencia de pautas máximas de actuación extraídas y justificadas mediante observación empírica. La propuesta de una 'hermenéutica crítica económica' muestra que, más bien, se trata de un proceso circular que, aunando el sentido de ambas vías, realiza un doble movimiento. Por una lado, penetra hermenéuticamente en la propia praxis profesional para a) comprender plenamente los contextos concreto de actividad y b) aprehender de cada uno de ellos los principios, normas y valores que constituyen la ética cívica común a todos los ámbitos; una ética mínima que tiene como trasfondo un doble principio ético: el kantiano de la dignidad humana y el reconocimiento recíproco de aquellas personas que se identifican mutuamente como interlocutores válidos capacitados de habla y acción (Cortina, 2003: 31). Y por otro lado, el movimiento se introduce en el campo de la 'deliberación crítica' entre todos los implicados y/o afectados por la norma para a) alcanzar su legitimidad o justificación moral necesaria y b) abordar su adecuación y posibilidades de concreción sobre cada contexto particular.

En definitiva, desde una perspectiva económica, se trataría de un 'discurso hermenéutico' que, mediante el análisis interpretativo de las circunstancias concretas de las actividades y de los procesos económicos, así como de las consecuencias de los mismos, intente averiguar si la norma válida, moralmente justificada, es aplicable o no. Desde la 'hermenéutica crítica' se aborda de este modo la reconstrucción de dos niveles: el normativo y el fáctico. En cuanto al normativo, se trata de aclarar y justificar el marco que permite la armonía y perdurabilidad de las sociedades plurales, los derechos fundamentales que garantiza la convivencia pacífica de todos los implicados (Cortina, 1990: 239-253). Y en cuanto al fáctico, se trata de introducirse en los diferentes contextos concretos de acción y generar el marco de actuación que module y armonice su actividad (Cortina y Martínez, 1996: 160-164). De este modo, la 'racionalidad económica' se despliega sobre la doble tarea de identificar a) los 'principios éticos universales' que son el marco normativo que permite una convivencia pacífica y armoniosa, y b) los principios, valores, virtudes y estrategias sobre los cuales se desarrollan los contextos

concretos de cada praxis profesional sobre la cual se actúa (Cortina, 2003: 21).

2.1.5. Economía Ética Hermenéutico-Crítica

Para Conill, los procesos de 'globalización económica' —financiera y comercial— facilitados y potenciados por las nuevas tecnologías —especialmente de la información y de la comunicación—, están marcando un nuevo horizonte para la 'economía ética'. Hoy, cada vez resulta más necesario reflexionar sobre 'globalización ética' para no dejar caer el proceso en el mismo error de antaño: la aceptación de valores únicamente economicistas que han generado serios problemas para la economía y la sociedad. Como argumenta Conill alrededor de estas cuestiones:

Ni el sistema, ni la globalización nos determinan en un sentido unívoco. Por la mundialización de la justicia y de la solidaridad, es la tarea de las personas libres, aprovechando las redes mundiales, el sentir común que también se va generando por todos los rincones del planeta. En esta línea urge pensar (estudiar) y actuar, mostrando que somos mínimamente libres para hacer (2000a: 2).

Esta propuesta de 'economía ética' de Conill se halla inserta dentro de aquellas corrientes de pensamiento que defienden precisamente que fundamentar lo moral es una de las tareas básicas de la ética, además de aclararlo e intentar aplicar todo el saber aprendido en ambos niveles sobre los contextos concretos donde se lleva a cabo la actividad humana. Del mismo modo, se desarrolla dentro del marco de una 'moral pública cívica', los mínimos de justicia compartidos por las sociedades moralmente plurales.

En este sentido, tras llevar a cabo una revisión de la teoría económica repensando sus conceptos fundamentales y no dejándose influenciar sin más por cualquier forma de funcionamiento anterior, Conill argumenta al menos que a) la economía no es una ciencia física y, por tanto, mecanicista, sino social e histórica; b) la economía se ha 'empobrecido' al haberse desvinculado de su sentido originario, el de 'economía político-ética', por lo que ha perdido fuerza para llevar a cabo la tarea fundamental de intentar resolver problemas actuales derivados de los nuevos procesos de globalización; y c) las bases de la información del análisis económico resultan insuficientes, de ahí que la actividad económica no logre dejar mella en el desarrollo social y humano (2003b: 14-15).

Para superar estos inconvenientes Conill apunta sobre dos cuestiones: el 'enfoque de las capacidades' y la 'ética pública cívica'. En primer lugar, reconoce el valor del 'enfoque de las capacidades' de Sen, sobre todo en lo respectivo a la 'perspectiva de libertad y justicia' que adopta el economista

para lograr “reintroducir en la teoría económica un ineludible trasfondo ético” (Conill, 2003b: 15). Esta posición seniana sintoniza claramente “con la transformación discursiva y hermenéutica de la concepción kantiana, especialmente en lo que se refiere a la atención de los afectados, a la vida real y a las bases de la información” que permiten conocer y comprender mejor “las situaciones históricas y culturales de la vida humana, en que viven las personas concretas” (Conill, 2006b: 197). De ahí que, a través de esta ‘perspectiva de libertad y justicia’, se advierta la existencia de una estrecha vinculación entre la propuesta de ‘hermenéutica crítica’ de Conill y Cortina y el ‘enfoque de las capacidades’ de Sen, puesto que es “a partir de la vida real histórica”, desde donde se “descubre la necesidad del presupuesto del valor intrínseco y normativo de la libertad en las mediaciones de la vida económica y en las más diversas culturas” (Conill, 2006b: 197).

Y en segundo lugar, Conill muestra que se trata de una propuesta de ‘economía ética’ que, inserta dentro de aquellas corrientes de pensamiento que defienden precisamente que fundamentar lo moral es una de las tareas básicas de la ética, se desarrolla dentro de lo que Cortina denomina como una ‘ética pública cívica’. Esto es, desde la atención y el respeto que merecen esos “mínimos compartidos entre los ciudadanos que tiene distintas concepciones de hombre, distintas ideas de ‘vida buena’; mínimos que les llevan a considerar como fecunda su convivencia” (1993: 196). Como aclara la propia Cortina alrededor de esta idea:

Los valores de libertad, igualdad y solidaridad, concretados en los derechos humanos, el valor de la tolerancia activa, así como la imposibilidad de proponer a otros el propio ideal de vida si no es a través del diálogo y el testimonio, componen por el momento el caudal de la ética cívica en las sociedades con democracia liberal (Cortina, 2000b: 42).

Partiendo de este marco de referencia, configurada alrededor del ‘enfoque de las capacidades’, la ‘hermenéutica crítica’ y la ‘ética pública cívica’, Conill precisa qué rasgos básicos constituyen su idea de una ‘economía ética’ capaz de abordar los retos de “una situación mundial actual caracterizada por los procesos de globalización y sus consecuencias” (2000a: 6-7); nuevos horizontes que la sociedad plural y post-convencional exige explorar y atender como es debido. En este sentido, y siguiendo su trabajo ‘Globalización y Ética Económica’ (2000a), una respuesta ‘económico-ética’ a la altura debería presentar, al menos, estas cuatro características:

1. Una ‘ética de la responsabilidad solidaria’: En tanto que ni el utilitarismo, ni el deontologismo kantiano, ni el comunitarismo nearistotélico o hegeliano, ni el pragmatismo contextualista son

capaces de “fundamentar un principio de universalización, mediándolo adecuadamente con las exigencias de las organizaciones e instituciones modernas, de tal manera que puedan superarse las marginaciones y discriminaciones injustas” (Conill, 2000a: 6), la necesidad de una ‘ética de la responsabilidad solidaria’ se hace indispensable para abordar una ‘economía ética’ a la altura de las exigencias actuales de los procesos de globalización.

2. Una ‘ética universalista’: Se necesita una ética capaz de satisfacer las exigencias o intereses de solidaridad y justicia propios de “un nivel postconvencional en el desarrollo de la conciencia moral, en el orden económico, político y cultural” (Conill, 2000a: 6).
3. Una ‘ética universalista de las instituciones’: Las evidencias de que continúan existiendo grandes grupos de excluidos por los beneficios de la globalización, fuerza a tener que rediseñar instituciones como el Estado, el mercado, los medios de comunicación, el derecho, las instituciones internacionales, etc. atendiendo a una perspectiva postconvencional. Esto significa que debe rediseñarse teniendo en cuenta durante el proceso a todos a los afectados presentes o futuros, cuenta o no.
4. Una ‘globalización éticamente fundada’: La situación global actual obliga a crear “centros de control de las consecuencias de los dinamismos de la acción colectiva desde un horizonte ético” (2000a: 7). Este reto de la globalización hace especial hincapié en la necesidad de potenciar una responsabilidad a la altura de las exigencias actuales. Esto es, global, preocupada “por las consecuencias de las acciones colectivas, producidas por la aplicación de los conocimientos científico-técnicos y por las decisiones político-económicas” (Conill, 2000a: 7).

Ante los procesos de globalización económicos y tecnológicos principalmente, Conill entiende que una ‘economía ética’ constituida sobre una propuesta ética como ésta, a la altura de las exigencias e intereses de la sociedad global actual, reacciona a los ‘nuevos horizontes económicos’ tratando de a) percatarse de cuáles son las nuevas oportunidades y posibilidades que ofrece; y b) buscar las mejores formas de orientar esos procesos desde una perspectiva responsable y humanizadora.

De este modo, la ‘economía ética’, en tanto que ‘horizonte de sentido económico’, trata de “hacer posible una ‘globalización ética’, incorporar el sentido ético de la economía, extender los valores básicos de las personas y sus interrelaciones, es decir, la libertad y la justicia” (Conill, 2006b: 132). Este es el camino, puesto que, como argumenta Conill, para evitar “ser esclavos de los procesos globalizadores habrá que cambiar tanto la mente y los hábitos de nuestra vida cotidiana como las estructuras desde un nuevo

horizonte de sentido, en el que nos sentimos urgidos por el afán de justicia y nutridos por la solidaridad universal” (2000a: 7).

Ahora bien, orientar la ‘racionalidad económica’ desde un nuevo ‘horizonte de sentido económico’, no sólo precisa de una reflexión ético-crítica sobre el nivel macro o sistémico de la economía. Como señala en repetidas ocasiones Conill (2000a; 2003b; 2006b), atender también su nivel meso u organizacional —vinculado a instituciones, organizaciones y empresas económicas— es condición de posibilidad de su éxito, aspecto que se había puesto de manifiesto en la introducción de este capítulo. Por consiguiente, a continuación se analizará de qué forma la ética empresarial, uno de los ámbitos específicos que se ocupa de la reflexión ética sobre el nivel meso de la economía, puede ayudar a guiar la ‘racionalidad económica’ hacia ese nuevo ‘horizonte de sentido económico’.

2.2 Ética Empresarial

La ‘ética empresarial’, entendida ésta como reflexión ética aplicada a la empresa cuya tarea principal es “dar razón de los presupuestos morales que conforman y sustentan la legitimidad de la empresa, su razón de ser ante la sociedad, su pretensión de validez o justicia” (García-Marzá, 2004: 23), comenzó a forjarse durante la década de los setenta del siglo XX y se consolidó definitivamente a mediados de los ochenta (Lozano, 1999: 20-21, 40). Sus inicios se encuentran estrechamente vinculados a los Estados Unidos de América, donde se pudo observar un aumento considerable de actividades relacionadas con la ‘business ethics’ en forma de congresos, grupos de trabajo o seminarios, de publicación de libros o revistas especializadas, o de intentos por introducir materias relacionadas en la docencia académica (Conill, 2006b: 21).

Tras este interés creciente por la ‘business ethics’⁴⁰, durante los años setenta del siglo pasado, subyace un conjunto de razones. Pero según Conill, todas ellas responden básicamente a tres causas principales:

- a) La primera apunta hacia la falta de confianza de la sociedad en sus instituciones y grandes empresas. La alarma generada tras la apertura de diferentes procesos judiciales vinculados con la corrupción empresarial —como, por ejemplo, el caso Watergate— fue extendiendo entre los ciudadanos norteamericanos el recelo y la sospecha sobre sus empresas (Conill, 2006b: 21, Camps y Cortina, 2007: 448). Apremiaba encontrar mecanismos que permitieran alejar la aureola de corrupción que se cernía sobre toda actividad

⁴⁰ Cf. para conocer el estado actual de la ‘ética empresarial’ Lozano (2011).

relacionada con la empresa, y la ética se constituyó como una fuente de reflexión apropiada para ello al identificar la falta de valores como una de las causas.

- b) La segunda parece estar sustentada sobre la existencia de una crisis moral. El exacerbado individualismo de esa época, unido al creciente multiculturalismo derivado de la globalización, generó un aumento considerable del número de puntos de vista moral presentes, abriendo una importante brecha en la sociedad del momento ante la aparente dificultad para poder hallar vínculos de cohesión social entre los implicados (Conill, 2006b: 21). Como afirma Cortina, “precisamente una de las razones del nacimiento de la ética aplicada es el descubrimiento de que la ética individual es insuficiente, porque la buena voluntad personal puede, sin embargo, tener malas consecuencias para la colectividad” (1996: 129). Esta situación acabó influyendo sobre el mundo económico, e hizo que algunas empresas comenzarán a preocuparse por el contexto axiológico y normativo necesario para poder satisfacer sus diferentes objetivos (Conill, 2006b: 21-22).
- c) Finalmente, la tercera de las causas hace referencia a cambios en el sistema jurídico. El incremento de las exigencias legales sobre la responsabilidad financiera de la empresa pudo ser también un detonante para la introducción de la ética en las preocupaciones de las empresas. La experiencia confirmaba que el comportamiento moral facilita el cumplimiento de lo establecido jurídicamente (Conill, 2006b: 22).

Sin embargo, a pesar de la relevancia de estas tres causas, entiendo que el hecho que más parece haber influido en la aparición y consolidación de la ‘ética empresarial’ —como se sigue de los trabajos de García-Marzá— guarda una estrecha relación con el protagonismo actual de la sociedad civil y con la merma del poder de actuación de los Estados sobre los procesos económicos (2004: 26). De hecho, durante las últimas décadas se ha podido constatar un incremento notable de la importancia de aquellos mecanismos de coordinación de la acción propios de la sociedad civil —relacionados con la ética— y un descenso proporcional y significativo de poder de los Estados y sus mecanismos tradicionales de control y coordinación —relacionados con el derecho— (García-Marzá, 2004: 32-33).

Pero sean tres o cuatro las causas, lo fundamental es que la ‘ética empresarial’ se ha consolidado como un saber práctico que intenta orientar críticamente los comportamientos de los diferentes niveles relacionados con la economía. Esto es, reconstruir los presupuestos normativos que subyacen a la legitimidad de la actividad económica para, desde ahí, poder

justificar o no las acciones, comportamientos, decisiones de las instituciones, organizaciones, empresas o agentes económicos implicados.

El propósito durante este punto será mostrar, en primer lugar, cuál es el marco de referencia desde el cual se constituye la 'ética empresarial'. Esto es, qué corrientes filosóficas constituyen el fundamento de su reflexión. En segundo lugar se mostrará una propuesta de 'ética empresarial' coherente con una propuesta 'ético-discursiva' de fundamentación de lo moral, a la altura de una 'ética pública cívica' que marca el nivel de madurez de sociedades moralmente plurales, y que se apoyada en el método 'hermenéutico-crítico' de aplicación de lo moral.

2.2.1 Marco de Referencia de la Ética Empresarial

El marco de referencia de la 'ética empresarial' no puede apoyarse en una sola coordenada, en una única corriente de pensamiento filosófico. En primer lugar, porque no existe una única idea que dé respuesta a todos los problemas derivados de cada actividad social. De ahí que, una de las características básica de las éticas aplicadas sea su pluralismo teórico-filosófico. Y, en segundo lugar, porque el "monismo ético, apostar por una sola teoría ética en teorías aplicadas, es paralizante" (Cortina, 2003: 23) y, por tanto, poco fructífero para los fines que persigue.

Tradicionalmente se ha considerado el aristotelismo —como 'aretheia'—, el deontologismo kantiano —desarrollado a través de la 'ética discursiva' y la ética cívica—, y el utilitarismo —en tanto que 'responsabilidad' ante las consecuencias derivadas de los actos— como las tres corrientes de pensamiento filosófico que más han influido en el desarrollo de la 'ética empresarial'. Pero no se trata tanto de un mero diálogo multidisciplinar entre las diferentes corrientes con posturas irreconciliables e irreductibles, donde cada una de ellas intenta por sí misma demostrar que su aportación, por encima de las otras, es la más idónea para hallar 'la' orientación a los problemas que subyacen de actividad social concreta. Es más bien un proceso dialógico integrador y complementario donde las deficiencias de una postura concreta en un caso particular, puede hallar la ayuda de las otras propuestas sin por ello reducir su hegemonía en ese campo concreto.

Desde este punto de vista parte Lozano en su libro *Ética y Empresa* (1999). Éste abandona definitivamente la idea de intentar encontrar y aplicar aquel criterio de pensamiento filosófico que más se ajuste a una cierta práctica social para, de esta forma, pasar a preocuparse por definir e integrar dentro del marco de referencia aquellas coordenadas desde las cuales poder abordar una gestión racional de la organización económica. A este respecto, Lozano argumenta que las tres corrientes de pensamiento ético apuntadas aportan su reflexión sobre, principalmente, un punto diferente (1999: 27). Su no reduccionismo es vital en este caso, pues el

mantenimiento de la tensión con las demás provoca una preocupación y precaución positiva en tres sentidos: a) evita el olvido de cuestiones importantes y necesarias para la aplicación ética en la organización empresarial; b) contribuye a resolver conflictos que desde un único punto de vista ya no son posibles; c) impide que las aportaciones de cada corriente queden reducidas (Lozano, 1999: 27). En ello queda implícito precisamente el sentido de cada una de ellas, porque, como dice Lozano, “la integración no busca una síntesis acabada, sino mantener viva la tensión en el acto” (1999: 28). Cada una de las partes puede y debe mantenerse de manera irreductible, pues la integración no representa una mezcla donde cabe una porción proporcional de cada teoría, sino un sistema de aportaciones, de complementaciones de los tres discursos más influyentes en la organización empresarial: la ‘aretología’, la ‘deontología’ y el ‘utilitarismo’. Veamos qué aspectos primordiales se han destacado y tratado en cada uno de estos discursos (Lozano, 1999: 29-34):

Con la ‘aretología’, como saber que se ocupa de la virtud, se destaca su preocupación por definir correctamente los bienes —los fines a los cuales se tiende— y su interés por construir el ‘carácter’ —el modo o manera de hacer las cosas—. A continuación se abordan con mayor detenimiento ambas cuestiones:

En primer lugar, desde la ‘aretología’ toda organización debe comprender la ineludible necesidad de establecer cuáles son los bienes internos y externos; unos bienes que precisan ser reconocidos y definidos para evitar confusiones y poder establecer correctamente el rumbo a seguir, y un rumbo cuyo correcto seguimiento propicia la legitimación socialmente de su actividad.

Y en segundo lugar, que no menos importante, desde la ‘aretología’ se persigue el desarrollo y la potenciación de un *ethos* empresarial, una cultura que se convierta en orientación para la resolución de conflictos y la toma de decisiones de la organización. Toda entidad tiene una identidad que le es propia, una manera de hacer las cosas que proporciona una cierta percepción de sí misma dentro y fuera de sus límites. Es el ‘carácter’ de la empresa, su forma o modo de ser. Por tanto, es cuestión de trabajar las virtudes inherentes a la empresa, de desarrollar el virtuosismo a través de la adquisición de hábitos y buenas costumbres que potencie y desarrolle una cultura organizativa en la cual se vean reflejados todos sus interlocutores válidos. Potenciarla a través de desarrollar las virtudes es ofrecer una imagen interna y externa de cómo es, cómo piensa y cómo, por tanto, responderá la empresa ante problemas concretos.

Desde este punto de vista, en opinión de Lozano “las organizaciones configuran su identidad ética en la medida en que desarrollan una manera

de actuar que también reconoce los bienes internos que pretenden alcanzar con relación a sus finalidades organizativas” (1999: 30). Una actividad que fomenta u promueve que la organización sea al mismo tiempo un “catalizador de calidad humana” (Lozano, 1999: 30).

Con el ‘utilitarismo’, fundamentalmente se destaca el valor central del ‘consecuencialismo’, aunque redefinido como un concepto mucho más amplio y activo: ‘responsabilidad’. No sólo como mera preocupación por los efectos positivos o negativos derivados de toda acción o decisión, sino como compromiso implícito de respuesta ante éstos (Lozano, 1999: 29). Desde este punto de vista, que Lozano define como ‘ética de la responsabilidad’, se tiene en cuenta tres cuestiones básicas: quién actúa, el poder que tiene y su capacidad de respuesta; pasando los afectados de esta forma al primer plano del pensamiento empresarial.

Finalmente, con la ‘deontología’ se destaca el enriquecimiento que ofrece a la ética empresarial su marcado ‘post-convencionalismo’ (Lozano, 1999: 30). Si se atiende simplemente a la ‘ética de la responsabilidad’ y a la ‘ética de la configuración de sujetos y contextos’, la práctica organizativa puede quedarse anclada en un nivel moral convencional. Es necesario, por tanto, mostrar un horizonte que supere las fronteras de la propia empresa y su entorno mediato, que establezca tanto los límites no rebasables como horizonte irrenunciable para todo ser humano. A través de ello, es posible ofrecer una complementación adecuada para aquellos conflictos que no pueden ser resueltos a través de los mecanismos internos de la propia empresa. Conflictos cuya resolución puede encontrar cumplida satisfacción apelando a los presupuestos post-convencionales de la tradición deontológica, unos presupuestos que ayuden a tomar decisiones y a encontrar soluciones.

Para Lozano —como puede comprobarse en la siguiente cita— se está aquí ante la perspectiva de una ética de la humanidad que muestra el valor de lo humano cuando los problemas sobrepasen las barreras de lo convencional:

El principio de humanidad se pone en juego cuando nos tenemos que plantear de forma crítica y reflexiva cuestiones que afectan directamente a la vida organizativa, como por ejemplo la calidad del sujeto que promueve, la calidad del mundo de la vida que ampara internamente y promueve externamente (...) (1999: 33).

Estos tres discursos y sus especificidades —‘aretología’, ‘utilitarismo’ y ‘deontología’—, como bienes, carácter, responsabilidad, y humanidad, son el marco de referencia y las coordenadas sobre las que se apoya la ética empresarial. Cualquier intento por absolutizar alguna de las tres corrientes acaba, en opinión de Lozano, desvirtuarlos en su conjunto.

Se trata, pues, de un proceso integrador donde cada una de ellas, persiguiendo un mismo fin, tiene su espacio y desarrolla su función. Es lo que Lozano describe como una ‘hermenéutica de la responsabilidad’ (1999: 31): un proceso circular donde las tres corrientes sólo tienen sentido si se interrelacionan, complementan y significan a través de las demás. Ninguna es más que la otra, pues, en el supuesto caso de que así fuera, la responsabilidad se reduciría a un ‘consecuencialismo pasivo’, a una virtud en base a una cultura cerrada y a una humanidad de principios abstractos que no atiende a las peculiaridades de cada uno de los contextos concretos de actividad.

Ahora bien, desde mi punto de vista, esta ‘hermenéutica de la responsabilidad’ propuesta por Lozano tiene el problema de que puede llegar a interpretarse como un proceso acrítico. Si se le da a las tres corrientes el mismo valor y sólo se ve necesaria la complementación o ayuda en el supuesto caso de que exista algún tipo de controversia o desacuerdo interno que lo posibilite, el carácter crítico de la ética se diluye en el propio proceso. Este hecho se fundamenta, a mi juicio, a través de los trabajos desarrollados por autores como Cortina (1993; 2007) o García-Marzá (2004), quienes sostienen que la deontología no puede permanecer en el mismo nivel que el resto de coordenadas de la ética empresarial. Se trata del marco irrebasable en el cual quedan insertos el resto de corrientes de pensamiento y desde el cual se hace posible revisar y replantear constantemente los presupuestos.

Las normas, comportamientos, fines, respuestas o maneras de ser de la empresa, por consiguiente, no pueden mantener su validez eternamente por el mero hecho de que no exista un conflicto interno que requiera de ayuda externa para solucionarse. Es necesario revisar y criticar todos los aspectos siempre, aunque aparentemente no lo necesiten, pues de otra forma la orientación de la acción corre el peligro de volverse un camino cerrado y circular cuya única función es restablecer el orden de lo establecido, de lo convencional. La crítica debe acompañar en todo momento a la ética o ésta se pierde dentro de los límites del convencionalismo.

Por este motivo, la deontología kantiana —desarrollada y complementada mediante la ‘ética discursiva’ y la ‘ética cívica’— debería estar, a mi juicio, por encima de la ‘aretología’ y el ‘utilitarismo’ para poder marcar cuáles son los límites irrebasable desde los que generar un *ethos* crítico. Como muestra Kant, desde el ‘imperativo categórico’ no sólo se llegan a establecer aquellos valores, normas o acciones universales y válidas para todo ser racional que orientan las acciones (2010: 96-98), también se concretan aquellos mecanismos que cuestionan

permanentemente estos mismos valores y normas extraídos a través de él (2010).

Desde esta perspectiva, se propone a continuación un enfoque discursivo de ética empresarial que, a mi juicio, está a la altura de la exigencia actual de una sociedad plural con un nivel moral post-convencional. Por una parte, porque atiende al nivel de la fundamentación de los principios, normas y valores que orientan la actividad concreta, y por otra parte, porque no lo hace desde fuera, sino desde la interpretación de los propios contextos de actividad humana, atendiendo tanto las lógicas y mecanismos de la actividad económica como los principios y valores morales que subyacen de ésta.

2.2.2 Ética Empresarial Dialógica

Como se ha mencionado ya en el desarrollo de este capítulo, a través del método trascendental kantiano la 'ética discursiva' busca reconstruir las bases racionales universales de la validez del habla desde las que poder discernir las normas válidas. O lo que viene a significar, identificar y mostrar qué condiciones posibilitan el entendimiento entre seres capacitados de competencias comunicativas. Porque es precisamente desde estos elementos irrasionables desde donde es posible orientar y criticar tanto el conocimiento como la acción (Cortina, 2007: 176-177).

La propuesta de 'ética discursiva' desarrollada por la Escuela de Valencia, que como se ha descrito ofrece un camino de aplicación de las normas morales no necesariamente ligado a los mecanismos de coerción del Estado ni a los procesos únicamente estratégicos de los contextos concretos, así como en consonancia con la moral cívica que está en la base de las sociedades plurales actuales, brinda del mismo modo un criterio de racionalidad basado en el diálogo y en la participación de todos los afectados desde el cual poder orientar la actividad empresarial. Un criterio racional con pretensiones de validez universal que atiende a las expectativas legítimas en juego de todos los afectados por la acción o decisión empresarial.

La propuesta original de Apel y Habermas⁴¹, parte de entender a las personas como seres dotados de habla y acción, con capacidades comunicativas para relacionarse con sus semejantes y llegar a entenderse intersubjetivamente sobre las mejores formas de coordinar una praxis social concreta. Pero además, y siguiendo la idea kantiana de 'dignidad humana', en tanto que seres dotados de valor y no precio (Kant, 2010: 214-125), entiende que en aquellos espacios donde tomen parte —ya sea como agentes o como pacientes— deben ser considerados como fines en sí mismos y no como meros instrumentos al servicio de intereses

⁴¹ Cf. para una explicación de esta propuesta Cortina (1994: 63-70).

particulares. De ahí que el sujeto se exprese ahora como un interlocutor válido capacitado para argumentar sobre aquello que le afecta dentro de un discurso práctico con ciertas reglas lógicas.

Esta idea se fundamenta en la propuesta habermasiana de ‘acción comunicativa’, la cual muestra que el verdadero propósito del lenguaje, su uso primario —el *telos*— es alcanzar el entendimiento entre los sujetos participantes (Habermas, 1987: 145). Así, basándose en la teoría de los ‘actos de habla’ de Austin y Searle, Habermas entiende que todo acto de habla refleja un nivel proposicional, un nivel pragmático y un nivel performativo. Esto es, los participantes proponen enunciados —nivel proposicional— y realizan esas propuestas —nivel performativo—. Ahora bien, para que este ‘acto de habla’ se lleve a cabo, es necesario que el oyente entienda y acepte lo que el mensaje dice y pide (Habermas, 1987: 380), lo cual sólo es posible atendiendo a un tercer nivel, el pragmático, donde se establecen las condiciones formales que deben estar satisfechas para que una comunicación dirigida al entendimiento se dé y produzca la situación deseada (Habermas, 2002: 19).

Como explica Habermas, sólo es posible llegar al entendimiento intersubjetivo si a) el receptor comprende el mensaje del emisor, b) el receptor entiende que este mensaje es veraz c) el receptor considera que el contenido proposicional del mensaje es verdadero, y d) el receptor cree que el mensaje se apoya en normas correctas (1987: 393-394). En tanto estas cuatro pretensiones formales de validez —inteligibilidad, verdad, veracidad y rectitud— queden satisfechas dentro del diálogo, es posible pensar en una ‘acción comunicativa’, orientada al entendimiento entre los participantes. Se trata de un “entendimiento lingüístico” que sirve como “mecanismo de coordinación de la acción, que ajusta los planes de acción y las actividades teleológicas de los participantes para que puedan construir una interacción” (Habermas, 1987: 138).

La idea clave se encuentra en el proceso discursivo que, según Habermas, se abre cuando alguna de las pretensiones formales de validez queda en entredicho y, por tanto, no permite que se llegue al entendimiento. Puede darse el caso de que en una comunicación algún interlocutor válido ponga en duda alguno de los presupuestos básicos, ya sea porque no entiende el mensaje o porque piensa que existen dudas sobre su sinceridad, la verdad de sus proposicional o la rectitud de las normas que sigue (Habermas, 1987: 394). En este caso, según la ‘ética discursiva’ existe la posibilidad de restablecer el diálogo para poder alcanzar su objetivo: el entendimiento intersubjetivo. Si lo que está en juego es la pretensión de inteligibilidad o veracidad, el interlocutor válido puede pedir explicaciones o aclaraciones que, de ser satisfactorias, restablecerán la comunicación. Pero si lo que se pone en duda es la

pretensión de verdad o rectitud, entonces se hace necesario establecer un discurso teórico o práctico, según el caso, donde los participantes, a través del lenguaje y atendiendo a las reglas de la argumentación, intentan demostrar la verdad de las proposiciones o la rectitud de las normas en las cuales se fundamenta para restablecer la comunicación.

La 'ética discursiva' permite, de esta forma, desvelar los presupuestos pragmáticos trascendentales, cuyo contenido normativo queda concretado de manera sintética a través del principio de universalización [U] (García-Marzá, 2004: 102) expuesto con anterioridad en el punto 2.1.2 de este estudio y que se expresa en palabras de Habermas de la siguiente manera:

(...) en el caso de normas válidas los resultados y consecuencias laterales que, para la satisfacción de los intereses de cada uno, previsiblemente se sigan de la observancia general de la norma tienen que poder ser aceptados sin coacción alguna por todos (1991: 101-102).

Este principio de universalización [U] coloca el punto de vista moral en el reconocimiento recíproco de todos los afectados por la norma, en tanto que interlocutores válidos capacitados de las competencias comunicativas necesarias para poder deliberar dentro de aquellos procesos donde se discute la validez moral de una norma o acción que le afecte. Pero además, muestra la necesidad de alcanzar un consenso racional entre todos ellos, objetivo al cual se llega mediante el establecimiento de un diálogo contrafáctico, inclusivo, simétrico, igualitario y no coactivo donde la única fuerza aceptable es "la coacción del mejor argumento" (Habermas, 2000: 140). De esta forma, el principio de universalización [U] le da al diálogo un carácter o valor moral, puesto que lo transforma en mecanismo indispensable para consensuar qué normas son justas o correctas (García-Marzá, 2004: 103).

Se trata pues de una ética que se muestra como procedimental, universalista, crítica y deontológica. Universalista porque va dirigida a todas las normas, sean de donde sean, y se refiera a todas las personas afectadas por estas. Crítica porque, lejos de quedarse inmóvil ante su vigencia, ofrece orientaciones que logren desentrañar la validez de las normas. Procedimental porque no se preocupa por el contenido, por las normas y valores, sino por el proceso formal que permite a los afectados por las consecuencias de la norma decidir las normas que deben regir la actividad en común. Y finalmente deontológica porque busca discernir y delimitar ese marco irrebasable que debería ser considerado en de toda actividad humana (García-Marzá, 2004: 105).

Tras todas estas consideraciones aportadas, se hace visible la importancia que puede cobrar el diálogo para la ética empresarial, puesto

que es a través de él y mediante el establecimiento de relaciones con las personas o con los grupos implicados y/o afectados por las acciones o decisiones de la empresa —que ahora se muestran como interlocutores válidos— desde donde se puede pensar en generar la credibilidad y legitimidad necesaria para poder llevar a cabo correctamente su actividad, que es social, dentro de los mínimos exigibles de una moral cívica y a través de generar consensos racionales con todos sus agentes y pacientes.

Pero como se ha ido esbozando a lo largo del estudio, la ‘ética discursiva’ tiene sus limitaciones, como bien expone Cortina en su obra *Ética sin Moral* (1990: 183-215) y en ‘El estatuto de las éticas aplicadas. Hermenéutica crítica de las actividades humanas’ (1996: 119-134). Estas limitaciones han sido enriquecidas por las aportaciones de un grupo de investigación de la Universidad de Valencia y de la Universitat Jaume I, a través de las cuales se ha podido adaptar la teoría a una reflexión en torno a la aplicación de lo moral que sirva de base teórica de las distintas éticas aplicadas. Estas aportaciones que, a mi juicio, se podrían agrupar en base a tres cuestiones principalmente.

La primera cuestión, atañe a la pretendida superación del etnocentrismo kantiano. La ‘ética discursiva’ cree haberlo logrado a través del paso del ‘yo pienso’ al ‘nosotros argumentamos’. Sin embargo, esta posición ha sido muy criticada por algunos teóricos mediante el argumento de que tal vez las supuestas reglas del discurso racional, que se muestran como universales y exigibles si no se quiere incurrir en ‘contradicción performativa’, son en realidad el fruto de aquello que determinadas sociedades creen que genera racionalidad en sus discursos (Cortina, 1990: 188), con lo cual el etnocentrismo no estaría superado. Sin embargo, Cortina entiende que todo ello viene a reconocer que la razón es histórica y el método trascendental es hermenéutico-crítico, con lo cual es “necesario un proceso de maduración en la reflexión que depende del nivel de conciencia moral, política y jurídica alcanzada” por la sociedad (1990: 189).

La segunda cuestión atañe al exceso de procedimentalismo de la teoría original. En su búsqueda por mantener sus características básicas, —formalismo, universalismo, deontologismo y cognitivismo— hace que, a juicio de Habermas, sea ésta una propuesta de ética modesta, lo cual corre el peligro de empobrecer hasta tal extremo la filosofía moral que quede disuelta dentro de otras disciplinas filosóficas. Cortina destaca en este punto que no es necesario limitar su campo de acción a las normas. También es posible, como pasaba en la propuesta kantiana, ampliar el radio de reflexión incluyendo el bien moral, el móvil de la acción, los fines, los valores y las virtudes morales. De esta forma es posible escapar de lo que Apel llama ‘falacia abstractiva’ (1998: 53-63): caer en reconocer y ensalzar la importancia de la dimensión racional del ser humano a costa de

arrinconar e incluso olvidar su dimensión tendente, igualmente importante y necesaria.

La tercera es, como ya se ha explicado con anterioridad, la limitación de la tarea de la ética al campo de la fundamentación, y a pesar del esfuerzo de Apel en encontrar una solución plausible a este problema mediante la introducción en la parte [B] del principio de complementación [C] que ayude a aplicar el saber adquirido en el nivel de la fundamentación. Cortina propone que la función de la ética no debe quedar limitada a la fundamentación de lo moral, sino alcanzar otros dos niveles más. Su tarea radica en a) aclarar qué es y en qué consiste el hecho moral, b) dilucidar las razones por las cuales los seres humanos se comportan moralmente, y c) aplicar todo el saber adquirido sobre los ámbitos concretos de la vida en común (Cortina, 2000c: 28; 1996: 121). De ahí la necesidad de encontrar un método de aplicación que no quede maniatado por el derecho o la razón estratégica. Un modelo coherente con estos tres niveles de la ética y con la ‘ética pública cívica’ que ha sido desarrollado en el seno de la Escuela de Valencia: la ‘hermenéutica crítica’⁴².

También García-Marzá hace hincapié en este hecho, destacando la importancia de no quedarse en el nivel de la fundamentación y armonizar así teoría y praxis. Pero este hecho conlleva no dejar la reflexión en la validez de la norma, sino también justificar si es adecuada o conveniente para un contexto concreto, evitando de ese modo caer en el ‘utopismo’ (García-Marzá, 2003: 159-190). Se trataría, según su juicio, de operativizar los tres niveles —fundamentación, adecuación y aplicación—, puesto que “la validez de la norma no sería suficiente para determinar el juicio moral sobre una acción o institución determinada” (García-Marzá, 2003: 164).

El estudio sobre los aspectos éticos de la reciprocidad que se abordará a lo largo del segundo bloque de esta investigación, se desarrollará, precisamente, dentro de este marco y propuesta de pensamiento de corte discursivo revisado o ampliado en sus márgenes. Una revisión que enriquece la original mediante, entre otras cosas, salvar algunas de sus limitaciones y disipar la posibilidad de que ésta quede disuelta dentro de otras corrientes filosóficas. Todo ello mediante un trabajo de a) minimización de un exceso de procedimentalismo que se cierne sobre la propuesta original; b) ampliación de las tareas básicas de la ética; o c) aportación de propuestas para concretar un proceso plausible de aplicación del saber moral fundamentado sobre los contextos y casos concretos de toda actividad humana, como es la ‘hermenéutica crítica’ anteriormente analizada en el punto 2.1.4 de esta investigación.

⁴² Cf. para una exposición de esta propuesta Conill (2006a).

Pero antes de abarcar este estudio, conviene seguir profundizando en la exposición del marco orientador ético de la ‘racionalidad económica’ en el nivel organizativo, uno de los que, quizás, se han desarrollado más durante las últimas décadas. Sobre todo porque, como se verá en el siguiente apartado, se ha tratado desde diferentes instancias su desarrollo teórico-práctico a través del concepto de responsabilidad social.

2.2.3. Responsabilidad Social Empresarial en Sentido Ético-Discursivo

Durante finales del s. XX e inicios del s. XXI diferentes iniciativas internacionales y nacionales como el Global Compact, la Copenhagen Charter, el Global Reporting Initiative (GRI), o diferentes propuestas del Parlamento Español y comunicados de la Unión Europea han tratado de mostrar la relación intrínseca existente entre la implementación de políticas, estrategias y programas de responsabilidad social en la organización y la empresa económica y el incremento de su reputación y competitividad en el mercado⁴³.

La ‘ética empresarial’ reconoce que con la ‘responsabilidad social’ ha ganado mucha más concreción en el terreno práctico. Ahora bien, desde un punto de vista crítico también entiende que la responsabilidad social en la gestión de la empresa no puede valorarse únicamente por la obtención de beneficios estratégicos o de posicionamiento. Como argumenta Cortina, para lograr que la responsabilidad social sea realmente un activo para la empresa y evitar el peligro de que acabe convertida en cosmética o burocracia que aumente los costes y minimice la consecución del beneficio, debe introducirse en la actividad económica atendiendo a tres coordenadas básicas desde las cuales se construye su sentido último: como una ‘herramienta de gestión’, como una ‘medida de prudencia’ y como una ‘exigencia de justicia’ (2006b: 112).

En tanto que ‘herramienta de gestión’, la responsabilidad social empresarial debe implantarse en el núcleo de la toma de decisiones empresarial. Sólo de esta forma no limita su tarea a ser un simple medio que logre disimular acciones poco deseables o un mecanismo con el cual mejorar la imagen comercial de la empresa. Se trataría, pues, de forjar un *ethos* empresarial sólido capaz de orientar racionalmente los modos de actuar de la empresa para, de esta forma, eliminar vicios y acercarse al horizonte de la excelencia empresarial deseado (Cortina, 2006b: 114).

En tanto que ‘medida de prudencia’, las decisiones que van conformando las distintas predisposiciones que constituyen ese ‘ethos’ empresarial —entre ellas la de ser responsable—, deben estar orientadas por un punto

⁴³ Ver al respecto diferentes comunicados de la Unión Europea (COM 2001; 2002; 2005; 2006; 2010).

de vista racional (Cortina, 2006: 114). Se trata de discernir, a través de la razón prudencial, qué hábitos y costumbres merecen convertirse en virtudes para la empresa dada su capacidad para guiar prudentemente la praxis concreta hacia fin que le es propio y en el cual se halla implícito el sentido de su existencia. De esta forma, la responsabilidad social debe introducirse en la empresa como mecanismo involucrado en la adquisición de ese contenido que conforma el carácter empresarial, puesto que el horizonte responsable que traza sirve como punto de referencia prudente desde el cual discernir qué virtudes cabe potenciar para alcanzar el objetivo último de la empresa⁴⁴.

Y en tanto que ‘exigencia de justicia’, significa que la RSE debe partir siempre de la toma en consideración de todos los afectados por las acciones y decisiones de la empresa (Cortina, 2006b: 115). Por ese motivo, Cortina considera que la RSE necesita apoyarse sobre una ética dialógica para desarrollarse, puesto que sólo desde el posible acuerdo de todos los afectados dentro de un discurso práctico donde queden satisfechas ciertas condiciones, puede tener sentido hablar de stakeholders y del esfuerzo de la empresa por intentar satisfacer sus intereses legítimos.

Ethos, razón prudencial y justicia son el sustrato ético “que da sentido a una responsabilidad social resuelta a no dejarse reducir a cosmética y burocracia” (Cortina, 2006b: 115). La responsabilidad social empresarial, por consiguiente, debería desarrollarse desde estas tres coordenadas básicas, puesto que prescindir de ellas puede generar su disolución tras una razón instrumental que, como argumenta García-Marzá, no es suficiente para legitimar la actividad empresarial y, por consiguiente, tampoco permite acceder a acceder a la generación y potenciación de recursos tan importantes para la empresa como la confianza, la reputación o la reciprocidad (2004; 2005; 2007).

Desde la toma en consideración de este necesario anclaje ético que evite su radical instrumentalización, el desarrollo de la responsabilidad social debe definirse desde un modelo de responsabilidad social empresarial que logre estar a la altura de tales expectativas. En este sentido, un modelo de responsabilidad social empresarial apropiado podría desarrollarse desde la propuesta de ‘ética empresarial discursiva’ analizada en el punto anterior (González y García-Marzá, 2006: 161). Desde un modelo de responsabilidad social empresarial fundamentado en la ‘teoría ético-discursiva’, se entiende que la empresa que desee gestionar debidamente su responsabilidad para, de ese modo, justificar ante la sociedad su poder, debe hacerlo a través del diálogo con todos sus interlocutores válidos. Y en este sentido, para

⁴⁴ En la actualidad, diferentes investigaciones proponen los códigos éticos entre otras herramientas del carácter ético de la empresa. Para una fundamentación y aplicación de los mismos en la línea de la ‘ética discursiva’ ver el trabajo desarrollado por Lozano (2004).

desarrollar la idea en el terreno de la aplicación, la ‘teoría de los stakeholders’ revisada discursivamente (González, 2007) nos ayuda a gestionarla.

Como argumentan González (2002; 2007) o García-Marzá (2004), la clave está en captar que aquello que define y precisa el contenido de la responsabilidad social, las exigencias o expectativas legítimas en juego —aquellos intereses y valores que son comunes a todos ellos— es el diálogo y el posible acuerdo alcanzado entre todos los afectados por las acciones y decisiones de la empresa. No cabe, por tanto, la tradicional reflexión monológica sobre aquello que se espera de la empresa, ya venga ésta del especialista ético, del empresario o del afectado, sino una reflexión critico-dialógica de todos los stakeholders de la empresa. Un proceso de diálogo donde, dentro de las mejores condiciones de igualdad y simetría posibles, los implicados y/o afectados puedan intentar llegar a entenderse a través de la argumentación.

El ‘enfoque de los stakeholders’ nace de la mano de Freeman tras la publicación en 1984 de *Strategic Management: A Stakeholders Approach*. La teoría, donde inicialmente el stakeholder queda definido como “cualquier grupo o individuo que pueda afectar o ser afectado por el logro de los objetivos de la empresa” (Freeman, 1984: 24), es vista por el autor como una metodología plausible para mejorar la gestión estratégica de la empresa. Sin embargo, la potencialidad exhibida desde sus inicios y la progresiva introducción de otros ámbitos de estudio influyeron notablemente en el desarrollo posterior de la teoría dotándola de un mayor alcance, siendo en estos momentos apoyo fundamental de, entre otras, la ética empresarial. Sobre todo gracias principalmente a su capacidad para servir de punto de unión entre teoría y praxis (González, 2007: 208).

De esta manera, y siguiendo principalmente la argumentación desarrollada por González (2007), el interés que despierta esta teoría para la ‘ética empresarial’, sobre todo en un sentido discursivo, podría agruparse alrededor de tres puntos básicos:

1. La teoría permite introducirnos en un nuevo paradigma empresarial, el de la empresa plural. Se trata de abandonar el pensamiento de que la empresa es cosa de uno, propietarios, cuya legitimidad dependerá precisamente del sistema de mercado, o de dos, propietarios y trabajadores, cuya legitimidad estará ligada por consiguiente al seguimiento escrupuloso de la ley. Con la teoría de los stakeholders la empresa contemporánea sólo tiene sentido interpretada desde la pluralidad de agentes y pacientes. Se abre de este modo un nuevo paradigma empresarial, donde la empresa stakeholder se define por

el conjunto de intereses y expectativas en juego y cuya legitimidad deriva de su posible satisfacción.

2. La teoría de los stakeholders permite vislumbrar la existencia en la empresa de un contrato moral. La empresa stakeholder muestra que existe alrededor de ella un conjunto de relaciones que, más allá de ser coordinadas a través de un contrato psicológico, legal o social, que también, lo hacen alrededor de las expectativas recíprocas de comportamiento, algunas de carácter legítimo, que todos esperan con razones de los demás. La credibilidad y legitimidad de la empresa no puede por consiguiente quedar a expensas de la satisfacción de aquellas expectativas económicas que se ciernen sobre ella. Existen también para los stakeholders otro tipo de expectativas en juego que también merecen ser atendidas.
3. La teoría de los stakeholders permite comprender la responsabilidad social de la empresa y el carácter ético de la misma. Los puntos anteriores muestran que toda empresa que desee gestionar la responsabilidad debe preocuparse por conocer, a través del diálogo con todos sus agentes y pacientes, aquello que se espera de ella. A través de tal conocimiento podrá determinar qué intereses y valores son comunes en todos los casos, y por consiguiente universalizables, y diseñar las estrategias óptimas que posibiliten a ésta satisfacer debidamente las expectativas legítimas que simbolizan valores generales, atender las expectativas colectivas que no vayan en contra de las universalizables, y responder en la medida de sus posibilidades las expectativas particulares. De esta forma podrá forjar a través de sus stakeholders la credibilidad y legitimidad necesaria que le permita pensar en llevar a cabo su actividad de forma correcta no sólo de forma inmediata, sino a medio y largo plazo.

Pero para desarrollar correctamente esta tarea, urge para la empresa determinar primero quiénes son sus stakeholders y cuál es su grado de importancia para la organización, dividiendo entre ‘centrales’, aquellos que tienen tanto ‘poder comunicativo’ como ‘expectativas legítimas’, y ‘latentes’, aquellos que albergan alguna pero no las dos cualidades anteriormente mencionadas. El método adecuado para poder llevar a cabo esta tarea de identificación, es el diálogo. Un proceso que, como señala González (2012), guarda ciertas características básicas:

- a) Teniendo en cuenta que existen tres tipos de intereses — particulares, colectivos y generalizables o universales—, el punto de vista ético arranca de la adopción de los generalizables o universalizables como guía para diseñar sus estrategias y su responsabilidad social.

- b) Los stakeholders no pueden ser sólo tenidos en cuenta por su condición de afectados, sino como interlocutores válidos capaces de influencia sobre las acciones y decisiones que tome la empresa.
- c) Se reconoce, por consiguiente, que el poder de los stakeholders, en tanto que no sólo meros afectados pasivos, tiene tanto carácter estratégico-instrumental para la empresa como fuerza comunicativa, ya que el diálogo con ellos posibilita el entendimiento sobre los intereses universalizables.
- d) Es necesario respetar obligatoriamente el principio de universalidad de la 'ética discursiva', por el cual toda acción o decisión empresarial podrá ser calificada como justa siempre y cuando pueda ser aceptada por todos los afectados presentes y futuros.
- e) Todo establecimiento de un diálogo tendente al entendimiento acerca de las normas y procedimientos empresariales que reconozcan valores o intereses universalizables, deben mantener cuatro principios básicos: inclusión, sinceridad, simetría y reciprocidad.

Esta perspectiva de 'ética empresarial discursiva' desplegada a través de la 'teoría de los stakeholders', permite concretar un enfoque ético de RSE que la empresa puede hacer servir como una 'herramienta de gestión', como una 'medida de prudencia' y como una 'exigencia de justicia' (González y García-Marzá, 2006: 163). El requisito mínimo, por consiguiente, será establecer diálogos que tiendan a la búsqueda de entendimiento o de consenso intersubjetivo entre todos los stakeholders de la empresa. De este modo, la credibilidad o legitimidad de las acciones o decisiones de la empresa no depende de un grupo reducido pero ciertamente importante de afectados, sino de la consideración de todos ellos como stakeholders válidos capaces de poder discernir con los demás acerca de la corrección o justificación de las normas morales así como precisar los criterios necesarios para gestionar la responsabilidad social (González, 2007: 211).

De esta forma, utilizando como núcleo de fundamentación la teoría ético discursiva para la teoría de los stakeholders es posible considerar como "stakeholders a incluir en los procesos de decisión y diálogo a en la empresa a todos aquellos que posean competencia comunicativa y cuyos resultados de tales diálogos puedan afectarles" (González, 2007: 211). Se trata, pues, de un enfoque procedimental de RSE donde cada uno de los stakeholders, en tanto que interlocutor válido, tiene derecho a participar en aquellos diálogos donde se discutan cuestiones que le afecten (González y García-Marzá, 2006: 164). Y estos derechos, como argumenta González, "podrían tener la calidad de ser expectativas legítimas, por lo que serían

sujetos a responsabilidad para la empresa y en este sentido se convierten en obligaciones para la misma” (2007: 211).

En conclusión, un enfoque de racionalidad ético-económica como el propuesto por Sen —basada en el ‘autointerés’, los ‘sentimientos’ y los ‘compromisos’—, se muestra mucho más ajustado al ‘horizonte de sentido’ de la actividad económica y de sus instituciones, organizaciones y empresas. Su mayor ajustamiento a las expectativas e intereses que subyacen de la actividad económica actual, mucho más heterogéneos de lo dispuesto por la teoría tradicional, ofrece mayores oportunidades de desarrollo económico, tanto desde el punto de vista técnico como social y humano.

En este sentido, la ‘ética económica y empresarial’ puede desempeñar un papel determinante en todo este proceso de transformación y desarrollo de una ‘racionalidad ético-económica’ y en la orientación de un camino plausible y práctico a adoptar. Destaca principalmente su aportación en la búsqueda de las condiciones de posibilidad de la credibilidad social de la economía y de la institución, organización o empresa implicada (García-Marzá, 2004: 23). Esta prescripción resulta clave para, entre otras cosas, gestionar debidamente la “dimensión comprometida” del enfoque ético de ‘racionalidad económica’ propuesto por Sen. Principalmente por su directa implicación en la generación y potenciación de los ‘recursos morales’ que, desde este punto de vista, vuelven a reconocerse como lo que son: a) ‘valiosos’ por sí mismos y, b) condición de posibilidad de la correcta gestión y del buen funcionamiento de la actividad económica.

2.3. El Papel de la Ética Económica y Empresarial en una Orientación Ética de la Racionalidad Económica

La ‘teoría de los juegos evolutivos’ y la ‘neuroeconomía’ han logrado abrir una brecha suficientemente grande sobre la ‘teoría económica’ —supuestamente neutra— y la ‘racionalidad económica’ —basada únicamente en el autointerés del agente— para que, en la actualidad, muchos economistas estén tomando en serio introducir alternativas a estos enfoques tradicionales, donde los sentimientos, emociones, valores o principios morales no son considerados como irracionales y, por consiguiente, contrarios para el logro del óptimo beneficio económico, para llevar a cabo sus investigaciones.

Ahora bien, como se ha mostrado a lo largo de este primer bloque de esta tesis doctoral, este tipo de crítica ni es nueva ni remite únicamente a la ‘teoría de los juegos evolutivos’ y la ‘neuroeconomía’. Desde la ‘teoría de los juegos’, como en el caso de Ostrom, se ha trabajado en comprender la

esencial aportación de los sentimientos y las emociones en todos los procesos de racionalización económica, y desde la ‘teoría económica’, como en el caso de Sen, se ha investigado en cómo acometer una transformación ética de la ‘racionalidad económica’ que, basada en el ‘interés’, los ‘sentimientos’ y los ‘compromisos’, permita un correcto desarrollo tanto económico como social y humano.

Para Sen, la racionalidad sobre la cual se apoya la ‘teoría económica’ puede admitir perfectamente un enfoque ético de conducta como modelo de comportamiento alternativo eficiente. En primer lugar, porque los valores, los compromisos, las normas y los sentimientos morales juegan un papel determinante para la economía contemporánea a pesar del evidente ostracismo al que les ha sometido la teoría tradicional (Sen, 2000: 323-329). Y en segundo lugar, porque admitir modelos de comportamiento no exclusivamente interpretables desde el ‘individualismo axiológico’ y el ‘autointerés’ de los agentes —como defiende la ‘teoría de la elección racional’— está más ligado a la realidad relacional del agente económico y supone, además, un enfoque de economía mucho más rico y fructífero en todos los sentidos (1989: 68-74). Como el propio economista argumenta, no puede atribuirse todo logro de la economía moderna a un sistema dependiente de seres egoístas movidos únicamente por la maximización del bienestar personal. Hay mucho más detrás de su comportamiento, actitud o decisión del agente, y la ética forma parte importante de sus preferencias (Sen, 2000: 315)

2.3.1 Los Recursos Morales como Contenido de la Dimensión Comprometida

La publicación de ‘Oxytocin Increases Trust in Human’ (Kosfeld et al., 2005) demostró empíricamente que la ‘confianza’ está detrás del éxito o fracaso del establecimiento de relaciones comerciales. Sobre todo porque un aumento en los niveles de confianza entre agentes genera que éstos asuman mayores riesgos a hora de cooperar, aun cuando no exista ningún tipo de ayuda externa que garantice los acuerdo y controle el proceso a lo largo del tiempo. Esta cuestión confirma que potenciar este tipo de ‘recursos intangibles’ permite reducir los ‘costes de transacción’ derivados de todo intercambio comercial, acercándolo de ese modo a la tan deseada ‘eficiencia’ económica.

La constatación de que la confianza es un recurso determinante e indispensable para establecer relaciones entre seres humanos, también cuando se trata de agentes económicos, respalda la idea defendida por muchos teóricos sobre el importante papel que juega el ‘capital social’ para

la economía: confianza, normas de reciprocidad, responsabilidad, redes de participación, instituciones, reputación, etc.

Del mismo modo, también abre las puertas al desarrollo práctico de la 'ética económica y empresarial' como marco ético-reflexivo desde el cual prescribir de forma mediata los comportamientos, acciones o decisiones económicas. Como afirma García-Marzá, la confianza y otros recursos de características similares necesitan de legitimidad para generarse y potenciarse, y esta legitimidad se construye desde tres niveles básicamente: un primer nivel relacionado con el mercado, un segundo nivel relacionado con el Estado, y, finalmente, un tercer nivel relacionado con la ética (2004: 155-157). De ahí que García-Marzá, más que como 'capital social', entienda este tipo de bienes intangibles como 'recursos morales'.

El buen funcionamiento de la economía, pues, no depende sólo de su capacidad para permitir que los agentes pueden llevar a cabo intercambios, sino de tener buenas instituciones que sustenten los derechos fundamentales de los contratantes, así como promocionar conductas éticas que permitan generar esa 'confianza' que los experimentos evolutivos, neuroeconómicos o tradicionales realizados mediante la aplicación de 'juegos de estrategia' evidencian como fundamentalmente necesaria para constituir relaciones robustas entre agentes económicos. Una confianza que, además, mejora su eficiencia gracias a que permite en gran medida minimizar los costes de transacción en las operaciones comerciales⁴⁵ (Kosfeld et al., 2005).

Precisamente, la propuesta de 'racionalidad económica' desarrollada por Sen, permite, desde su 'dimensión simpatética' y, sobre todo, su 'dimensión comprometida', acercarse a las consideraciones relativas a la justicia, al interés por las generaciones futuras, la preocupación por el medioambiente, a la inquietud por el bienestar del otro, etc. (Sen, 2000: 323). Se trata de una perspectiva de 'reconocimiento responsable' que mejora una credibilidad y una legitimidad institucional, organizacional y empresarial clave para generar, potenciar y gestionar debidamente los 'recursos morales' necesarios para su buen funcionamiento, como la confianza o la reputación (García-Marzá, 2004: 32-33). En este sentido,

⁴⁵ La noción de 'costes de transacción positivos' introducida por Coase en el artículo 'Natural of the Firm' de 1937, está relacionada con aquellos recursos que son utilizados para poder establecer intercambios y mantener los derechos de propiedad. Serán, pues, aquellos costes que se generan para llegar a la firma del acuerdo y para que éste se cumpla una vez firmado. Cuanto menor sean el coste, mayor será la eficiencia de la transacción. Esta idea fue revolucionaria, puesto que en el pensamiento neoclásico anterior a Coase se entendía un contexto económico idealizado donde los costes de transacción eran nulos. La confianza permite minimizar esos costes de transacción, y, por consiguiente, acercarse más a lo eficiente, puesto que permite relaciones comerciales con poca o nada participación externa (Caballero y Garza, 2010: 61-91)

como argumenta García-Marzá, tales cuestiones forman parte del sentido mismo de la 'ética empresarial':

La tarea básica de la ética empresarial consiste en ocuparse de las condiciones de posibilidad de la credibilidad social de la empresa y, por tanto, de la confianza depositada en la empresa por parte de todos aquellos grupos que forman parte o están afectados por su actividad (2004: 23).

En la misma dirección se mueve el pensamiento de Sen, quien reconoce en la siguiente cita el papel crucial que juega la 'ética empresarial' para la 'economía del intercambio'. Máxime, como generadora del "soporte principal de una economía próspera":

La ética empresarial puede ayudar a evitar que se incumplan los contratos por el deseo unilateral de una de las partes de abandonarlos. Nada puede quizás ayudar más a la confianza económica y empresarial que la presencia de un clima activo y apropiado de una ética empresarial, apoyada por todos (Sen, 2003: 45).

De este modo, para muchos teóricos como García-Marzá y Sen, la confianza se constituye como el 'recurso intangible' más determinante para el correcto funcionamiento de la actividad económica. Se trata de un mecanismo vinculado estrechamente con nuestras expectativas a) sobre la experiencia y el conocimiento sobre la continuidad del orden natural y social; b) sobre la competencia y las habilidades y capacidades técnicas de los agentes y las instituciones, organizaciones y empresas vinculadas; c) con la toma en consideración de los intereses en juego de los demás (García-Marzá, 2004: 70). Por consiguiente, se deduce que tras la confianza subyace una base racional vinculada con lo técnico y lo estratégico, pero también con lo moral:

(...) que la confianza tenga una base racional significa que tenemos buenas razones para depositar nuestra confianza en un producto, una persona o una corporación. La perspectiva ética, y con ella las bases éticas de la confianza aparecen de forma clara al percatarnos del conjunto de razones que apoyan nuestro convencimiento y que no se dejan reducir al ámbito técnico y estratégico (expectativas y competencias), sino que se refieren también a una dimensión moral (derechos y responsabilidades) (García-Marzá, 2004: 76).

De ahí que, tras la reconstrucción de las condiciones de posibilidad que subyacen a toda relación de confianza, esta forma de 'capital social' emerge como 'recurso moral' (García-Marzá, 2004: 67-68), mostrando de esta manera la función social que puede cumplir la ética en los diferentes campos de interacción humana. Esto es, se explicita como un 'recurso' porque permite a los agentes llevar a cabo diferentes acciones gracias, en parte, a que posibilita el establecimiento de relaciones interpersonales y la

coordinación de “sus propios planes de acción con los planes de los demás agentes económicos, sean individuales o corporativos” (García-Marzá, 2004: 47). Y se muestra como ‘moral’ porque no sólo se deja asesorar por lo convencional, por creencias, valores y normas compartidos por una determinada comunidad, sino, y por encima de todo, por la razón práctica, por la capacidad humana de dejarse orientar por juicios morales. Esta base moral de recursos como la confianza se constituye como fuerza motivadora para la acción, la cual “deriva del reconocimiento de los demás como seres igualmente merecedores de dignidad y respeto” (García-Marzá, 2004: 47).

Cabe destacar para el presente estudio dos cuestiones importantes. En primer lugar, que un ‘recurso moral’ es una capacidad ligada a esa ‘dimensión comprometida’ del enfoque de ‘racionalidad económica’ desarrollado por Sen (Reyes, 2008: 157). Sobre todo porque, en sí mismo, el ‘recurso moral’ explicita esa capacidad genuinamente humana para comprometerse incondicionalmente con aquello que tiene buenas razones para valorar, para, en definitiva, responsabilizarse frente a los intereses en juego de los demás. Más allá de la maximización de la propia utilidad, el agente económico es capaz también de actuar guiado por juicios morales y motivado por emociones, sentimientos y compromisos ligados a valores, normas o principios morales.

Y en segundo lugar, que la ‘dimensión comprometida’ de la ‘racionalidad económica’ permite identificar la ‘razón práctica’ como parte constitutiva de la propia ‘racionalidad económica’. En este sentido, Sen logra salvar con su enfoque el problema de la dualidad entre ética y economía, entre ‘racionalidad económica’ y ‘moralidad extra-económica’. Y lo hace sin renunciar al mundo-vital y sin caer en un exceso de formalismo o en un déficit hermenéutico que pueda menguar su potencial aplicación. Al igual que los ‘sentimientos reactivos’⁴⁶ propios de los compromisos y las relaciones humanas que constituyen el ‘nivel simpatético’, la ‘razón práctica’ se localiza dentro de la propia ‘racionalidad económica’ y no ‘al margen’ gracias a la ‘dimensión comprometida’.

En definitiva, a través de estas dos cuestiones, los ‘recursos morales’ —tales como la confianza, la responsabilidad, la reciprocidad o la reputación— se constituyen como ‘contenido’ de ese nivel de la ‘racionalidad económica’ que Sen identifica como ‘dimensión comprometida’.

2.3.2 El Contrato Moral como Estructura de la Dimensión Comprometida

⁴⁶ Para conocer más sobre los ‘sentimientos reactivos’ Strawson (1995).

La identificación de los ‘recursos morales’ como contenido de la ‘dimensión comprometida’ de la racionalidad ético-económica seniana, acerca este nivel de racionalidad a la idea del ‘contrato moral’ como estructura del mismo, puesto que sólo desde éste es posible gestionarlos y potenciarlos.

La idea del ‘contrato’, como forma de garantizar entre las partes la confianza necesaria para establecer relaciones mutuamente beneficiosas, surge irremediamente cuanto se aborda un tema como el de los ‘compromisos’. El problema principal en este sentido es que, pese a que se trata de un mecanismo que sirve para establecer vínculos entre personas, ni existe una sola forma de ‘contrato’, ni todos los acuerdos contractuales giran en torno a la satisfacción de un mismo interés, ni tampoco se alcanzan cumpliendo unos mismos requisitos.

En este sentido, como se muestra en el estudio de Cortina *Alianza y Contrato*, el contrato se constituyó primariamente como ‘derecho privado’, en tanto que forma apropiada de “organizar el mundo mercantil bajo la lógica del toma y daca” (2001: 18). Esto es, en tanto que seres preocupados por su propio bienestar, los individuos sellan pactos con aquellos agentes económicos que pueden responder adecuadamente de los contratos. La relación con el ‘otro’, por consiguiente, interesa sólo si éste posee ‘capacidad para contratar’.

La mercantilización de la ‘vida política’ generó que el ‘contrato’ se convirtiera en el mecanismo básico de la organización de la ‘comunidad política’. Partiendo de Thomas Hobbes y su metáfora del ‘Leviatán’, se empezó a asimilar que la ‘comunidad política’ no se constituye de manera natural, sino como respuesta a un ‘contrato’ sellado por individuos libres. Éstos, motivados por el miedo a perder sus posesiones, ceden parte de su soberanía al Estado, quien, en forma de un enorme ‘leviatán’, se erige como garante de las libertades de todos los contratantes (Cortina, 2001: 17-18). Por consiguiente, esta idea del ‘libre contrato’ y ‘comunidad política’, se vale de una concepción antropológicamente negativa del ser humano para justificar la necesidad de alcanzar un ‘pacto de lobos’, un contrato de intereses egoístas donde todos los implicados se ‘comprometen’ a regirse por la ley vigente (Cortina, 2001: 19).

En cualquier caso, los ‘contratos autointeresados’ no son los únicos que permiten las relaciones y alianzas entre las personas. Como muestra el ‘contrato social’ rousseauiano, también concibe el ‘contrato’ como expresión de la ‘voluntad general’. Una forma contractual que hunde sus raíces en la satisfacción del ‘bien común’, no en el logro del máximo bienestar personal de cada uno de los contratantes. O el kantiano, donde personas egoístas pero autónomas, se alían en post de lograr una ‘paz

perpetua' mundial y de constituir una 'comunidad ética' donde cada persona sea tratada como lo que es, un 'fin en sí mismo' (Cortina, 2001: 19).

Precisamente, tras la 'dimensión comprometida' de la 'racionalidad ético-económica' seniana subyace una estructura particular que no guarda relación ni con un 'contrato político-mercantil' ni con un 'contrato social'. Más bien su estructura se acerca a lo que García-Marzá identifica como un 'contrato moral'. Este 'contrato' parte también de 'libre acuerdo', pero, a diferencia de otros tipos de 'contrato', el sujeto de alcance es un individuo que se reconoce y es reconocido como 'interlocutor válido' de la actividad económica; como persona con las competencias comunicativas necesarias para poder participar dentro de un proceso de diálogo sobre aquello que le afecta o interesa en este sentido (García-Marzá, 2004: 159-163).

Desde este punto de vista del 'libre acuerdo' entre 'interlocutores válidos' se descubre la existencia de un "sistema recíproco de expectativas y obligaciones, de derechos y deberes, como presupuesto básico de toda relación de confianza" (García-Marzá, 2004: 160). Esto es, tras la reconstrucción de las condiciones de posibilidad que subyacen al establecimiento de acuerdos entre agentes económicos se visualiza un principio moral clave, el 'reconocimiento recíproco', que se constituye como núcleo de la legitimidad o credibilidad moral de la institución, organización, empresa o agente económico (García Marzá, 2004: 75). De ahí que, más allá de la 'capacidad contratante' de los agentes, lo que motiva aquí el 'libre acuerdo' entre 'interlocutores válidos' remite a la exigencia moral del 'reconocimiento recíproco' entre todas las partes implicadas y/o afectadas por él, al mutuo reconocimiento de una dignidad que, como seres dotados de razón y acción, merecen.

Se trata, pues, de un 'contrato moral' y no 'legal' o 'social' donde el 'compromiso mutuo' entre las partes contratantes no se asienta sobre el miedo o la coerción, como sería el caso del 'contrato político-mercantil'; tampoco sobre los logros fácticos alcanzados, como sería el caso del 'contrato social'; sino más bien sobre aquellas condiciones que permiten la satisfacción de acuerdos válidos o justos entre todos los grupos implicados y/o afectados por ello.

Como aclara García-Marzá al respecto, la "dimensión moral de la legitimidad no aparece con la resolución alcanzada, sino con las condiciones de igualdad y simetría en que se han realizado los acuerdos y que hemos descrito como principios de una ética empresarial dialógica" (2004: 161). El 'contrato moral' se constituye de esta forma como una 'idea regulativa' y un 'acuerdo contrafáctico' que ofrece un criterio desde el cual definir la validez o justicia del acuerdo alcanzado (García-Marzá, 2004:

161). A través de él, las instituciones, organizaciones, empresas o agentes económicos pueden definir un horizonte de actuación desde el cual lograr la legitimidad o credibilidad necesaria que les permite acceder al contenido de esa 'dimensión comprometida' de la 'racionalidad ético-económica' seniana, a aquellos 'recursos morales' como la confianza, la reputación, la reciprocidad o la responsabilidad que, como argumenta Sen, son parte importante del éxito económico:

El funcionamiento satisfactorio de una economía de intercambio depende de la confianza mutua y del uso de normas explícitas e implícitas. Cuando estos modos de conducta son abundantes, es fácil que pase desapercibido su papel. Pero cuando hay que cultivarlos, esa laguna puede constituir un importante obstáculo para lograr el éxito económico (2000: 316).

En resumen, cabe destacar que el 'contrato moral' se muestra bajo unos rasgos básicos que lo diferencian del 'contrato social' o el 'contrato legal'. Siguiendo las indicaciones de García-Marzá (2004: 161-162), éstas podrían quedar agrupadas en cuatro: inclusión, intereses generales, criterio de validez moral, principio crítico

- a) Inclusión: El acuerdo que especifica y concreta las 'expectativas y obligaciones recíprocas' exige necesariamente que estén incluidos todos los interlocutores válidos implicados y/o afectados por la actividad de la institución, organización o empresa económica.
- b) Intereses generales: A diferencia del 'contrato social', aquí no sólo entran en juego los intereses particulares o colectivos de un determinado agente o grupo. Desde el 'contrato moral' se rompe con la idea prevalente del individualismo económico. Los intereses son socialmente construidos y, como tal, tras una 'deliberación racional' es posible encontrar intereses comunes, generalizables, a todos los implicados y/o afectados.
- c) Criterio de validez moral: El 'contrato moral' no es un acuerdo de facto, sino un criterio para poder discernir la validez o justicia del acuerdo alcanzado y, por consiguiente, su legitimidad.
- d) Principio crítico: En tanto que reconstrucción de las condiciones de posibilidad de acuerdos o contratos fácticos, el 'contrato moral' se constituye como un principio crítico que orienta la actividad empresarial.

Por todo ello, a mi juicio la 'dimensión comprometida' del enfoque de racionalidad ético-económica propuesto por Sen se muestra estructurada en la base al 'contrato moral'. En tanto que concreción de un principio moral de legitimación, esta idea regulativa ofrece un horizonte de actuación para poder evaluar la actividad empresarial y la respuesta de las instituciones, organizaciones, empresas y agentes económicos. Desde ahí,

es posible generar y potenciar recursos morales como la confianza, la reputación o la reciprocidad.

Como se ha comentado a lo largo de la introducción de esta tesis doctoral, la hipótesis de este estudio parte de la necesidad de ampliar los márgenes de la 'racionalidad económica' para situarla a la altura de los estudios de laboratorio y de campo y del nivel exigible y deseable por una sociedad moralmente madura. Si bien la observación de un uso continuado de la reciprocidad por parte de agentes participantes en juegos de estrategia y estudios de campo ha llevado a muchos economistas a replantearse la necesidad de abrir los márgenes de la 'racionalidad económica', su preocupación ha quedado reducida a sentimientos y emociones sociales o morales. Por ese motivo, la propuesta de racionalidad ético-económica de Sen se convierte para esta investigación en un modelo orientativo ideal para llevar a cabo el objetivo marcado, mostrar que es posible y necesario reconceptualizar la 'racionalidad económica'.

A mi juicio, el problema de Sen es que trata de llevar a cabo esta tarea de unir ética y economía a través del concepto de altruismo. Con esta propuesta de un nivel de los compromisos estructurado alrededor del 'contrato moral', se ha intentado mostrar que es posible y más idóneo realizar la tarea desde la 'reciprocidad' como se tratará de justificar durante el segundo bloque de esta tesis doctoral. Sólo desde ahí es posible acceder a generar y potenciar su contenido, los recursos morales subyacentes. El altruismo parte de un criterio solipsista y autointeresado que no reconoce plenamente en el otro la dignidad que merece como ser dotado de habla y acción. El 'contrato moral' y los 'recursos morales' subyacentes responden precisamente a una estructura recíproca, no altruista.

En este sentido, el punto que cierra tanto este capítulo como el primer bloque de esta tesis doctoral va a tratar de situar el concepto clave de la justificación: el 'reconocimiento recíproco'. Tanto para apuntalar la reflexión sobre las bases éticas de la 'racionalidad económica' llevada a cabo a lo largo de este primer bloque de la tesis doctoral, como para analizar en el posterior bloque las bases éticas de la reciprocidad.

2.3.3 El Reconocimiento Recíproco como Fundamento Normativo de la Racionalidad Económica

La idea del 'reconocimiento mutuo' como fundamento de lo moral no es nueva. De hecho, como muestra Robert R. Williams en *Hegel's Ethics of Recognition* (1998), su introducción en el estudio filosófico se remonta al 'idealismo alemán' desplegado durante los siglos XVIII y XIX. Sobre todo, en

lo relativo a los trabajos de dos de sus máximos representantes: Fichte y Hegel.

Aunque fue Johann G. Fichte quien introdujo el concepto en su obra *Grundlage des Naturrechts nach Principien der Wissenschaftslehre* (1796), su estudio desde el punto de vista de la ‘filosofía moral y política’ no se produjo hasta que Hegel lo transformó, convirtiéndolo en “estructura fundamental de la eticidad” (Williams, 1998: 26). De esta forma, ofreció una alternativa a Hobbes al identificar que “el motor que lleva a las gentes a construir un Estado y su correspondiente dimensión social no es el miedo a la muerte violenta, sino un *motivo ético*”. Se trata de aquella “indignación que experimentan las personas al no ser reconocidas por las demás, al vivir la experiencia del no-reconocimiento, de la invisibilidad, y del consiguiente deseo de ser reconocidos” (Cortina, 2007: 164). Hegel, en cierta forma, desarrolla esta idea de manera constante a lo largo de toda su obra, pero lo introduce y profundiza más en ello durante sus primeros escritos, en el periodo de Jena (Gil, 2010: 73-78).

A finales del siglo XX, Habermas introduce el concepto de ‘reconocimiento mutuo’ para elaborar la ‘teoría de la acción comunicativa’ y, sobre todo, junto con Apel, la propuesta ético discursiva de fundamentación de lo moral. Pero lo hace —y ahí radica su originalidad— apoyándose en el pensamiento kantiano, no hegeliano.

Como se ha comentado a lo largo de este capítulo, la propuesta habermasiana de una ‘ética discursiva’ capaz de fundamentar lo moral, parte de un criterio de racionalidad desde el cual poder criticar y discernir la validez o justicia de las normas. Básicamente, su idea consiste en reconstruir los presupuestos que posibilitan justificar, desde una perspectiva dialógica, el contenido normativo de lo moral. Buscar, en definitiva, qué condiciones permiten exigir un mínimo normativo universal (Cortina, 1990: 163-165).

Su propuesta de fundamentación de lo moral, por consiguiente, propone la transformación dialógica del principio formal kantiano de la autonomía de la voluntad (Cortina, 1993: 170). Y lo hace de forma procedimental, mediante el establecimiento de un ‘proceso’ que, construido sobre el concepto de interlocutor válido —sujeto capacitado de habla y acción (Habermas, 1999: 204)— y de igualdad —en tanto que exigencia de incluir en él a todo afectado por la norma (Cortina, 2007: 43-47)—, tiene en la ‘teoría del reconocimiento recíproco’ uno de pilares fundamentales. Su idea consiste en comprender el ‘proceso’ desde la exigencia de reconocer ‘al otro’ como sujeto con capacidad para poder dialogar sobre aquello que le compete y/o afecta.

Mientras que los comunitaristas se apropian la herencia hegeliana desde el punto de vista de la ética de bienes aristotélica y abandonan el universalismo del Derecho racional, la ética del discurso utiliza la teoría de Hegel del reconocimiento para leer de modo intersubjetivista el imperativo categórico, sin pagar por ello el precio de una *disolución* historicista de la moralidad en la eticidad (Habermas, 2000: 109).

De esta forma, el principio formal kantiano se constituye como principio procedimental (D) de la ‘ética discursiva’, en tanto que “solamente pueden pretender ser válidas las normas que en discursos prácticos podrían suscitar la aprobación de todos los interesados” (Habermas, 1999: 73; 1991: 101). Esta cuestión, como reconoce Honneth (1998: 20) se halla intrínsecamente ligada a la idea kantiana de la ‘dignidad humana’, universal e igualitaria, que tiene en la capacidad racional del ser humano para autolegislarse, para darse sus propias leyes morales, universalizables, su principal fundamento (Kant, 2010: 125). Como argumenta Kant en *Fundamentación para una Metafísica de las Costumbres*:

La moralidad es la única condición bajo la cual un ser racional puede ser fin en sí mismo; porque sólo a través suyo es posible ser un miembro legislador en el reino de los fines. Así pues, la moralidad y la humanidad, en la medida que ésta es susceptible de aquella, es lo único que posee dignidad (2010: 124).

Tras esta idea kantiana de ‘dignidad’ subyace la consideración de que, en tanto racional y, por consiguiente, autónomo, el ser humano, es un fin en sí mismo, un ser que “no posee simplemente un valor relativo, o sea, un precio, sino un valor intrínseco: la *dignidad*”. De esta forma, la ‘autonomía’ se constituye como “fundamento de la dignidad humana y de toda naturaleza racional” (Kant, 2010: 124-125). Habermas, por su parte, aunque parte de este momento incondicional e incondicionado representado en la idea kantiana de ‘dignidad humana’, va más allá al vincular su sentido e inviolabilidad con el ‘mundo vital’ de las relaciones interpersonales de reconocimiento mutuo y no meramente en la abstracción de un ‘mundo nouménico’ alejado de formas de ‘vidas concretas’ y ‘ethos particulares’⁴⁷:

La comunidad de los seres morales que se dan a sí mismos sus leyes, se refiere a todas las circunstancias que requieren regulación normativa con el lenguaje de los derechos y los deberes, pero sólo los miembros de esta comunidad pueden obligarse recíprocamente y esperar los unos de los otros comportamientos conformes a normas. (...) la ‘dignidad humana’, en estricto sentido moral y legal está ligada a la simetría de las relaciones. No es una propiedad que se ‘posea’ por naturaleza, como la inteligencia o los ojos azules, sino que, más bien, destaca aquella ‘inviolabilidad’ que únicamente tiene algún significado en las relaciones interpersonales de

⁴⁷ Como aclara Habermas al respecto, “Más allá de esta abstracción que lleva a la dignidad humana y al derecho humano único de Kant, no podemos olvidar por nuestra parte que la comunidad moral de los sujetos de derechos humanos, libres e iguales, no forma ningún ‘mundo de los fines’ en un allende nouménico sino que pertenece insertas en formas de vida concretas y en sus respectivos ethos” (2009: 55).

reconocimiento recíproco, en el trato que las personas mantienen entre ellas (Habermas, 2009: 50).

Este acercamiento del concepto kantiano de ‘dignidad humana’ al ‘mundo de la vida’, permite a Habermas en cierta manera desarrollar su propuesta hacia un ‘reconocimiento recíproco afectivo’ que no sólo se preocupe de la igualdad, sino también de la alteridad. Al fagocitar aquellas críticas a la ‘razón comunicativa’ que, desde la teoría feminista principalmente⁴⁸, hacían notar la presencia de un ‘otro generalizado’ despersonalizado, descentralizado y desencarnado que entra en fricción directa con un ‘otro concreto’ que busca el reconocimiento de aquellas diferencias que constituyen su identidad propia y colectiva, Habermas acepta la alteridad como parte constitutiva de su propuesta⁴⁹.

En su versión destrascendentalizada, la voluntad libre de Kant ya no es una propiedad de seres inteligibles caída del cielo. La autonomía es más bien una conquista precaria de las existencias finitas, existencias que sólo teniendo presente su fragilidad física y su dependencia social, pueden obtener algo así como ‘fuerzas’. Si este es el ‘fundamento’ de lo moral, de él también se derivan sus ‘fronteras’. Lo que necesita y es capaz de regulaciones morales es el universo de posibles relaciones e interacciones interpersonales. Sólo la malla de relaciones de reconocimiento reguladas legítimamente pueden los seres humanos desarrollarse y mantener una identidad personal (a la vez que su integridad física) (2009: 51).

El problema radica principalmente en que, el concepto kantiano de ‘dignidad humana’, al centrarse básicamente en un principio de igualdad, deja al margen toda consideración sobre las diferencias al considerarlas como cuestiones relativas a “universales inclinaciones y disposiciones del hombre” que poseen por ello “un precio de mercado”⁵⁰ (Kant, 2010: 124). Para Habermas, sin embargo, la ‘dignidad humana’ no queda ligada únicamente al principio de igualdad. Desde la transformación ético-discursiva del principio formal kantiano de la voluntad, la ‘dignidad humana’ remite también al ‘reconocimiento recíproco’ de la alteridad, al respeto mutuo a las diferencias en juego que constituyen la particular identidad de cada uno de los sujetos intersubjetivamente en relación.

⁴⁸ Cf. para mayor información sobre la crítica a la ‘razón comunicativa’ desde la teoría feminista Gilligan (1982) y Benhabib (1990; 1992).

⁴⁹ A partir de ese momento, Habermas trabajará la conexión interna existente entre el ‘principio de justicia —exigencia de igual respeto e iguales derechos para cada individuo— y el ‘principio de solidaridad’ —preocupación por el bienestar del prójimo— (1991: 108-109; 2000: 55-81).

⁵⁰ Para Kant, “lo que constituye la única condición bajo la cual puede algo ser fin en sí mismo, no posee simplemente un valor relativo, o sea, un precio, sino un valor intrínseco: la *dignidad* (2010: 123-124).

(...) el procedimiento de la formación discursiva de la voluntad presta la necesaria atención a la estrecha relación interna entre los dos aspectos: la autonomía de unos individuos que no pueden delegar su representación en nadie y su inserción primordial en formas de vida compartidas intersubjetivamente (Habermas, 2000: 78-79).

El 'reconocimiento recíproco' como interlocutores válidos, como seres capacitados de competencias comunicativas, equivale para Habermas a reconocerse mutuamente como miembros de una 'comunidad ideal de comunicación' que no renuncian por este hecho a mantener su identidad concreta, aquello que los diferencia de los otros y que es intersubjetivamente construido a través de relaciones de 'reconocimiento recíproco' dentro de una comunidad lingüística, ya sea ésta colectiva o particular (Habermas, 1991: 111-113). Se reconoce, de este modo, una 'autonomía' en relación también a la capacidad humana de poder tanto autogobernarse su propia vida como de construir su identidad en relación intersubjetiva con los demás. De esta forma, como el propio Habermas argumenta:

En el discurso no se rompe el lazo social de pertenencia comunitaria aun cuando el convenio que de todos se exige apunte por encima de los límites de cada comunidad concreta. (...) El proceso de formación discursiva de la voluntad colectiva da cuenta de la interna conexión de ambos aspectos: de una autonomía de individuos incanjeables y de su inserción en formas de vida intersubjetivamente compartidas. Los iguales derechos de los individuos y el igual respeto por su dignidad personal vienen sostenidos por una red de relaciones interpersonales de reconocimiento recíproco (1991: 112-113).

Alex Honneth, discípulo de Habermas y miembro más destacado de la tercera generación de la Escuela de Frankfurt, ha trabajado especialmente el desarrollo de la 'teoría del reconocimiento'. Pero a diferencia de su mentor, lo ha hecho partiendo de Hegel, a través de los escritos del periodo del Jena, y no del pensamiento kantiano. Su importancia radica en que, a través de sus aportaciones, da un giro a la 'teoría crítica' al presentar el 'reconocimiento recíproco' como motor del cambio social.

Honneth se introduce en el 'reconocimiento recíproco' para tratar de resolver, entre otras cuestiones, el antagonismo introducido por Taylor en su obra *Multiculturalism and the Politics of Recognition: An Essay* (1992) entre dos formas políticas de reconocimiento relacionadas con el liberalismo: 'políticas de igualdad', basadas en el reconocimiento de los derechos universales que todo ser humano posee, y 'políticas de la diferencia', basadas en la construcción de la identidad individual de cada sujeto⁵¹. Para Taylor, ambas posturas político-liberales son incompatibles,

⁵¹ También Habermas ha trabajado en la refutación del supuesto antagonismo entre los dos tipos de reconocimiento propuesto por Taylor (1999: 189-227).

por lo que los Estados deben decidirse por una u otra preferencia. El hecho de su irreconciliable relación, origina una inevitable 'lucha por el reconocimiento' en aquellos pueblos o grupos que se sienten maltratados, en tanto que no-reconocidos en su alteridad. De ahí que Taylor afirme que no es posible evitar esta lucha por la identidad desde una propuesta alternativa al liberalismo político y respalde una tercera vía alternativa y alejada de este sistema político (Habermas, 1999: 192-194).

Para resolver este antagonismo taylorista, Honneth recurre a un joven Hegel y sus escritos durante el periodo del Jena, cuando éste intenta reconstruir la historia del desarrollo de la eticidad apoyándose en el concepto de 'reconocimiento' (Honneth, 1998: 23). En la búsqueda de una fundamentación del derecho natural, Fichte llega a la convicción de que "los sujetos sólo pueden alcanzar una conciencia de su libertad cuando se exigen mutuamente el uso de la autonomía y, consiguientemente, se reconocen como seres libres" (Honneth, 1998: 23). Esta idea, junto que otras afirmaciones anteriores en la misma dirección, similares o incluso contrarias, convencen a Hegel de que la experiencia humana del reconocimiento social está en la base de la autoconciencia⁵². Tras realizar esta conexión necesaria entre la autoconciencia y las relaciones de reconocimiento intersubjetivo, Hegel entiende que a) la experiencia del 'reconocimiento' está intrínsecamente comprometida con la producción de "un progreso de las relaciones de eticidad" (Honneth, 1998: 23); y b) "la relación dinámica de intercambio que tiene que existir entre la adquisición intersubjetiva de autoconciencia y el desarrollo moral de sociedades enteras", responde a una la lucha por el reconocimiento que se da en tres esferas diferentes: la esfera jurídica, la esfera del amor, y la esfera comunitaria de la eticidad (Honneth, 1996: 8).

Tal y como explica Honneth, el tránsito de una esfera a otra se produce para Hegel en medio de una lucha entre sujetos que buscan reconocimiento mutuo: mantener sus diferencias, sus propias concepciones de sí mismos, su libertad en definitiva. A través de esta lucha continuada por el reconocimiento aparecen nuevas dimensiones que generan nuevas exigencias de reconocimiento por parte de los sujetos y, de nuevo, lucha (1998: 24). Como argumenta Honneth, "la exigencia de que la propia persona sea reconocida en dimensiones siempre nuevas, en cierto modo provoca un conflicto intersubjetivo, cuya disolución sólo puede consistir en una esfera cada vez más amplia de reconocimiento" (1996: 24).

Desde aquí, Honneth presenta la idea hegeliana de la 'lucha por el reconocimiento' como una herramienta conceptual "adecuada para desentrañar las experiencias sociales de injusticia y para comprender la

⁵² Algunas de estas ideas provienen de pensadores como Maquiavelo, Hobbes o Rousseau (Honneth, 1998: 23).

fuente motivacional de las luchas sociales” (Pereira, 2010: 323). A través de ella, entiende que es posible discernir cuál ha sido la orientación que ha acompañado al proceso histórico de la humanidad y, desde ahí, extraer el horizonte normativo desde el que orientar el progreso hacia “el ideal de vida buena convergente con una cierta eticidad formal” que es constituida por diferentes “elementos estructurales que posibilitan una autorrealización exitosa” (Pereira, 2010: 323). De este modo, Honneth deja a un lado las cuestiones sobre la justicia que tanto han preocupado a Habermas y se centra en aquellos procesos que garantizan a los miembros de una sociedad poder alcanzar la ‘vida buena’.

En este línea, y siguiendo el trabajo de Hegel, Honneth entiende que el proceso de reconocimiento se produce dialécticamente a través de tres dimensiones —individual, social y moral— que se dirigen por un *telos* u horizonte normativo. Así, desde un punto de vista moral, Honneth muestra tres formas de reconocimiento independientes entre sí y que favorecen tres niveles diferentes de autorrealización positiva (1992; 1996; 1998):

- Primera forma de reconocimiento: ‘amor’ o ‘cuidado’. Esta forma se construye en un ámbito familiar/privado regido por las relaciones afectivas, donde el sujeto es reconocido como individuo y establece un nivel de autorrealización práctica relacionada con la ‘autoconfianza’. Esta forma de reconocimiento está ligada a emociones y se va configurando desde una la relación primaria entre una madre y su hijo, cuando el sujeto durante sus primeros años de vida va logrando generar confianza en sí mismo para poder estar sólo a través del cuidado y el amor de la madre. Pero existe una forma de menosprecio que niega el reconocimiento durante esta etapa y, por consiguiente, elimina la posibilidad de lograr la ‘autoestima’: el maltrato o la violación en sentido tanto psicológico como físico.
- Segunda forma de reconocimiento: ‘derecho’ o ‘respeto moral’. Esta forma se da en un ámbito público/social regido por relaciones entre miembros de una comunidad moral, donde el sujeto es reconocido como portador de derechos y responsabilidades y se establece un nivel de autorrealización práctica relacionada con el ‘autorrespeto’. Aquí, el sujeto es reconocido como persona, como individuo que, en tanto va siendo aceptado como miembro de la comunidad, se va constituyendo como portador de unos derechos y responsabilidades morales que le otorgan igualdad universal de trato. Este nivel, equivale al universalismo de la tradición kantiana, en tanto que respeto moral a la ‘dignidad humana’. En contraposición, el sujeto puede verse implicado en una negación del reconocimiento en esta etapa mediante, por ejemplo, su exclusión de ciertos derechos

dentro de una sociedad que redunden en una privación de su autonomía que, por consiguiente, niegue su reconocimiento como fin en sí mismo o el menosprecio de su imagen. De esta manera, se socaba la posibilidad de que el sujeto logre un nivel óptimo de autorrealización práctica, que en este nivel está vinculada la formación de 'autorrespeto'.

- Tercera forma de reconocimiento: 'solidaridad' o 'lealtad'. Esta forma se expresa en un ámbito comunitario regido por el 'principio del logro', donde el sujeto es reconocido como persona concreta con capacidades con valor constitutivo para la comunidad, y donde se establece un nivel de autorrealización relacionado con la 'autoestima'. En este sentido, se trata del reconocimiento de ciertas facultades o capacidades del sujeto en función de cómo repercuten positivamente en los objetivos comunes de una sociedad. Como en las etapas anteriores, también existe una forma de menosprecio que limita o niega el reconocimiento en esta etapa. Se trata de la deshonra que pueden sufrir aquellos sujetos o grupos cuando, por ejemplo, son excluidos o marginados socialmente por pertenecer a una cultura o etnia minoritaria.

Desde estas tres formas de reconocimiento, Honneth extrae dos conclusiones clave. En primer lugar, no concibe que la lucha por el reconocimiento pueda ser atribuible sólo a una lucha por la satisfacción de necesidades materiales o al logro de una mera subsistencia del individuo o grupo. La lucha social responde también a una cuestión de sentimientos morales causados por la percepción de injusticia ante el menosprecio o agravio moral que sufre un individuo al negársele el reconocimiento, la construcción de la propia identidad, y, por consiguiente, la autorrealización práctica. Y en segundo lugar, entiende que el punto de vista moral no responde ni a una sola forma de reconocimiento ni tampoco a una jerarquía. Para Honneth, como él mismo argumenta a través de las siguientes palabras, el punto de vista moral se encuentra implícito en la satisfacción de las tres formas de reconocimiento recíproco expuestas:

Con este análisis ponemos de manifiesto una moral del reconocimiento que, junto con la concepción kantiana, la tradición de la ética del cuidado de sí, así como los planteamientos comunitaristas, puede reivindicar un lugar legítimo. En cada una de las tres tradiciones se articulará uno de los criterios que corresponden a las tres formas de reconocimiento con las que en conjunto protegeremos nuestra integridad personal como seres humanos (1996: 16).

Finalmente Cortina, que como Habermas y Honneth también se encuentra ligada a la corriente ético-discursiva, ha trabajado el 'reconocimiento recíproco' partiendo del pensamiento kantiano, no hegeliano. Sin embargo, no lo hace desde la perspectiva habermasiana de

reconocimiento. Cortina desarrolla su propuesta aunando la búsqueda de lo justo, de ese momento incondicional e incondicionado presente en el reconocimiento a la 'dignidad' que como fin en sí mismo merece el ser humano, con la preocupación por descubrir las posibilidades de conocimiento que entraña la capacidad humana de sentir, emocionarse, amar o apreciar al otro en su justa medida.

Desde su propuesta ética de la razón cordial, Cortina se sitúa dentro de la tradición del 'reconocimiento recíproco'. Aunque, como ella misma reconoce, apuntando en una dirección diferente a los enfoques desarrollados por Habermas y Honneth:

(...) la ética de la razón cordial se sitúa en la tradición del *reconocimiento recíproco*, que cobra estatuto filosófico en los textos hegelianos del periodo del Jena y en los Principios de la Filosofía del Derecho, en la obra de Georges Herbert Mead, en la ética del discurso de Karl-Otto Apel y Jürgen Habermas, y se prolonga hoy en los trabajos de Paul Ricoeur y Axel Honneth, aunque caminando en otros derroteros (2010: 15).

Se trata de un enfoque ético que, apoyándose en una 'razón cordial', parte de un momento de 'reconocimiento mutuo' como 'categoría básica de la vida social' que bebe tanto de la tradición religiosa como del pensamiento filosófico (2001: 152).

Por un lado, desde el 'reconocimiento mutuo' de los lazos que unen a los seres humanos entre sí. Aquellas alianzas, que no pactos, que generan las personas tras reconocerse mutuamente como lo que son: seres tan vulnerables como inacabados, incapaces de poder desarrollar una vida plenamente humana sin estar en relación con los demás. Este hecho ya se reconoce en el libro del 'Génesis', donde se destaca tanto la 'inviolabilidad' o 'valor absoluto' del ser humano, como su necesidad del otro para poder constituirse como persona. De ahí "se sigue el carácter *relacional* del ser humano, que pone en evidencia las insuficiencias de cualquier individualismo egoísta. Porque el comienzo no fue el individuo en soledad, tampoco fue la comunidad, fue la persona en relación con otra persona" (Cortina, 2001: 16).

Y por otro lado, desde el 'reconocimiento mutuo' de "quienes se saben y sienten como seres dotados" de capacidad y competencia comunicativa, en definitiva, como interlocutores válidos (Cortina, 2010: 15). Esta forma de generar vínculo entre personas procede de la tradición socrática y ha sido prolongada a través de la pragmática trascendental. Mediante el diálogo, las personas establecen un vínculo al reconocerse mutuamente como capacitadas de habla y acción, como seres autónomos con competencias para poder participar en procesos dialógicos donde esté en juego aquello que le interese o afecte. De aquí, de la capacidad comunicativa del ser

humano, deviene la autonomía del ser humano y, por consiguiente, la justificación de que tiene valor y no precio.

De este modo, Cortina presenta la idea de un ‘reconocimiento mutuo’ entre personas que ancla sus raíces tanto en la fundamentación —en lo justo y lo verdadero— como en la experiencia —en la compasión—. Esto es, que parte de un momento incondicionado que, al mismo tiempo, necesita enriquecerse de la experiencia para poder desplegarse correctamente y con toda su fuerza (2001: 153). Se trata, pues, de un ‘reconocimiento cordial’ compuesto por un ‘momento incondicional’ *a priori*, que tiene su anclaje en el ‘reconocimiento recíproco’ de igual ‘dignidad’ entre todos aquellos seres dotados de habla y acción, de competencias comunicativas, y un ‘momento experiencial’ *a posteriori*. Este ‘momento experiencial’ complementa el ‘momento incondicionado’ otorgándole la fuerza motivadora que necesita para materializarse y que subyace tras la capacidad humana de sentir, estimar y forjar un carácter excelente mediante la adquisición de virtudes. Sin estas capacidades, como reconoce Cortina, difícilmente podría acontecer lo justo:

Sin la capacidad para estimar el valor de la justicia ni siquiera importa que una norma sea justa; sin capacidad de estimar a los demás interlocutores como valiosos, la justicia de las normas que deberían estar a su servicio es irrelevante. (...) Quien carece de la capacidad para apreciar los valores, que permiten acondicionar la vida de los otros y la propia, es incompetente para la vida moral (2010: 17).

En este sentido, mientras la ‘ética discursiva’ sólo tiene en cuenta la “dimensión lógico formal de la razón, la capacidad humana para elevar pretensiones de validez del habla y para resolverlas”, la ‘ética cordial’ o ‘compasiva’ reconoce, además, la dimensión cordial de la razón, la capacidad humana para estimar, sentir y adquirir virtudes para formarse un carácter excelente (Cortina, 2001: 15-16). Por tanto, “no sólo razón capaz de argumentar, sino razón encarnada en un cuerpo, razón humana” (2001: 16). Como argumenta Cortina, su intención es:

(...) desarrollar la dimensión cordial de una ética mínima que, aun haciendo pie en la ética del discurso, despliegue las competencias del vínculo comunicativo, y vaya más allá de ella, superándola, dándole carne y hueso. Su nombre será entonces *ética de la razón cordial, ethica cordis*, empeñada en la tarea de mostrar cómo el vínculo comunicativo no sólo cuenta también con la dimensión argumentativa, no sólo releva una capacidad de argumentar sobre lo verdadero y sobre lo justo, sino que cuenta también con una dimensión cordial y compasiva, sin la que no hay comunicación (2007: 171).

En definitiva, desde este concepto de ‘reconocimiento cordial’, basado en una ‘razón cordial’ que se preocupa por la moralidad de las normas sin despreciar por ello los valores y los sentimientos morales, durante el

próximo bloque de esta tesis doctoral se analizarán las bases éticas de la reciprocidad, un concepto que hoy resulta clave para comprender cómo abordar con mayores garantías la facticidad los nuevos ‘horizonte económicos’.

A través de estos tres autores, se ha pretendido proponer el fundamento normativo de la ‘racionalidad económica’ y en qué sentido debería dirigirse su ampliación para estar a la altura de lo observable y lo exigible y deseable.

Por una parte, y partiendo del concepto kantiano de dignidad —en tanto que capacidad racional para autolegislarse— Habermas muestra que el ‘reconocimiento recíproco’ es condición de posibilidad de aquella relacionalidad que permite procesos racionales que fundamenten lo verdadero y lo justo. Al reconocerse mutuamente como interlocutores válidos capacitados de habla y acción, las personas quedan incluidas dentro de una comunidad ideal de habla donde se dialoga sobre la validez moral de las normas.

Honneth, por otra parte, deja aquellas cuestiones sobre lo justo y lo verdadero trabajadas por Habermas y se preocupa principalmente por lo bueno, por cómo el ‘reconocimiento recíproco’ de la alteridad se constituye como condición *sine quantum* de la satisfacción del horizonte de autorrealización de las personas. Cuando se le niega el reconocimiento a un ser humano, fluyen sentimientos negativos en él y en los demás que impiden su autorrealización práctica. De esta forma, Honneth pone de manifiesto que la reciprocidad es parte constitutiva de la ‘vida buena’, y que, además, subyace de todo ello una moral del ‘reconocimiento recíproco’ que tiene en cuenta tanto la concepción kantiana de dignidad humana como los sentimientos morales implicados en los procesos de autorrealización de las personas.

Cortina, finalmente, muestra la implicación del ‘reconocimiento recíproco’ en un doble sentido: por un lado, en tanto que las personas se reconocen mutuamente como seres con capacidades y competencias para sentir y emocionarse por uno mismo y por los demás, y, por otro lado, con capacidades y competencias para dialogar y llegar a acuerdos sobre aquello que les afecta. Por tanto, el ‘reconocimiento recíproco’ se muestra como un momento incondicionado desde el cual fluyen los sentimientos y emociones por los demás que motivan querer relacionarse, formarse un carácter excelente, dialogar sobre lo justo y lo verdadero, etc., pero también como condición de posibilidad para poder extraer los mínimos de justicia desde los cuales poder criticar los proyectos de ‘vida buena’, los sentimientos subyacentes a una relación, los hábitos y costumbres, el ‘bien común’, etc.

A mi juicio, como ya se ha explicitado, a través de estas tres propuestas sobre el 'reconocimiento recíproco', es posible visualizar el fundamento normativo que subyace a la reciprocidad y, por tanto, a esa 'racionalidad económica' que están trabajando actualmente diferentes economistas alrededor del mundo. En este sentido la presente investigación pretende proponer su ampliación conceptual hasta llegar a lo que se denominará una 'racionalidad económica recíproca'. Desde esta perspectiva de trabajo, la tarea durante el próximo bloque de este estudio será analizar críticamente aquellas distintas propuestas prácticas y aplicadas de reciprocidad que, coherentes con el propósito de esta investigación, se han desarrollado atendiendo también a las bases éticas subyacentes. La idea es ver si, utilizando como núcleo de fundamentación el 'reconocimiento recíproco', éstas pueden ser un camino plausible para aplicar e implementar una 'racionalidad económica' ampliada en sus márgenes en los diferentes niveles de la actividad económica. Esto es, una 'racionalidad económica' a la altura de lo observable empíricamente y de lo exigible por una sociedad con un nivel post-convencional de desarrollo moral.

BLOQUE II
BASES ÉTICAS DE LA RECIPROCIDAD

BLOQUE II

BASES ÉTICAS DE LA RECIPROCIDAD

Durante este segundo bloque, el objetivo principal será llevar a cabo un análisis crítico en busca de los aspectos éticos que subyacen a algunas de las más importantes propuestas de reciprocidad desarrolladas desde tres ámbitos distintos: la 'sociobiología', la 'economía evolutiva' y la 'economía humanista'. Cada una de estas corrientes ha buscado desde su ámbito propio de estudio respuestas concretas al conjunto de comportamientos cooperativos observados entre dos o más agentes económicos, ofreciendo respuestas que van desde el 'egoísmo universal' al 'altruismo incondicional', pasando por formas intermedias que aúnan lo condicional con lo incondicional, el mero autointerés con puro desinterés. Entre ellas, destacan principalmente el 'altruismo de parentesco' de Hamilton, el 'altruismo recíproco' de Trivers y Axelrod o la 'reciprocidad indirecta' de Alexander y Sugden propuestas desde la sociobiología; el 'benegoísmo' de Dennett y Frank, la 'reciprocidad directa' de Ostrom y la 'reciprocidad fuerte' de Bowles y Gintis desarrolladas desde la 'economía evolutiva'; y, finalmente, la 'reciprocidad transitiva' de Zamagni y la 'reciprocidad incondicional' de Bruni desplegadas desde la 'economía humanista'.

Para desarrollar este fin, en un primero momento se ofrecerá una descripción sucinta de los diferentes enfoques de reciprocidad propuestos desde la 'sociobiología', la 'economía evolutiva' y la 'economía humanista' como explicación plausible a la cooperación entre agentes económicos. En un segundo momento se analizará exhaustivamente la propuesta de 'reciprocidad transitiva' que, apoyándose en la 'teoría de los juegos', el 'humanismo civil' y la 'ética de la virtud', ha trabajado en los últimos 20 años por Zamagni. Un tipo de reciprocidad que se preocupa principalmente por desarrollar aquellos aspectos relacionales que se encuentran detrás de la autorrealización de las personas; 'bienes relacionales' como la amistad, el amor o la identidad que abren el camino a la felicidad en sentido 'eudaimónico'. Finalmente, en un tercer momento se profundizará en la 'reciprocidad fuerte' desarrollada desde la 'economía evolutiva' por Samuel Bowles y Herbert Gintis. Un enfoque concreto de que, apoyado sobre la 'teoría de los juegos evolutivos' y basada en la 'coevolución' y la 'selección multinivel', presenta un tipo de comportamiento genuinamente humano que ha logrado generar una ventaja competitiva determinante para la adaptabilidad y subsistencia de los grupos y las sociedades.

A través de este estudio crítico se pretende sacar a la luz las justificaciones que, desde este ámbito de estudio, se dan sobre los comportamientos recíprocos en contextos de actividad económica. Sobre

todo porque, en muchas ocasiones acuden sin explicarlo suficientemente a supuestos éticos que, a mi juicio, es importante escrutar a la luz del estudio realizado en el primer bloque de esta tesis doctoral.

ENFOQUES DE RECIPROCIDAD

En 'In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies' (Henrich et al., 2001), posiblemente uno de los más importantes e influyentes estudios de campo llevados a cabo desde la 'teoría de los juegos evolutivos', un heterogéneo grupo de investigadores⁵³ destapó una particular desviación del comportamiento humano esperado por el modelo canónico de la 'teoría racional económica'. Por un lado reveló que la imagen del ser humano atrapado en su natural propensión a actuar de forma egoísta es una simplificación de la realidad que carece de toda justificación cuando los experimentos se realizan dentro de un contexto amplio y heterogéneo; y por otra parte que la propensión de los agentes a orientar sus decisiones por preferencias internas que descansan más allá del autointerés —como el altruismo, la equidad, la justicia o la reciprocidad— influye de manera notable sobre el diseño de las instituciones, el éxito de la cooperación o la satisfacción del óptimo beneficio entre otras muchas cosas.

La principal motivación de este grupo de investigadores para llevar a cabo este estudio fue precisamente la homogeneidad de poblaciones y agentes sobre los cuales habían recaído tradicionalmente los estudios económicos realizados mediante la aplicación de juegos de estrategia: poblaciones culturalmente homogéneas —occidentales— y participantes con formación universitaria —relacionada principalmente con las ciencias económicas— (Bowles y Gintis, 2006: 177). La mayor parte de estos estudios apoyaban la tesis del 'homo economicus'. Sin embargo, la falta de datos procedentes de un contexto cultural y social más amplio ofrecía dudas razonables sobre la posibilidad de generalizar tales conclusiones.

Para comprobar su validez, el grupo de investigadores realizó sus experimentos en 12 países repartidos por los cinco continentes, seleccionando sujetos de 17 sociedades a pequeña escala cultural y económica para jugar al 'juego del ultimátum'⁵⁴ y al 'juego de bienes

⁵³ En el estudio participaron economistas, antropólogos y psicólogos. Entre ellos destaca Joseph Henrich, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Herbert Gintis, Ernst Fehr y Richard McElreath.

⁵⁴ El 'juego del ultimátum' es uno de los juegos de estrategia más conocidos y utilizados que existe. Se trata de dos jugadores cuya identidad permanece oculta para las partes. El primero de ellos recibe una cuantía determinada de dinero, que en este caso concreto se acordó entre uno y dos días de salario. Éste tiene que 'proponer' al compañero una división del dinero; por ejemplo 1/100. Si el segundo jugador acepta la propuesta, cada uno se lleva la parte correspondiente acordada. Pero si no lo hace, ambos se marchan con las manos vacías (Henrich et al., 2001: 74).

públicos'⁵⁵ (Henrich et al., 2001: 73). Los datos que aportaron estos experimentos revelaron variaciones significativas entre las distintas sociedades estudiadas. Entre otras cuestiones, el 'juego del ultimátum' mostró que el comportamiento de los jugadores que formulan las propuestas suele ser positivo e incluso superior al esperado por un maximizador del beneficio, mientras que el rechazo de ofertas positivas por parte de los jugadores que deben o no aceptar la oferta es muy frecuente en dentro de ciertas sociedades (Henrich et al., 2001: 77).

En este sentido, el cruce de los datos entre distintas sociedades aportado por este estudio ofrece conclusiones que ponen en duda el modelo tradicional de comportamiento económico basado en la racionalidad del 'homo economicus'. En primer lugar, y contrariamente a las predicciones del modelo estándar, el estudio refleja que en muchos casos y en diferentes niveles la regla de la maximización del beneficio no se da en muchas de las sociedades estudiadas. En segundo lugar, la heterogeneidad de comportamientos es muy superior a la encontrada en estudios cuyos experimentos se centraban en jugadores occidentales de un estrato social y cultural concreto. En tercer lugar, los diferentes niveles grupales de organización económica y el grado de integración en el mercado explican una parte importante de la variación del comportamiento a través de las sociedades: cuanto mayor es la integración del jugador en el mercado y mayores los logros que consigue con la cooperación, más alta es su predisposición a cooperar en los juegos experimentales⁵⁶. En cuarto lugar, las variables económicas y demográficas no explican el comportamiento individual de los sujetos tanto dentro como fuera del grupo. Finalmente, en quinto lugar, los comportamientos en los experimentos son generalmente consistentes con los patrones económicos representados en la vida cotidiana en cada una de estas sociedades particulares (Henrich et al., 2001: 73-74).

A pesar de que tales resultados sugieren que aquello que los jugadores traen al juego es mucho más de lo que tradicionalmente se ha aceptado como explicación válida al comportamiento observado en el agente racional económico, tal punto de vista recibe poca o ninguna atención por parte de quienes defienden el modelo canónico de la 'teoría económica' contemporánea. El apoyo mostrado por muchos de los avances de la

⁵⁵ En 7 de estas sociedades se aplicó al mismo tiempo un 'juego de los bienes públicos'. Se preguntaba a los participantes si querían colaborar en un fondo público que será aumentado por los experimentadores y luego repartido entre todos los jugadores. El modelo tradicional predice que todos son 'free-riders', por lo que se prevé que no colaborarán en el fondo. Sin embargo, los resultados fueron muy dispares dependiendo de la sociedad, pero, aun así, positivos en todo caso (Henrich et al., 2001: 75).

⁵⁶ Por 'beneficios de la cooperación' se entiende qué importantes y cuán grandes son los logros grupales obtenidos de la cooperación en la producción económica, y por 'integración de mercado' cuántas personas dependen del mercado de cambio en sus vidas cotidianas (Henrich et al., 2001: 76).

biología evolutiva durante, al menos, los últimos 50 años, ha sido determinante para mantener hermética esta postura sobre la relacionalidad humana en contextos económicos, ya que todas sus propuestas se justifican desde el egoísmo universal de los implicados.

Sin embargo, este y otros estudios similares han proliferado durante la última década, generando un intenso y enriquecedor debate sobre la cooperación que ha devuelto dos de sus conceptos esenciales, como son el ‘altruismo’ y la ‘reciprocidad’, al primer plano del estudio económico. En este sentido, economistas, sociólogos, biólogos, politólogos, neurocientíficos, psicólogos y filósofos principalmente han desarrollado diferentes enfoques con el fin de ofrecer respuestas plausibles a tales variaciones del modelo económico tradicional fundamentado en la ‘racionalidad completa’ del ‘homo economicus’. Propuestas cuya pretensión se dirige tanto a reafirmar la prevalencia del axioma del egoísmo universal también en la cooperación como a mostrar la miopía que atesora un modelo forjado sobre la ‘racionalidad perfecta’ de los agentes económicos.

El objetivo de este capítulo será precisamente adentrarse en los principales enfoques en este sentido. Para ello se desarrollarán tres momentos concretos. Por un lado se atenderán las propuestas desarrolladas desde la sociobiología, que básicamente se apoyan sobre el axioma de la preferencia autointeresada del agente, ya sea en contextos económicos o de otra índole. Por otro lado los enfoques presentados por la economía evolutiva, que sustituye la figura del sociópata ‘homo economicus’ por la de un ‘homo reciprocans’ cuya ‘racionalidad limitada’ abre la posibilidad a que los sentimientos y compromisos influyan en sus comportamientos. Y finalmente, el planteamiento de la economía de corte más humanista que, más allá de los resultados de la cooperación entre agentes, se preocupa por los beneficios que subyacen de la relación misma y que son la base de la sustentabilidad a largo plazo tanto de las economías como de sus instituciones, organizaciones y empresas.

3.1 Explicación Socio-Biológica de la Cooperación

Desde la biología se ha buscado durante décadas una explicación a la conducta cooperativa humana teniendo en cuenta básicamente el axioma de la preferencia autointeresada del agente que sirve de fundamento de la economía tradicional. Este punto de vista en torno a la ‘racionalidad completa’ del ‘homo economicus’ ha ofrecido respuestas que se aplican tanto a los seres humanos como a otros tipos de animales y que van desde el intento por preservar los genes —altruismo de parentesco— hasta las

relaciones instrumentales basadas en el beneficio mutuo a corto, medio o largo plazo —altruismo recíproco—, o la construcción de buena reputación para mejorar las posibilidades de establecer relaciones de cooperación beneficiosas para uno mismo —reciprocidad indirecta—.

3.1.1 Altruismo de Parentesco

El ‘altruismo de parentesco’ o ‘selección de parentesco’⁵⁷, concepto que podría ser definido como aquellos “actos beneficiosos para la familia u otros individuos genéticamente relacionados” (Bowles, 2006: 441), fue propuesto por primera vez en 1964 por William D. Hamilton en ‘The Genetical Evolution of Social Behaviour’.

Preocupado por explicar la evolución del altruismo⁵⁸, el biólogo británico propuso una nueva propuesta evolutiva fundamentada en el efecto producido por el individuo en el éxito reproductor de los parientes: la ‘aptitud inclusiva’ o ‘regla de parentesco’ (Marechal, 2009: 454). A diferencia del punto de vista darwiniano, que centra su atención sobre el número de familiares que logran aparearse y sobrevivir⁵⁹, Hamilton se preocupa por la cantidad de alelos que logran pasar de una generación a otra (Curtis, Barnes y Schnek, 2006: 836; Bowles y Gintis, 2011: 48). Este cambio de perspectiva le permite ir más allá de la posición darwiniana. Sobre todo porque, de esta forma, puede considerar al sujeto como un ser capaz de influir en la ‘selección natural’ de dos formas distintas (Curtis et al., 2006: 836):

- Aptitud directa: en cuanto que el sujeto realiza sus propias copias mediante la reproducción.
- Aptitud indirecta: en tanto que el sujeto contribuye al éxito reproductivo de sus descendientes directos o de otros familiares con un grado de parentesco alto, como hermanos, sobrinos o primos.

La ‘aptitud inclusiva’ o ‘regla de parentesco’ estaría relacionada con ambas aptitudes, tanto la directa como la indirecta (Curtis et al., 2006: 836). Hamilton logra de esta forma dar una explicación biológicamente plausible sobre por qué existen conductas altruistas en las sociedades. Es la propia ‘selección natural’ la que promueve esta clase de conductas con

⁵⁷ El término ‘selección de parentesco’ fue acuñado por John Maynard Smith en ‘Group Selection and Kin Selection’ (1964) para hacer referencia a la idea expresada por Hamilton.

⁵⁸ Como explica Camilo J. Cela-Conde, la sociobiología acuñó el concepto de ‘aptitud inclusiva’ con la pretensión de intentar ofrecer una explicación plausible a la paradoja que suscita el altruismo. La selección natural tiende supuestamente a favorecer las aptitudes individuales, por lo que resulta paradójico que existan tantas personas que muestren esta aptitud no individualista (1989).

⁵⁹ Como argumenta Dawkins, “en el mundo del darwinismo las ganancias no se pagan con dinero, sino con descendencia” (2002: 278).

coste para el sujeto al aumentar el éxito productivo de los familiares del individuo en cuestión y, por consiguiente, de sus genes (Dawkins, 2006: 233). El acto altruista se lleva a cabo pensando tanto en quiénes son portadores de una misma información genética como en qué estrategias permiten un mayor número de copias y aumentan las posibilidades de transmitirla a una nueva generación (Marechal, 2009: 454).

El resultado de todo esto es la conocida ‘regla de Hamilton’ (Fletcher y Zwick, 2006: 252). La ‘regla de Hamilton’ [$r > c / b$] expresa las posibilidades de éxito de comportamiento altruista. Para que una acción altruista se vea beneficiada por el proceso de ‘selección natural’, es necesario que el coste [c] para el sujeto no sea superior al beneficio [b] que reciba, fijado por el número de copias de sus genes finalmente realizadas. En ello juega un papel determinante la relación [r] que guarda el altruista con el beneficiario de su acción. La selección natural favorece a un altruista que ayuda a su hijo o hermano principalmente, puesto que incrementa el número de copias que permiten un mayor paso de alelos a la siguiente generación. Cuanto menos cercano es el parentesco, menos efecto tiene el acto altruista sobre el proceso de selección natural.

Este punto de vista sugiere que la actitud supuestamente altruista no es más que un tipo de egoísmo ‘encubierto’ (Marechal, 2009: 454). Cuando se ayuda a un pariente, realmente se actúa pensando en su propio interés, en la perdurabilidad de los genes transmitidos. De ahí que aunque los costes puedan ser altos, incluso la muerte del altruista, los beneficios desde el punto de vista genético-evolutivo son muy altos para quienes se comportan de esta forma.

3.1.2 Altruismo Recíproco

El ‘altruismo recíproco’, que puede definirse como aquellas “acciones que confieren un beneficio a otros con un coste para sí mismo pero con la perspectiva de un beneficio recíproco subsiguiente suficiente para cubrir costos”⁶⁰ (Bowles, 2006: 441), va un paso más allá del ‘altruismo de parentesco’ al no limitar su acción a los miembros de una misma especie (Dawkins, 2002: 263-264). Este enfoque sobre la cooperación humana fue propuesto independientemente por el biólogo Roberts Trivers y el economista James Friedman en 1971 (Bowles y Gintis, 2011: 59), pero desarrollado posteriormente por Robert Axelrod, el politólogo de la Universidad de Michigan que, a través de un software informático, logró

⁶⁰ Como argumenta acertadamente diferentes estudios, el ‘altruismo recíproco’ no tiene nada de altruista, por lo que el nombre más correcto sería ‘reciprocidad débil’ (Bowles, 2006: 444, 433) o ‘reciprocidad directa’ (Becchetti et al., 2010: 289).

comparar la validez funcional de diferentes estrategias relacionales a través del juego del ‘dilema del prisionero iterado’.

Motivado principalmente por entender cómo es posible lograr la cooperación en materia de política internacional (Axelrod, 2003: 18), el politólogo estadounidense tuvo una brillante idea cuya implementación y conclusiones fueron recogidas en el ya clásico *The Evolution of Cooperation* publicado por primera vez en 1984. Propuso a un grupo heterogéneo de reconocidos especialistas de la ‘teoría de los juegos’ —politólogos, psicólogos, matemáticos, sociólogos y economistas— que participaran en un experimento presentando una estrategia para jugar al ‘dilema del prisionero iterado’ contra otro adversario⁶¹ (Axelrod, 1986: 40; 2003: 30). El resultado fueron 15 diferentes estrategias de cuatro disciplinas distintas que se tradujeron al lenguaje computacional y que se introdujeron en una computadora para poder ser comparadas mediante diferentes partidas virtuales⁶². Cada una de las estrategias compitió contra todas las demás disponibles y contra una copia de sí misma al menos una vez⁶³. Sorprendentemente, tras 225 partidas, 120.000 jugadas y 240.000 decisiones individuales, la cooperación resultó la ganadora del torneo. La propuesta ‘tit-for-tat’ de Anatol Rapoport de la Universidad de Toronto, consistente en cooperar en la primera jugada y repetir la respuesta dada por el adversario en las subsiguientes rondas, logró vencer a todas las demás estrategias presentadas (Axelrod, 1986: 40-41). Era la estrategia más simple de todas y, sin embargo, había logrado unos resultados *a priori* sorprendentes respecto a la más elaborada de todas, que, curiosamente, quedó en última posición del torneo (Dawkins, 2002: 274).

También llamó poderosamente la atención de Axelrod la comparación entre las estrategias consideradas ‘amables’, en tanto que nunca son las primeras en desertar, y las calificadas como ‘sucias’, en tanto que buscan desde el primer momento aprovecharse del trabajo de los demás. Se presentaron 8 estrategias ‘amables’ frente a 7 ‘sucias’, entre ellas una llamada ‘Friedman’ que estaba basada en la estrategia del ‘rencoroso’⁶⁴. Los resultados obtenidos al comparar ambos grupos revelaron un hecho al menos clarificador: todas las estrategias ‘amables’ habían obtenido mayores puntuaciones en el torneo que la mejor de las ‘sucias’. La opción

⁶¹ Entre los participantes se encontraban personajes mundialmente reconocidos como Dawkins, Rapoport o Maynard Smith.

⁶² Nótese que los jugadores del torneo no eran seres humanos, sino programas de ordenador que representaban las estrategias desarrolladas por cada uno de los teóricos del grupo (Dawkins, 2002: 272)

⁶³ Como aclara Axelrod, esta característica particular define los llamados ‘torneos de tipo round robin’ (2003: 30).

⁶⁴ La propuesta Friedman basada en la estrategia del rencoroso no funcionó nada bien (Dawkins, 2002: 275).

de jugar ‘sucio’ no parecía ser la mejor opción para maximizar los resultados (Dawkins, 2002: 274).

A tenor de los resultados, Axelrod realizó un segundo torneo ampliando el número de participantes. Se incluyeron en la lista de posibles competidores a todos los participantes del primer torneo⁶⁵, y se puso en conocimiento de los jugadores la información disponible respecto a los resultados y las conclusiones obtenidas en el anterior experimento (Axelrod, 1986: 50). Se presentaron finalmente 63 estrategias distintas, algunas llegando incluso al extremo de la clemencia⁶⁶, pero a pesar de que todo el mundo sabía que ‘tit-for-tat’ era la estrategia a batir, Rapoport volvió a ganar ciñéndose estrictamente a ella (Axelrod, 2003: 30-31).

Tras analizar los datos del experimento, Axelrod concluye que la estrategia ‘tit-for-tat’ no es una ‘estrategia evolutivamente estable’ (EEE) sino una ‘estrategia colectivamente estable’ (ECE)⁶⁷ que mantiene unos rasgos básicos que permiten comprender su robustez y discernir las claves de su enorme éxito (Axelrod, 1986: 61-67). Estos rasgos pondrían sintetizarse en tres: ‘amable’, ‘punitiva’ y ‘misericordiosa’ o ‘clemente’. ‘Amable’ porque se empieza cooperando y sólo se deja de cooperar si el otro lo hace primero. ‘Punitiva’ porque si el otro jugador deja de cooperar, se le castiga inmediatamente aplicando la ley del talión. Y ‘misericordiosa’ o ‘clemente’ porque si el descarriado vuelve a mostrar una actitud cooperativa, se vuelve a reciprocarse con él. De esta forma, ‘los buenos chicos acaban primero’⁶⁸ parece ser la conclusión final del experimento (Axelrod, 1986: 60; 2003: 35-37; Bowles y Gintis, 2001: 179; Dawkins, 2002: 263-299).

Pero al igual que ocurre con el ‘altruismo de parentesco’, la estrategia ‘tit-for-tat’ no deja de ser una táctica autointeresada que el ‘homo economicus’ tendría a bien escoger si encontrara suficientes jugadores que la implementaran (Bowles y Gintis, 2001: 179-180). De ahí que conjugue perfectamente con el enfoque biológico del ‘altruismo recíproco’ desarrollado por Trivers y no con otras propuestas de reciprocidad, como

⁶⁵ Aunque se incluyó a todos los participantes del primer torneo, no todos ellos aceptaron volver a competir. Dawkins, por ejemplo, fue una de las personas que presentó estrategia en el primer torneo, pero rechazó la oferta de Axelrod para volver a competir (Dawkins, 2002: 277).

⁶⁶ Maynard Smith presentó una versión extremadamente clemente del ‘tit-for-tat’, pero tampoco logró ganar a la estrategia originada de Rapoport (Dawkins, 2002: 276).

⁶⁷ Una EEE no puede ser invadida por otras estrategias mutantes o raras. La estrategia ‘tit-for-tat’ no puede ser considerada como ‘estrategia evolutivamente estable’ porque se muestra intransigente con aquellas estrategias ‘sucias’ pero no con las que se muestran ‘amables’ (Dawkins, 2002: 279).

⁶⁸ Según Dawkins, la célebre expresión del baseball ‘los buenos chicos acababan los últimos’ fue utilizada de forma codificada por Hardin para explicar el resultado de la fricción entre cooperadores y ‘free-riders’ en el uso de los ‘bienes comunes’ (2002: 263). Dawkins le da la vuelta a la expresión para explicar el ‘altruismo recíproco’ de Axelrod: ‘los buenos chicos acaban primero’ (2002: 263-299).

la 'reciprocidad fuerte', donde el autointerés se concibe simplemente como una preferencia más dentro del conjunto heterogéneo que los implicados traen al juego y la reiteración no se muestra como una condición de posibilidad de su éxito.

El 'altruismo recíproco' explica relaciones robustas desde el mutuo beneficio y no desde la base genética que comparten las partes implicadas, pero no ofrece una respuesta más allá del 'homo economicus'. Desde este punto de vista, la maximización del beneficio es el único mecanismo que parece ofrecer garantías suficientes para mantengan la relación entre agentes racionales. Sin embargo, esta propuesta se queda corta ante los muchos estudios llevados a cabo con el 'juego del ultimátum' y que muestran la existencia de personas que prefieren la cooperación a la deserción aunque ésta sea menos ventajosa.

El 'altruismo recíproco' muestra también cómo personas desconocidas pueden construir confianza a través de mantener relaciones iteradas. Sin embargo, tampoco explica por qué en juegos de 'one-shot' donde no existe la posibilidad de elaborar una perspectiva de futuro a corto, medio o largo plazo también aflora la cooperación en muchos casos. Las personas confían en los demás sin conocerlos y sin disponer de la posibilidad de desarrollar una confianza suficiente a través establecer una relación continuada, y ese es algo que en primera instancia el 'altruismo recíproco' no puede responder.

3.1.3 Reciprocidad Indirecta

La 'reciprocidad indirecta' fue propuesta por el biólogo Richard Alexander en *The Biology of Moral Systems* (1987) en un intento por cubrir alguno de los huecos dejados por el 'altruismo de parentesco' y el 'altruismo recíproco'. A pesar del alto desarrollo de ambos enfoques, continuaba sin hallarse una explicación plausible para aquellas actitudes recíprocas observadas entre agentes desconocidos donde ni el parentesco ni de la repetición eran posibles (Bowles y Gintis, 2011: 68).

La 'reciprocidad indirecta' se entiende como aquella actitud recíproca cuya motivación no surge por la ayuda percibida, sino de la observación comportamientos cooperativos en otros (Bowles y Gintis, 2011: 68). Esto es, una predisposición a ayudar desinteresadamente a aquellas personas que ayudan desinteresadamente a los demás: [A] ayuda a [B], y [C] que ve la acción de A, decide cooperar con él a pesar de no haber sido ni el beneficiario de la acción observada ni tampoco esperar respuesta alguna por su acción. Se trata, pues, de un enfoque de reciprocidad cuya estructura adquiere la forma de una cadena de favores (Becchetti et al., 2010: 289-290).

Posteriormente se mejoró la propuesta cuando Leimar y Hammerstein introdujeron en sus simulaciones con juegos de ‘reciprocidad indirecta’ elementos de un enfoque similar desarrollado por el economista Robert Sugden en *The Economics of Rights, Cooperation and Welfare* (1986). Ambos se dieron cuenta de que la ‘estrategia de reputación’ —standing strategy— y el concepto de ‘buena reputación’ —good standing— utilizados por Sugden mostraba un mejor desempeño de la teoría (2001: 745-746), hipótesis que corroboraron los trabajos posteriores de Panchanathan y Boyd cuando afirmaron que se trataba de una ‘estrategia evolutivamente estable’ de ‘reciprocidad indirecta’ (2003: 116). La propuesta principal de Sugden se basa en la idea de que aquellos agentes que siguen una estrategia de ‘buena reputación’ ven mermado su prestigio cuando niegan la ayuda a alguien con ‘buena reputación’, pero no cuando rechazan cooperar con agentes que carecen de ella (Panchanathan y Boyd: 2003: 119).

La propuesta sugiere que la reputación podría ser un factor determinante para llevar a cabo acciones cooperativas entre personas que no compartan una misma información genética o la interacción repetida no sea una posibilidad de la relación. Por una parte, la ‘buena reputación’ puede sostener los mínimos de confianza necesarios para que un agente decidiese colaborar con un extraño sin necesidad de establecer una relación repetida. Por otra, ‘reciprocidad indirecta’ remarcaba que aquellos agentes que realizaban esfuerzos importantes para construirse una ‘buena reputación’ dentro del grupo, optarán a mayores beneficios al aumentar sus posibilidades de cooperación (Bowles y Gintis, 2011: 68-77).

La ‘reciprocidad indirecta’ continúa sin cubrir todos los huecos del puzzle que subyace a la cooperación humana. Uno de sus problemas es que, como ocurre con el ‘altruismo recíproco’, no logra un comportamiento satisfactorio más allá de relaciones diádicas. Al aplicarla a grandes grupos, la propuesta pierde fuerza y se vuelve complicada de mantener. Cada miembro debería conocer las acciones de todos los demás miembros del grupo para cooperar en proyectos conjuntos a gran escala, como puede ser la construcción de normas sociales o morales. Sin embargo, las relaciones diádicas en muchos casos son privadas, por lo que resulta virtualmente imposible disponer de toda esa información. Además, al construirse la reputación a través de relaciones diádicas observadas, se genera un problema añadido. Una persona ajena a la relación tiene muy difícil reconocer cuándo una decisión en las diferentes interacciones es desertora y cuándo es cooperativa (Bowles y Gintis, 2011: 70).

Tanto el ‘altruismo de parentesco’ como el ‘altruismo recíproco’ y la ‘reciprocidad indirecta’ son “explicaciones comunes de actos aparentemente generosos entre humanos” de los cuales subyacen

capacidades que no son exclusivamente humanas (Bowles, 2006: 441). Como argumentan Bowles y Gintis, las interacciones repetidas y las interacciones entre familiares son comunes en muchas especies” (Bowles y Gintis, 2003: 430). Se trata de comportamientos seleccionados evolutivamente por su capacidad adaptativa. Rasgos diseñados por selección natural que guían los comportamientos de los agentes hacia una cooperación mutua puramente autointeresada.

Las evidencias observadas en estudios empíricos como el de ‘In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies’ (Henrich et al., 2001) u otros casos similares⁶⁹, sin embargo, sugieren que la base del comportamiento humano en contextos económicos es mucho más complejo de lo que ha dispuesto la sociobiología. Otras especies animales también poseen la capacidad para reciprocitar (Cela-Conde; 1989: 36; Dawkins, 2002: 264), pero de tal complejidad subyacen formas precisas de establecer relaciones que tal vez sólo estén al alcance de las capacidades cognitivas, lingüísticas y físicas de la especie humana. Capacidades que se encuentran detrás de la generación de normas de conducta, la formación de instituciones que ayuden a regularlas, la interiorización de esas normas, y el establecimiento de relaciones grupales basadas en la etnicidad y el comportamiento lingüístico y no sobre información genética similar (Bowles y Gintis, 2003: 430).

3.2 Explicación Económico-Evolutiva de la Cooperación

Desde la ‘economía evolutiva’ se entiende que la relacionalidad sobre la cual se basa el ‘altruismo recíproco’ es un elemento importante a tener en cuenta a la hora de explicar la cooperación tanto humana como animal, así como que la cooperación entre parientes propuesta por el ‘altruismo de parentesco’ o la cadena de favores de la ‘reciprocidad indirecta’ pueda haber sido un ejemplo de partida para extrapolar el comportamiento cooperativo más allá del ámbito familiar. Pero ninguno de estos tres enfoques da una explicación plausible a aquellos comportamientos llevados a cabo por un gran número de individuos entre los que no existe una relación parental, una posibilidad de establecer relaciones sólidas a través de la repetición o, finalmente, una relación de conveniencia mutua basada en expectativas de mayores beneficios futuros.

En primer lugar, porque ninguna de estas tres explicaciones basadas únicamente en la motivación autointeresada del agente aclara, por ejemplo, por qué un número elevado de participantes colaboran en experimentos

⁶⁹ Ver también Bowles (2006); Bowles y Gintis (2001; 2004; 2005; 2006; 2011); Ferh y Fichschbacher (2005); Gintis (2000, 2010); Henrich et al. (2001; 2004).

donde se aplican juegos de '*n*-jugadores sobre bienes públicos' (Bowles y Gintis, 2001: 181; 2006: 180; 2011: 63-64), o por qué muchos jugadores cooperan en juegos de 'one-shot' donde no es posible relacionarse y, por consiguiente, no existe la posibilidad de castigar a quienes abusan de la confianza y se aprovechan de la cooperación del otro (Bowles y Gintis, 2001: 180-181).

En experimentos como el 'juego del dictador', uno de los más reveladores a pesar de su sencillez, se da una cierta cantidad de dinero al primer jugador y se le pide simplemente que lo reparta con el compañero de la manera que estime más oportuna. A pesar de que el segundo jugador no tiene la posibilidad de rechazar la oferta, como sí ocurre en el 'juego del ultimátum', la mayor parte de los jugadores ofrecen cantidades positivas que van del 20 al 60%. Y el caso del 'juego del ultimátum' realizado en países occidentales, los jugadores suelen ofrecer cantidades entre el 40 y el 50% y rechazar propuestas por debajo del 30%. El miedo a que su propuesta sea considerada como injusta por el receptor, condiciona la elección del jugador que propone, mientras que la percepción de justicia o injusticia condiciona la aceptación de la oferta. Estas variaciones en el comportamiento esperado en alguno de los participantes en estos y otros juegos sugiere que la relacionalidad entre agentes económicos no puede explicarse meramente desde la maximización del beneficio, la repetición, o el castigo como forma de modificar o prevenir conductas aprovechadas (Bowles y Gintis, 2001: 180-181).

En segundo lugar, porque no parecen haber argumentos suficientemente plausibles para apoyar la idea de que los primeros seres humanos desarrollasen la repetición-castigo como estrategia para lograr y mantener la cooperación en el grupo. Por una parte, porque la situación peculiar de los grupos en aquellos momentos resultaba poco alentadora de este tipo de soluciones. Al ser grupos de cazadores-recolectores que se movían constantemente en busca de comida, hubiera resultado relativamente fácil evitar el castigo marchándose o cambiando de grupo (Bowles y Gintis, 2003: 432). Y por otra parte, porque ante situaciones críticas extremas donde la extinción del grupo estaba en juego por conflictividad interna, guerra, peste, hambre o efectos medioambientalmente adversos, periodos críticos que fueron muy comunes a lo largo de la historia evolutiva de la especie humana, el uso de la repetición-castigo no parece ser el mecanismo más adecuado para lograr una cooperación orientada a la supervivencia (Bowles, 2006: 442).

Finalmente, en tercer lugar porque la aplicación de la 'estrategia grim-trigger' basada en la repetición-castigo no funciona adecuadamente cuando se aplica sobre grandes grupos (Bowles y Gintis, 2011: 85). En juegos iterados se suele acudir al 'teorema folk' para mostrar que en situaciones

suficientemente repetidas y con tasas de descuento suficientemente bajas⁷⁰, utilizando una ‘estrategia grim-trigger’ es posible lograr equilibrios de Nash con niveles de cooperación altos entre jugadores incluso cuando éstos mantienen preferencias autointeresadas sobre los resultados de sus acciones (Bowles y Gintis, 2011: 80-83). Sin embargo, como el propio Axelrod reconoce en *La Complejidad de la Cooperación. Modelos de Cooperación y Colaboración Basados en Agentes*⁷¹ (2003: 60), el problema es que el teorema no parece ser sostenible más allá de una relación diádica⁷² (Bowles, 2006: 441-442; Bowles y Gintis, 2011: 83).

En situación de grupos grandes de n -personas, a) el número de ‘free-riders’ aumenta considerablemente y, con ello, también los costes derivados de los castigos; b) las probabilidades de que exista un grupo de agentes con perspectiva de futuro lo suficientemente amplio para que la cooperación sea provechosa disminuye conforme n aumenta; y c) cuanto mayor es n , más compleja resulta la coordinación y los mecanismos de incentivos necesarios para asegurar el castigo sobre los ‘free-riders’ (Bowles y Gintis, 2003: 432). Además, existe el problema añadido. Cuando el ‘teorema folk’ funciona, lo hace extremadamente bien, abarcando un número tan elevado de equilibrios que incluso la deserción mutua resulta una posibilidad plausible. Se han llevado a cabo esfuerzos importantes para reducir el número de ‘equilibrios de Nash’ resultantes, pero han resultado inconsistentes ante la exigencia, por ejemplo, de una vida infinita de los participantes. Llegados a este punto, el ‘teorema folk’ no dice nada de por qué puede ser mejor optar por la cooperación que por la deserción mutua (Bowles, 2006: 442); en definitiva, no da “razones para esperar que la cooperación deba ser común y duradera en lugar de rara y efímera” (Bowles y Gintis, 2003: 432).

El ‘teorema folk’ no parece aplicable más allá de una simple relación diádica, mientras las relaciones cooperativas de n -personas son típicas en las sociedades (Fehr et al., 2002: 2). Existen muchas interacciones necesarias e importantes para un sujeto, colectivo o sociedad que involucran un número significativo de personas. El intercambio de información, los bienes comunes, la generación y mantenimiento de normas, la reputación de grupo, o el riesgo compartido, por ejemplo, son cuestiones que requieren de interacciones no diádicas, sino de la implicación y participación de grandes grupos (Bowles, 2006: 442).

Estas tres cuestiones —repetición-castigo, teorema folk y anomalías en el comportamiento esperado de los participantes en los juegos— simplifican a

⁷⁰ Tasas cero o cercanas a cero.

⁷¹ Argumenta Axelrod que “la reciprocidad que funciona bien en el Dilema del Prisionero bipersonal simplemente no funciona en la versión n -personas del juego cuando hay más de un puñado de personas involucradas” (2003: 60).

⁷² Un tipo de relación diádica podría ser el intercambio mutuo de bienes.

grandes rasgos las limitaciones a las que se ve forzada la teoría cuando aplica únicamente el axioma del autointerés del agente para explicar el comportamiento cooperativo humano en toda su extensión y riqueza. El ‘altruismo recíproco’ basado en la relación genética o el ‘altruismo de parentesco’ basado en la interacción repetida son formas de relacionarse autointeresadas que por sí mismas no explican otros comportamientos relevantes observados, tanto en los experimentos de laboratorio como en los estudios de campo, que utilizan rasgos exclusivamente humanos para implementarse. Y tampoco la ‘reciprocidad indirecta’, basada en la ‘buena reputación’ altruista, ofrece una explicación plausible por los diferentes inconvenientes señalados.

Para salvar este escollo, buena parte de los trabajos de la llamada ‘economía evolutiva’ se han centrado en desenmascarar qué motivaciones subyacen a las respuestas del agente racional económico. Partir de la preferencia únicamente autointeresada, no ofrece todas las piezas necesarias para poder completar el rompecabezas que supone la explicación del comportamiento humano. Por lo que es necesario indagar qué otras motivaciones modulan la respuesta del agente en contextos de interacción humana, sobre todo en el ámbito económico. Esta nueva preocupación ha dado diferentes explicaciones de la cooperación basadas en la reciprocidad entre agentes económicos, entre ellas el ‘benegoísmo’ desarrollado por filósofo Daniel Dennett, la ‘reciprocidad directa’ desarrollada por Ostrom —ambas bajo la influencia de la ‘economía evolutiva’—, o la ‘reciprocidad fuerte’ desarrollada por Samuel Bowles y Herbert Gintis entre otros.

3.2.1 Benegoísmo

Aunque deudor de las ideas del economista evolutivo Robert H. Frank, este enfoque de reciprocidad basado principalmente en el concepto de ‘benegoísmo’ ha sido propuesto por el filósofo evolucionista Daniel Dennett en un intento por encontrar un punto intermedio entre las propuestas sociobiológicas basadas en la aptitud cooperativa puramente egoístas y el paradójico altruismo genuino.

El concepto de ‘benegoísmo’ fue acuñado por el propio Dennett en *La Evolución de la Libertad* con la intención de formular una diferenciación entre el ‘egoísmo malo’ del que supuestamente parte el ‘free-rider’, del ‘egoísmo bueno’. Una especie de ‘pseudualtruismo’ a mitad de camino entre el egoísmo y el altruismo puro y que parece que se encuentra detrás de la cooperación exitosa (2004: 222).

La propuesta de Dennett parte de que el egoísmo o el altruismo puro son dos mitos que no se ajustan a la realidad y, por consiguiente, no sirven

para explicar la cooperación. Desde un punto de vista evolutivo, todos los agentes, sean egoísta o altruistas, cuando se encuentran en situaciones límite no les queda otra posibilidad que cooperar para adaptarse y evitar su extinción. Este hecho sugiere que los organismos en todos los niveles se ven obligados a generar estrategias conjuntas para poder sobrevivir, una condición ajena para cualquiera de aquellos organismos que supuestamente viven en alguno de los dos extremos (Dennett, 2003: 193-220).

Para cooperar no se puede ser ni sólo egoísta puro ni sólo altruista genuino. Un altruista genuino se sacrificaría estúpidamente por los demás y por nada, por lo que perecería rápidamente, mientras que el egoísta puro difícilmente encontraría a nadie que quisiese cooperar con él y también desaparecería presa de las dificultades de hallarse frente a una situación límite. La cooperación requiere reciprocidad, dar y recibir, y mientras uno sólo piensa en dar, el otro únicamente lo hace en términos de recibir. Para Dennett existe un término medio entre ambas preferencias, y es el marcado por el 'benegoísmo' (2004: 222).

La idea clave del enfoque benegoísta de reciprocidad se encuentra concentrada en la expresión 'ser buenos para aparentar ser buenos' (Dennett, 2004: 230). Como reconoce Frank en *Passions within Reason: The Strategic Role of the Emotions* (1988), efectivamente la cooperación ha sido el elemento clave de la evolución humana, mientras que el 'free-rider' — siempre buscando el momento idóneo para aprovecharse del trabajo de los demás— ha supuesto históricamente un peligro potencial para su éxito y perdurabilidad. Este hecho ha obligado a los seres humanos, incluso antes posiblemente de que existiera el lenguaje, a generar mecanismos selección para detectar quiénes podrían ser cooperadores confiables y quienes simples 'free-rider'. Entre estos mecanismo se encontraría, según Frank, la 'reputación' en un sentido parecido al utilizado por Sugden (1986) como recurso para establecer relaciones basadas en la confianza.

Para Frank, construirse una 'buena reputación' permite, llegado el momento, ser reconocido como cooperador y descartado como 'free-rider', y como la cooperación es más beneficiosa y los cooperadores tienden a relacionarse entre ellos y a alejarse de los traidores, las posibilidades de subsistir del individuo aumentan en tanto mayor sea la 'buena reputación' de que se disponga. Este hecho explicaría por qué los altruistas llegan a tener bastante éxito en un mundo tan competitivo a pesar de incurrir constantemente en costos personales. A la hora de cooperar, los agentes evalúan las posibilidades de éxito, y, dentro de todo ese proceso, valoran muy positivamente a aquellos agentes que, como los altruistas, ofrecen claras muestras de un comportamiento orientado por 'buenos sentimientos'. La reputación del 'altruista impuro' representa una tarjeta de

presentación que lo hace idóneo para cooperar, ya que permite identificarlo como alguien con pocas posibilidades de ceder al deseo de traicionar la cooperación buscando un mayor beneficio.

Para comprobar si la gente realmente evalúa a los contrincantes y la importancia que da a la reputación a la hora de colaborar con los demás, Frank llevó a cabo diferentes experimentos con el ‘dilema del prisionero’ no iterado. Su idea era dejar a los competidores que, previamente al experimento, pudieran tener entre 10 y 30 minutos para relacionarse y evaluarse mutuamente. Las conclusiones del experimento mostraron que la gente es bastante buena a la hora de evaluar a los demás para predecir quién puede ser un ‘free-rider’ y quién no (1988: 145). Entre un 60 y un 75% de los participantes acertó quién cooperaría y quién traicionaría.

En este sentido Frank precisa que lo más económico, eficiente y eficaz para generar una ‘buena reputación’ no es parecer bueno, sino ‘ser realmente bueno’. Y en este proceso los sentimientos sobre todo morales juegan un papel primordial, ya que ayudan al agente a parecer ‘bueno’ haciéndolo ‘realmente bueno’⁷³. Dejándose influir por los sentimientos morales, las personas pueden autocontrolarse mejor en las diferentes interacciones y tomar decisiones prudentes, tanto cuando la tentación de beneficio a corto plazo aflora como también cuando el aumento de la ganancia individual puede suponer un conflicto con el beneficio colectivo (Frank, 1988: 90).

En definitiva, el ‘benegoísmo’ de Dennett aúna el ‘altruismo recíproco’ y ‘reciprocidad indirecta’ anteriormente mostrados e introduce como novedad los sentimientos morales como mecanismo orientador de la acción que posibilita la construcción de la ‘buena reputación’. Por una parte, se trata de un tipo de reciprocidad autointeresada coincidente con el ‘altruismo recíproco’ o la ‘reciprocidad directa’; por otra parte, utiliza la ‘buena reputación’ de la ‘reciprocidad indirecta’ y no el parentesco o la repetición como mecanismo para lograr una cooperación exitosa⁷⁴; y finalmente, enfatiza la importancia de dejarse guiar por los sentimientos morales para autocontrolarse y construir con ello una ‘buena reputación’ de la cual subyace un principio de economía o parsimonia: aparentar ser buenos siendo realmente buenos, puesto que es aquello que ofrece mayores garantías de éxito a menor coste posible.

Este enfoque de reciprocidad representa un puente entre las explicaciones de la sociobiología y de la ‘economía evolutiva’ sobre la

⁷³ Frank toma un camino intermedio entre racionalidad y sentimientos. Como argumenta al respecto Dennett, algunas estrategias apelan a la fría razón y otras a la competencia de la pasión (2003: 242)

⁷⁴ Más adelante se verán otros tipos de mecanismos, como la ‘metanorma’ o el ‘castigo altruista’.

cooperación, generando una simbiosis entre el legítimo interés por el bienestar de uno mismo y el interés por el bienestar de los demás. Pero a pesar de todo, el 'benegoísmo' ha sido muy poco desarrollado por Dennett. Prácticamente su recorrido empieza y acaba en uno de los capítulos de su libro *La Evolución de la Libertad* (Dennett, 2004: 221-249). De ahí que resulte difícil encontrar respuesta a muchos de los interrogantes que suscita la propuesta.

Como en el caso de la 'reciprocidad indirecta', tal vez una de las cuestiones que representan mayores problemas a la hora de aplicar este enfoque de reciprocidad propuesto por Dennett es por qué la gente coopera en juegos de 'one-shot' donde no dispone del referente de la 'buena reputación' del otro para saber si puede confiar o no. Los experimentos sobre los cuales se apoya el estudio Frank, son supuestamente con juegos no iterados. Pero esto hecho no es del todo cierto. Tales experimentos empiezan en realidad durante los 30 minutos previos al juego, cuando se les pide intencionadamente a los jugadores que permanezcan en una sala contigua a la espera de ser llamados. De esa forma se les da la posibilidad de evaluarse mutuamente y generar o no simpatía hacia el contrincante (Frank, 1988: 146-162).

Sin embargo, como se ha comentado en numerosas ocasiones la cooperación también se da de forma exitosa cuando no existe la posibilidad de evaluar al contrincante. La construcción de la 'buena reputación' a través de actuar guiados por 'sentimientos morales' ofrece un camino plausible pero inacabado. Estos 'sentimientos reactivos' que "son propios del compromiso y la participación en relaciones humanas interpersonales con otros" (Strawson, 1995: 47) y que se articulan como "una complicada red de actitudes y sentimientos que forman una parte esencial de la vida moral tal y como la entendemos" (Strawson, 1995: 69), reflejan una vinculación entre seres humanos que podría tener justificación desde su funcionalidad evolutiva, por ser un mecanismo adaptativo que permita la subsistencia de uno mismo o del grupo.

Ahora bien, más allá de su posible valor como mecanismo que confiere una ventaja evolutiva para aquellas personas o grupos que realmente se lo toman en serio, que también, los 'sentimientos reactivos' son ante todo el reflejo de juicios morales. Como argumenta Cortina, un 'sentimiento reactivo' como "la indignación no debe su carácter moral a que se haya alterado la interacción entre dos personas aisladas, sino al hecho de que se ha visto atacada una *expectativa normativa* que no vale sólo para esas dos personas, sino para muchas otras" (2011: 145-146). El 'benegoísmo' se introduce en los sentimientos morales, pero no profundiza en las razones que hay detrás de ellos y de las cuales emanan con una 'fuerza universal'.

Por consiguiente, es necesario reflexionar también sobre esos juicios morales que posibilitan y justifican los ‘sentimientos reactivos’.

Además, el ‘benegoísmo’ tampoco ofrece solución al problema que suscita la interacción no diádica o de grupos pequeños. En situaciones límites donde la solución pasa por la cooperación de grupos grandes de n -personas, no es posible evaluar la ‘buena reputación’ de todas y cada una de las personas que intervienen en el proceso. Esto implica que cuanto mayor sea el grupo, mayores también las posibilidades para que los ‘free-riders’ entren y se aprovechen de la cooperación. La cuestión sobre razones más profundas que estén detrás de los sentimientos morales y que vayan más allá de su funcionalidad adaptativa, compatible con el autointerés, se hace nuevamente visible desde este punto de vista. Como argumentan Bowles y Gintis, debe haber algún otro tipo de reciprocidad que logre que la cooperación funcione desde el primer momento sin recurrir necesariamente a una evaluación previa de los posibles colaboradores.

3.2.2 Reciprocidad Directa

Una de las formas de reciprocidad más comunes que existe es la ‘reciprocidad directa’. De ésta subyacen formas de relacionarse tan conocidas como el ‘intercambio de equivalentes’, regulado por contrato formal, o el ‘altruismo recíproco’ de Trivers y Axelrod, fundamentado desde la sociobiología. La ‘reciprocidad directa’ podría definirse como aquella estrategia de la cooperación mutua donde los participantes asumen costes en el presente para mejorar los resultados en el corto, medio o largo plazo. Esto significa que [A] da o hace alguna cosa por [B], y [B] responde equitativamente dando o haciendo alguna cosa por [A], ya sea en cantidad o en cualidad (Becchetti et al., 2010: 289).

Una de las personas que ha desarrollado la ‘reciprocidad directa’ para intentar dar razón de cómo los agentes económicos pueden relacionarse desde el primer momento y en situaciones que exigen la colaboración entre n -personas, ha sido Ostrom. Y lo ha hecho aunando la idea tradicional de ‘reciprocidad directa’ con la ‘teoría del capital social’.

Partiendo de las coordenadas clásicas del marco teórico del ‘neoinstitucionalismo norteamericano’, compuesto por ‘institución’, ‘reglas’, ‘reglas de uso’, ‘costes de transacción’, ‘factor tiempo’ y ‘cambio institucional’, Ostrom va introduciendo poco a poco un elemento original y hasta ese momento inédito en los trabajos de sus colegas. Con el tiempo se da cuenta de que las instituciones, en tanto que reglas de uso formales e informales, son una forma de lo que estudios señalan como ‘capital social’, entendido éste como “el valor de la confianza generada por redes sociales para facilitar la cooperación individual y de grupo sobre intereses

compartidos y la organización de instituciones sociales a escalas diferentes” (Brondizio et al., 2009: 255). Este hecho la motiva para profundizar más en el tema con el objetivo de discernir el papel que puede desempeñar en sus investigaciones sobre ‘la gobernanza de los bienes comunes’ la, entonces, emergente ‘teoría del capital social’ a través de algunas de sus múltiples formas, como la confianza, la reputación, las redes de participación ciudadana, las reglas de uso y la reciprocidad⁷⁵.

Buscando dar razón de cómo los agentes económicos pueden relacionarse desde el primer momento y en situaciones que exigen la colaboración entre n -personas, Ostrom se va introduciendo cada vez más en la reciprocidad. En este sentido, su enfoque parte de una definición clásica del concepto, en tanto que “relación continuada de intercambio que en un momento dado puede ser no correspondida o desequilibrarse, pero que involucra expectativas mutuas de que un beneficio concedido hoy será devuelto en el futuro” (Putman et al., 1993: 171). Sin embargo, y como en Ostrom suele ser habitual, lo va modulando a través de sus investigaciones, hasta que finalmente lo define como “una norma moral internalizada así como un patrón de intercambio social” (Ostrom y Ahn, 2003: 186) que no responde a herencia biológica, sino al proceso de socialización que sigue el ser humano y que va configurando su identidad (Ostrom, 1998a: 10; 2003: 49).

Ostrom entiende que la reciprocidad se encuentra presente en todas las sociedades e involucra un conjunto de estrategias que pueden ser usadas por individuos en un contexto de acción colectiva o de dilema social de repetición no finita. Los estudios al respecto sugieren que, por un lado, la proporción de individuos dentro de un grupo o sociedad que siguen alguna de estas normas, varía sustancialmente dependiendo de una subpoblación en otra subpoblación, tanto por el tipo de situación particular en la que se encuentran como por las variables estructurales que manejan (Ostrom, 1998a: 11; 2003: 22, 47). Mientras que, por otro lado, su implementación parece requerir del cumplimiento de ciertas cuestiones básicas por parte del implicado: a) un esfuerzo para identificar quién más se halla involucrado; b) una estimación de la probabilidad de que los demás sean cooperadores condicionales; c) una decisión de cooperar inicialmente si se confía en que los demás serán cooperadores condicionales; d) la negativa de cooperar con quienes no reciprocán; y f) el castigo para quienes traicionan la confianza (Ostrom, 1998a: 10-11).

Tras estas condiciones de posibilidad para el buen funcionamiento de la reciprocidad en relaciones no diádicas cuyo objetivo es la cooperación más ventajosa para todas las partes implicadas, subyacen varias cuestiones

⁷⁵ La primera incursión de Ostrom en el concepto de reciprocidad con la publicación en 1998 de ‘A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action’.

clave. En primer lugar, que la conducta en dilemas sociales puede entenderse mejor si se tiene en cuenta la ‘racionalidad limitada’⁷⁶ de los agentes económicos. Desde este punto de vista, la confianza que gestiona en su quehacer diario no descansa sobre el supuesto ‘egoísmo universal’ de la ‘racionalidad perfecta’, sino sobre sus propias prioridades y experiencias, sobre las normas compartidas, y sobre la información que pueden recabar alrededor de la reputación de los otros. Ante este hecho, la relacionalidad se sostendría sobre tres pilares básicos: a) la ‘confianza’ que un individuo tiene sobre los otros; b) la información que tiene tras su evaluación sobre la ‘reputación’ confiable de los otros; c) la probabilidad de que utilice la ‘reciprocidad’ en sus relaciones (Ostrom: 2003: 50-51).

En segundo lugar, que estas tres variables conforman el núcleo básico en el cual se apoya la relacionalidad entre agentes (Ostrom, 2000: 13), ya que generan la ‘confiabilidad’ necesaria para poder cooperar a largo plazo⁷⁷. Se trata de tres elementos autónomos, pero complementarios, que se articulan como ‘sistema integrado’ donde los niveles de cada uno afectan directamente al rendimiento de los demás⁷⁸. Un aumento de las actitudes recíprocas, por ejemplo, mejora los niveles de reciprocidad al mismo tiempo que potencia el aumento de la reputación y la confianza depositada en el individuo (Ostrom, 2000: 13; 2003: 50-51). Tales niveles, como afirma Ostrom, pueden ser aumentados permitiendo que los agentes: a) tengan oportunidad de verse; b) elijan el tiempo en que empieza y acaba el juego; c) repartan los costes por igual si un conjunto mínimo de jugadores contribuye voluntariamente a un bien público; d) castiguen a aquellos que no se comportan de forma recíproca; y e) puedan tener una comunicación cara a cara (Ostrom, 1998a: 12).

En tercer lugar, que el castigo para quienes defraudan la buena voluntad de los demás y se aprovechan de su esfuerzo y para quienes no denuncian el conocimiento de este tipo de acciones, no tienen por qué ceñirse a romper de forma inmediata cualquier tipo de relación. En este sentido, Ostrom acepta de buen grado la propuesta de ‘castigo altruista’ de la

⁷⁶ Como se ha comentado en el primer capítulo de este estudio, la ‘racionalidad limitada’ propuesta por Simon en ‘Behavioral Model of Rational Choice’ entiende que la mayoría de las personas son sólo parcialmente racionales, y que, en muchas ocasiones, actúan guiadas por impulsos emocionales. En este sentido, Simon afirma que la racionalidad se encuentra limitada por tres cuestiones básicas: a) la información disponible para el agente; b) las capacidades o límites cognitivos del agente; y c) el tiempo disponible para tomar una decisión (1955: 99-118).

⁷⁷ Por ‘confiabilidad’ se entienden aquellas “preferencias de una persona que la hacen reciprocitar, incluso en ausencia de redes o de incentivos institucionales para hacerlo”. Los incentivos son importantes para generar y mantener la acción colectiva, sin embargo, “los valores de las personas son una razón intrínseca independiente para comportarse de forma cooperativa (Ahn y Ostrom, 2002: 21).

⁷⁸ Como argumenta Ostrom, cada uno de ellos “se alimenta de los otros (su carencia, genera una cascada de efectos negativos)” (1998a: 14).

‘reciprocidad fuerte’⁷⁹ y no la ‘metanorma’ desarrollada por Axelrod. El efecto ‘grim-trigger’ causado por la aplicación de la ‘metanorma’, no resulta ventajosa para ninguna de las partes, ya que, por un lado, lleva a un equilibrio subóptimo (Poteete et al., 2010: 185), y, por otro lado, no logra mantener la cooperación en el largo plazo. Como argumenta Ostrom, utilizar “algo como el ‘grim-trigger’ conduce inmediatamente a la desintegración del acuerdo y la pérdida de beneficios sustancial en el tiempo” (1998a: 14). Ostrom piensa que la solución no pasa ni por castigar todos los delitos de la misma forma, ni por amenazar a todos los implicados. Lo mejor es controlar y castigar de forma proporcionada, según la gravedad del delito, a quienes realmente lo merecen⁸⁰ (1998a: 13-14; Poteete et al., 2010: 185-187).

Desde este punto de vista desarrollado por Ostrom, reciprocitar significa básicamente “reaccionar de manera positiva a las conductas igualmente positivas de los otros, mientras que a sus acciones negativas se responde con alguna forma de castigo” (Ostrom, 2000: 12). Usar la reciprocidad de esta forma en la interacciones personales tiene un valor positivo para los agentes, ya que posibilita la implementación de acciones colectivas cuyos logros se acercarán poderosamente al estado de ‘equilibrio óptimo paretiano’ deseado (Cárdenas y Ostrom, 2004: 311). El objetivo de la reciprocidad consiste, pues, en hacer posibles aquellas relaciones entre agentes económicos que permitan beneficios continuados y sostenibles para todos los ellos.

Ciertamente, la propuesta de ‘reciprocidad directa’ de Ostrom basada en el ‘capital social’ y la ‘racionalidad limitada’, visualiza la posibilidad de establecer y mantener relaciones con grupos de más de un puchado de personas y desde el primer momento. Sin embargo, la motivación que subyace a la cooperación entre agentes no parece ir más allá de la búsqueda de la maximización del beneficio particular. Su propuesta es puramente estratégica y se basa en un contractualismo donde las partes implicadas, incluso quienes muestran preferencias autointeresadas e individualistas, tendrían interés de firmar dada la ventaja competitiva que tal hecho representa para cada uno de ellos.

La cuestión no estriba simplemente en si la relacionalidad mejora sustancialmente el beneficio de cada uno de los implicados, que también, sino si la única forma de cooperar y mantener la relación entre agentes económicos es la posibilidad de mayores logros futuros. De ser así, no se entiende por qué muchas personas toman decisiones fundamentadas en lo que creen justo o correcto a pesar de tener que asumir un alto coste.

⁷⁹ Esta forma de reciprocidad será tratada en profundidad durante el capítulo 5 de esta tesis doctoral.

⁸⁰ Ostrom llama ‘reciprocidad negativa’ a este tipo de castigo.

3.2.3 Reciprocidad Fuerte

La ‘reciprocidad fuerte’, desarrollada principalmente desde la economía evolutiva, la antropología y la neuroeconomía, puede definirse como aquella propensión a cooperar con quienes actúan de forma similar y a castigar actitudes no respetuosas con las normas sociales y morales aun cuando tal conducta conlleve un coste personal elevado (Carpenter et al., 2009: 222; Fong et al., 2005: 282; Gintis, 2000: 262). Se trata de una preferencia social motivada por sentimientos y emociones e influenciada por normas morales que se mueve entre dos momentos distintos pero complementarios: uno condicionado y otro incondicionado.

Desde la economía evolutiva concretamente, Bowles y Gintis entienden que la reciprocidad no es un hecho aislado que incumbe sólo a los seres humanos. Del mismo modo que ocurre con la socialidad, tampoco ésta parece ser un rasgo que aflora únicamente en las interrelaciones entre personas. Otros animales, como muestra la biología, también poseen la capacidad para reciprocitar (Cela-Conde; 1989: 36; Dawkins, 2002: 264). Sin embargo, sí parece posible discernir alguna forma de reciprocidad que, al utilizar capacidades cognitivas, psicológicas y lingüísticas propiamente humanas para implementarse, no está al alcance de otras especies. Se trata de una preferencia social motivada por sentimientos y emociones e influenciada por normas morales que a) se ha desarrollado en la intersección existente entre la transmisión genética y el aprendizaje cultural humano; b) ha coevolucionado junto con otros rasgos humanos; y c) se ha terminado convirtiendo en otro rasgo identitario específico y exclusivo del ser humano que le confiere una ventaja adaptativa desde el punto de vista evolutivo.

Este enfoque de reciprocidad, como ocurre con las propuestas de Frank, Dennett u Ostrom, centra principalmente su atención en ir más allá del individualismo. Pero, además, enfatiza también la necesidad de superar el reduccionismo de la ‘teoría económica’ contemporánea respecto a las preferencias que subyacen alrededor del comportamiento del agente en contextos económicos. El análisis del interés por el bienestar de uno mismo representa una importante fuente de conocimiento sobre las causas que modulan los comportamientos de los agentes en contextos económicos (Bowles, 2006: 11), sin embargo, como muestran los juegos de ‘one-shot’, muchas de sus actitudes quedan lejos de poder ser explicadas desde la preferencia egoísta e individualista que caracteriza al ‘homo economicus’ y que sirve como anclaje de la ‘teoría económica’ contemporánea. Algunas personas son capaces de actuar de forma cooperativa con extraños y de castigar comportamientos que se aprovechan de la cooperación de los demás para beneficio propio a pesar de los costes evolutivos derivados de tal comportamiento (Bowles y Gintis, 2011: 25).

Como argumenta Bowles, los individuos son ‘agentes adaptativos seguidores de reglas’. Es decir, las personas economizan sus limitados recursos cognitivos actuando conforme a reglas de comportamiento evolucionadas, entre las cuales “existen prescripciones éticas que gobiernan las acciones hacia los otros, es decir, *normas sociales*, cuya conformidad a las mismas es valorada por el actor (ex. la norma está internalizada) y apoyada por la sanción social” (Bowles, 2006: 97). Desde este punto de vista, la cooperación humana existe en gran medida porque las personas están motivadas por preferencias sociales: se preocupan por el bienestar de los otros, por valores de justicia y por normas de conducta decentes (Bowles y Gintis, 2011: 19).

El enfoque de ‘reciprocidad fuerte’, por consiguiente, es un tipo de reciprocidad que ancla sus raíces en la moralidad humana, aunando los intereses particulares, colectivos y generales de los agentes que cooperan. Se trata de un tipo de preferencia social que a) se expresa en un buen número de personas de todo mundo; b) tiene en cuenta tanto el resultado de la acción como el proceso que lo determina y el interés por el bienestar de los demás; y c) se estructura en un doble nivel: condicional e incondicional. Por una parte el de la cooperación con aquellos iguales que muestra una disposición similar: reciprocidad fuerte positiva (Fehr et al., 2002: 2). Y por otra parte el de la imposición de castigos sobre quienes se aprovechan de los demás o violentan las normas aunque suponga un costo personal importante: reciprocidad fuerte negativa. Ambos niveles se sustentan en gran medida sobre la capacidad humana tanto para generar normas sociales y morales como para interiorizarlas. Así como también de apoyarse sobre aquellos sentimientos morales y emociones sociales que, como la vergüenza o la culpa, subyacen cuando alguna de estas normas se viola, ya sea por uno mismo o por otros agentes.

La ‘reciprocidad fuerte’ es un ejemplo de cómo la cooperación entre grandes grupos de personas puede ser posible incluso cuando no existe ni la comunicación necesaria para generar ‘buena reputación’ entre los participantes ni una ‘metanorma’ que obligue a castigar a los desertores. La capacidad humana de generar e interiorizar normas sociales y morales a lo largo del proceso evolutivo ha dotado a las personas de los recursos necesarios para establecer y mantener relaciones ventajosas para todas las partes implicadas. Esto viene a significar que, más allá de agentes reciprocadores cuyas motivaciones se sustentan únicamente en la maximización del beneficio de los participantes, los reciprocadores fuertes tienden a orientar sus acciones por la razón práctica, por aquello que consideran justo o correcto. En este sentido, el proceso y no sólo los resultados son valorados en su justa medida. Independientemente de si

estos son ventajosos o no, un reciprocador fuerte puede aplicar un castigo a quienes se aprovechan del esfuerzo de los demás.

Ahora bien, las propuestas de reciprocidad desde la economía no acaban en la forma de lograr óptimos beneficios materiales o evolutivos para los participantes. Otras posturas, como el enfoque humanista desarrollado principalmente en la Università di Bologna y la Università de Milano-Bicocca, hacen hincapié además en la mejora de la pobreza relativa de los implicados. Como muestra este trabajo de investigación en el siguiente apartado, desarrollar la reciprocidad en contextos económicos significa aumentar las posibilidades de establecer y mantener relaciones tendentes a la autorrealización de los agentes económicos, a un mejoramiento personal desde el cual alcanzar la felicidad ‘eudaimónica’ de los implicados.

3.3 Explicación Económico-Humanista de la Cooperación

El enfoque humanista de economía, en especial la vertiente italiana, ha desarrollado sus trabajos sobre la reciprocidad entendiendo ésta como un mecanismo básico para la relacionalidad de los agentes económicos; como, en definitiva, una manera de humanizar la economía devolviéndole el carácter civil y civilizador de antaño. Esta propuesta representa un salto cualitativo importante respecto a los enfoques precedentemente descritos. Para la economía humanista la reciprocidad faculta generar relaciones estratégicas estables dentro de la economía, pero también y sobre todo, aquellas genuinas que son un valor en sí mismo y que permiten a los agentes autorrealizarse y a los mercados y las sociedades forjarse la base de su sostenibilidad y perdurabilidad en el tiempo.

Los experimentos llevados a cabo por la ‘teoría de los juegos’, la ‘teoría de los juegos evolutivos’ y la ‘neuroeconomía’, evidencian que la ‘teoría económica’ contemporánea ha marginado muchos conceptos clave para la economía desde que la revolución marginalista configurará los fundamentos del llamado neoclasicismo económico, tales como el don, la gratuidad, la fraternidad, el amor, el provecho, la relacionalidad, la virtud, los sentimientos morales, la comunión, la felicidad o la reciprocidad. Este olvido intencionado ha traído consigo un gran número de problemas socioeconómicos por el análisis distorsionado de la realidad llevado a cabo por la ciencia económica. La restitución de estos conceptos como valor económico no implica romper con la ‘teoría económica’ tradicional, sino enriquecerla en su búsqueda de soluciones plausibles a los problemas actuales que limitan su desarrollo tanto económico como social: insostenibilidad de los mercados, el problema del ‘wellfare-state’, la productividad a través del capital conocimiento, la infelicidad de la

sociedad de consumo, la ineficacia en el uso de los recursos escasos, la degradación medioambiental del entorno, etc.

La alternativa que proponen propuestas como las de Luigino Bruni y Stefano Zamagni desde el humanismo económico es la recuperación del papel de la relacionalidad para la economía. Al igual que Ostrom y Bowles y Gintis, también sostienen la tesis de que la cooperación entre agentes no sólo es posible, sino necesaria para gestionar y mejorar los resultados del intercambio. A través de ésta el agente consigue romper esa barrera del 'equilibrio subóptimo' que no logra salvar el 'homo económico' en los juegos de estrategia por su naturaleza irremediabilmente individualista y egoísta (Zamagni, 2006b: 43). Pero además, porque la relacionalidad entre agentes no sólo mejora la utilidad gracias a la mejora de los resultados como demuestra la 'teoría de los juegos' ampliada o evolutiva, también logra desarrollar el potencial inherente a la relación misma del cual depende la satisfacción de los 'ingresos relativos' y el óptimo beneficio autorrealizativo de los implicados (Bruni, 2008: 104-106).

En este sentido, la propuesta de Bruni y Zamagni va mucho más allá de la 'reciprocidad directa' de Ostrom y la 'reciprocidad fuerte' de Bowles y Gintis al intentar abordar cuestiones de vida buena. Para ambos, la reciprocidad no sólo permite construir la confianza necesaria para continuar cooperando con otros agentes, ya sea para gestionar un bien común o para obtener una ventaja adaptativa desde el punto de vista evolutivo, también puede generar un tipo de 'relacionalidad' que permite florecer amistad, amor, respeto, gratuidad, identidad y otros tipos de bienes no estratégicos que fluyen independientemente de cuáles sean los resultados de la relación (Bruni, 2005: 552-553). 'Bienes relacionales', como así fueron acuñó Martha Nussbaum en *The Fragility of Goodness: Luck and Ethics in Greek Tragedy and Philosophy* (2001: 343-335), que constituyen la base sobre la cual se construye la felicidad de los agentes, sus diferentes planes de vida buena. Una felicidad que es compartida y cuyo mecanismo de implementación se basa en el intercambio recíproco.

Se trata, pues, de un enfoque humanista de economía que intenta recuperar la relacionalidad para reconciliarse con todos estos conceptos que han ido perdiéndose por el camino y que hoy pueden resultar un aporte determinante para hallar soluciones plausibles a los muchos problemas socioeconómicos actuales. Una alternativa a la visión 'dicotomía de la vida civil'⁸¹ basada en tres principios básicos y complementarios: el principio de eficiencia, el principio de equidad y el principio de reciprocidad, y cuya complementación posibilita atender el mayor

⁸¹ Esta visión entiende la sociedad y el mercado como dos mundos diferentes y antagónicos.

enriquecimiento y sostenibilidad tanto del mercado como del Estado y de la sociedad contemporánea.

3.3.1 Reciprocidad Transitiva

La ‘reciprocidad transitiva’, constituye uno de los enfoques humanistas de economía más importantes que se han desarrollado en el norte de Italia durante los últimos tiempos. Esta propuesta, representa una relación cooperativa donde, como destaca su principal teórico, lo importante no son los resultados de la relación de reciprocidad, sino los bienes intrínsecos que subyacen a la relación misma y que se puede generar cuando los agentes económicos se relacionan de forma no estratégica, tales como la amistad, la simpatía, el amor o la construcción de la identidad.

Desde un enfoque de ‘economía relacional’, Stefano Zamagni, profesor de economía de la universidad de Bolonia y mayor valedor de esta propuesta, ha desarrollado sus investigaciones durante las últimas dos décadas sobre los presupuestos antropológicos que subyacen de la ‘teoría económica’ contemporánea. Su enfoque de ‘economía relacional’ hace hincapié precisamente en la necesidad de recuperar la relacionalidad interpersonal entre agentes económicos para poder superar los problemas actuales de una economía que, fundamentada en una errónea interpretación del comportamiento humano, ralentizan su desarrollo y ponen en serio peligro su sostenibilidad a medio y largo plazo. Tanto el concepto de bienestar que maneja el discurso económico como la marginalidad de todas aquellas motivaciones prosociales, limitan enormemente la sustentabilidad económica, social y humana (Zamagni, 2008b: 169).

Al igual que ocurre con las propuestas evolutivas, para Zamagni los problemas actuales de la economía no son fruto del comportamiento autointeresado de los agentes económicos, sino de la posición acrítica que mantiene la ‘teoría económica’ hacia el individualismo axiológico; una postura claramente sustentada en la figura paradigmática y contraproducente del ‘homo economicus’ (Zamagni, 2002: 68). Del mismo modo, también cree que la manera de superar este hecho pasa por potenciar los comportamientos recíprocos en la economía, puesto que se trata de un mecanismo básico para el logro y mantenimiento de la cooperación entre agentes. Sin embargo, a diferencia de éstas, la mayor preocupación de Zamagni estriba en lograr satisfacer un nivel de bienestar de los agentes cuya dimensión alcanza tanto aquellas necesidades objetivas —que se satisfacen a través de ‘bienes adquisitivos’— como también relativas —que se logran mediante ‘bienes relacionales’—. Y este objetivo

sólo es posible a través de un tipo de reciprocidad genuinamente humana cuya característica principal, que no única, es la ‘transitividad’.

La ‘reciprocidad transitiva’ desarrollada por Zamagni se articula en base a una estructura triple que evita el uso de la relación sólo como un medio para satisfacer un fin particular. Cuando un agente ofrece ayuda, siempre espera una respuesta proporcionada por parte del receptor, ya sea en cantidad o en calidad, aunque no necesariamente dirigida hacia él. La respuesta comportamental del otro, basada en un sentimiento de gratitud producido por la ayuda percibida, puede ser dirigida hacia un tercer agente sin que por ello resulte negativo para mantener la relación que se ha establecido entre ambos. Dicho de otro modo, [A] ofrece su ayuda a [B], y [B] puede responder devolviendo la ayuda a [A] o introducir un tercer elemento, [C,] sin que por ello se vea rota la relación (Bruni y Zamagni, 2007: 148).

La estructura trinitaria constitutiva de la reciprocidad se apoya sobre tres cuestiones básicas: a) el don o ayuda recíproca no es el fin, sino el medio a través del cual da comienzo una relación, una cadena de actos recíprocos que genera un vínculo sólido entre implicados; b) la reciprocidad, a diferencia del intercambio de equivalentes o el altruismo puro, no busca dar para recibir o para meramente asistir al otro —lo que sería compatible en ambos casos con la lógica del ‘homo economicus’— sino para empoderarlo y capacitarlo⁸²; y c) el fin de la reciprocidad es la relación misma, el valor del vínculo generado entre los implicados, puesto que de ella florecen los bienes relacionales que permiten la autorrealización de los implicados, la felicidad en sentido ‘eudaimónico’ del término (Bruni y Zamagni, 2007: 157). De la relación misma y no del don florecen los bienes que están detrás de la felicidad de las personas y que también son parte fundamental del buen funcionamiento de las sociedades y de los mercados.

La clave para entender este enfoque de reciprocidad desde un punto de vista humanista, estriba en la realización del ‘yo’ mediante el reconocimiento recíproco entre personas (Zamagni, 2008c: 485). Los agentes construyen su identidad constituyéndose como diferentes a los demás. Pero al mismo tiempo que el proceso va generando la diferencia, logran paradójicamente afianzar el vínculo que los une, la analogía que los asemeja y que hace visible su mutua dependencia: la felicidad, que además de destaparse como tendencia natural del ser humano (Bruni, 543: 2005), es pública y relacional. Cuanto más diferente soy, y por tanto más me alejo de los demás, más unido me encuentro a ellos, más me doy cuenta de la

⁸² A mi juicio, el concepto de ‘empoderamiento’, en tanto que ‘capacitar al otro’ para que pueda elegir, decidir, obrar, etc., se ajusta perfectamente a la propuesta de ‘reciprocidad transitiva’. Par conocer más sobre este concepto, ver Cortina (2006: 3-18).

mutua dependencia que existe entre las personas y de que sólo en comunión con los demás puedo florecer y alcanzar la felicidad más perfecta⁸³.

Este punto de vista, se estructura en base a entender la felicidad como autorrealización y no como apropiación (Zamagni, 2006a: 64-65). Por este motivo, no puede supeditarse la felicidad sólo a la dimensión de la utilidad, puesto que ésta se alcanza a través de comportamientos individualistas y la autorrealización exige de relaciones interpersonales. En tanto que florecimiento —interpretación moderna que hace Sen de la felicidad ‘eudaimónica’ aristotélica— la felicidad de las personas dependerá tanto del consumo de ‘bienes privados’⁸⁴, materiales, como de ‘bienes relacionales’, autorrealizativos (Bruni y Zamagni, 2007: 144). De ahí que dejar fuera del discurso económico la relacionalidad limita o incluso impide al ser humano la posibilidad de llegar a realizarse y, por ende, de alcanzar la plena felicidad, que no es sino dentro de un proceso diacrónico de compañía con el otro a través del cual voy adquiriendo todos esos valores que me hacen juzgarla como completa y deseable.

Sin embargo, la búsqueda de una relacionalidad no diádica, repetitiva o, incluso, estratégica también ha marcado el desarrollo de las investigaciones de la economía de corte humanista. Incluso Bruni, que desarrolló sus primeros trabajos defendiendo una economía basada en la ‘reciprocidad transitiva’, ha aunado esfuerzos con otros teóricos en los últimos años para desarrollar una propuesta alternativa que no se limite a grupos pequeños ni se sustente necesariamente sobre un horizonte de interacción infinita (2008: 121-122). Este tipo de reciprocidad ha sido denominada por como ‘reciprocidad incondicional’.

3.3.2 Reciprocidad Incondicional

Por su parte, Bruni se ha preocupado durante los últimos 20 años en desarrollar un enfoque de economía caracterizado principalmente por el fomento de la ‘cultura del dar’ entre todos los agentes directos e indirectos (Araya y Bolaños, 2004: 53; Lubich, 2001: 38-39); una teoría economía ciudadana que, nacida alrededor del ‘movimiento de los Focales’ que Chiara Lubich lidera desde 1991, esconde “toda una propuesta práctica que ya se está viviendo y ofreciendo a través de propuestas prácticas de Comunión que se realizan en algunos países del mundo como Brasil” (Galindo, 2003: 15).

⁸³ Este punto es clave para comprender la reciprocidad, puesto que la construcción de ayudar al otro a través del don recíproco lo empodera, lo vuelve un igual desde el cual poder empezar a construir mutuamente las identidades que permiten autorrealizarse. Si enfrente no hay un igual, no es posible dar este paso.

⁸⁴ Bruni también utiliza ‘bienes de confort’ o ‘bienes de mercado estándar’ como sinónimo de ‘bienes privados’ (2008: 103)

Como propuesta alternativa a la ‘cultura del tener’, que se basa en un individualismo axiológico, la ‘cultura del dar’ se fundamenta en el ‘nosotros’ de la fraternidad de las primeras comunidades cristiana, cuyos ciudadanos, reconociendo a los demás como hermanos, ofrecían voluntaria y libremente sus bienes a la comunidad (Araya y Bolaños, 2004: 53). Desde este enfoque humanista, que no asistencialista ni altruista (Bruni, 2008: 51), el movimiento se ha consolidado como solución plausible para intentar sacar adelante a las miles de familias que se hallan hundidas en la miseria en muchos lugares del mundo (Galindo, 2003: 15, 2008: 13). Su idea consiste básicamente en aceptar que toda ayuda debe necesariamente proceder de un igual, un hermano, puesto que de lo contrario la prestación alienta un proceso de corrosión de la autoestima del necesitado que favorece la constitución de un ser pasivo y dependiente que, en algunos casos, llega a convertirse en esclavo. El pobre recibe, pero también da, contribuyendo a la consecución del bien común y aumentando de esta forma su cariño tanto por los demás como por sí mismo. De esta manera, cada vez que una persona logra salir de la indigencia y de la miseria se integra plenamente en la vida civil, alimentando con ello una sociedad mucho más humana (Bruni, 2008: 26).

Del intento por recuperar en la práctica esta ‘comunidad de bienes’ dentro de la sociedad, ya sea mediante la aportando materiales, cualidades o conocimientos, nace la Economía de Comunidad (EdC) que ha desarrollado Bruni. Se trata de un enfoque de economía que a) florece tanto de experiencias económicas no capitalistas como de cooperativas y de acciones concretas de consumidores, propietarios y Estados (Bruni, 2008: 27); b) entiende como fundamental para su desarrollo vivir la vida de la ciudad y de los ciudadanos (Bruni, 2008: 24); c) encuentra su sentido en el carisma franciscano y su naturaleza fraterna, de reciprocidad (Bruni, 2008: 26); y d) se aplica a través de empresas de comunión, de fraternidad, que se conciben a sí mismas como medios y no como fines y cuya característica básica estriba en su preocupación por, además del crecimiento, la cultura, la pobreza y la indigencia (Bruni, 2008: 27).

Este concepto de comunión, afirma Bruni, guarda una estrecha relación con la fraternidad, el único de los tres principios de la Revolución Francesa que la tradición del pensamiento económico todavía no ha fagocitado (2008: 140). Pero hoy, como argumenta, las carencias y de deficiencias de los mercados han puesto de manifiesto la necesidad existente de relacionalidad, de ir más allá del mero intercambio de equivalentes para encontrar fórmulas que permitan generar dentro de la economía mayores lazos sociales entre agentes (Bruni, 2008: 141). Porque el modelo económico adoptado y promocionado esconde la perversidad de la nostalgia, puesto que a mayor creación y consumo de bienes materiales,

que se obtienen y se disfrutan de forma individual, menor posibilidad de generar bienes relacionales, que se obtienen y se disfrutan en compañía y que son fundamentales para el desarrollo de los máximos de vida buena (Bruni y Stanca, 2005: 5).

Recuperar la relacionalidad significa para la EdC volver a introducir en el discurso económico el concepto de fraternidad, que en economía está ligado al de reciprocidad. Un concepto cuya principal tarea estriba en la satisfacción de la libertad y la igualdad de los agentes marginados, disminuyendo de esta forma tanto la pobreza absoluta —el número de personas que viven por debajo del umbral de la miseria— como la pobreza relativa —las desigualdades económicas y sociales entre personas— (Bruni, 2008: 141-143).

Desde este punto de vista, Bruni propone un tipo de reciprocidad cuya característica principal es su incondicionalidad. Una reciprocidad muy cercana al altruismo que intenta eliminar todo posible uso estratégico de la relación, así como desvincularla de las interacciones infinitamente repetidas en grupos cerrados. Esta propuesta de reciprocidad se basa en la ‘recompensa intrínseca’ que obtienen el agente y que es independiente del resultado.

Apoyándose en estudios psicológicos, Bruni entiende que este enfoque incondicional de reciprocidad no está condicionado ni por la respuesta del otro ni por su disposición a establecer un vínculo relacional. Su idea también sigue una estructura trinitaria, pero desde una perspectiva más cercana a la ‘reciprocidad indirecta’ de Sugden: [A] recíproca con [B] con la esperanza de que su actitud pueda generar tal vez un proceso recíproco entre [B] y [C]. La diferencia sustancial estriba en que A no condiciona nunca su acción a lo que haga [B]. Espera que con su proceso de ayuda abierto sobre [B] pueda empoderar a éste de tal forma que desate una cadena de acciones paralelas similares consigo mismo o con otras personas, pero sin condicionar la continuación de sus acciones a esta respuesta (Bruni, 2008: 124).

Paradójicamente se podría decir que la ‘reciprocidad incondicionada’ renuncia incluso al mismo acto recíproco, pero para Bruni no es el caso. Se trata de una acción basado en el ágape cristiano y ligado a la vida en comunión y a la gratuidad. Un comportamiento que no tiene en cuenta el don por parte del otro (Bruni, 2008: 124), pero cuyos resultados dependen en gran medida de la respuesta que éste dé (Bruni, 2008: 128-129). La no condicionalidad de tal comportamiento estriba precisamente en la ‘recompensa intrínseca’ que el agente consigue cuando actúa de este modo, la cual “debe ser suficientemente elevada como para compensar los costes que supone en términos de pagos materiales” (Bruni, 2008: 130). Un acto de

este tipo es plenamente eficaz cuando el otro reciproca, ya sea con él o con otros, pero la 'recompensa intrínseca' que subyace de tal comportamiento permite no tener que condicionarlo a la respuesta del otro.

Ahora bien, la 'reciprocidad indirecta' resulta, a mi juicio, ciertamente muy complicada de mantener en un contexto económico amplio, abierto y plural, a pesar de que, como afirma propio el propio autor, diferentes juegos experimentales demuestran que optar por este tipo de estrategia genera un mejor resultado para los participantes (2008: 130-131). Ello se debe a que, apoyándose en la lógica de la 'reciprocidad indirecta', los jugadores no necesitan preguntarse qué sentido tiene reciclar si nadie más lo hace, o para qué ser honesto si los demás no lo son. Las 'recompensas intrínsecas' que recibe, sobre todo cuando encuentra otros jugadores dispuestos a actuar recíprocamente, son suficientemente valiosas para hacerlo con independencia de cuál será el resultado final (2008: 131). Empero, desde mi punto de vista subyacen dos cuestiones problemáticas de todo ello.

La primera cuestión problemática, tiene que ver con justificar la reciprocidad desde un punto de vista psicológico y religioso. Los diferentes ejemplos que muestra, a los cuales recurre para fundamentarla, tienen una base racional que, más allá de las emociones y sentimientos que despierte la acción en el reciprocador o de la moral concreta desde la cual parte y se despliega, puede fundamentarse desde la razón práctica. El mayor problema al que se enfrenta, a mi juicio, es cómo compaginar diferentes modelos de vida buena con una autorrealización que, claramente, remite al seguimiento de un punto de vista moral concreto que no es compartido por todos los agentes económicos: el cristiano. Desde este punto de vista, subyace la duda de si los agentes no cristianos tampoco van a necesitar preguntarse por el sentido de reciclar o de ser honesto cuando nadie lo hace por una cuestión de 'recompensas intrínsecas'. Estas cuestiones sí podrían ser justificables desde un punto de vista del 'altruismo puro', donde no se espera respuesta alguna por parte del receptor, pero no desde la 'reciprocidad', sea del tipo que sea.

La segunda cuestión problemática, está relacionada con la 'aparente' diferencia existente entre la 'reciprocidad incondicional' y el 'altruismo'. Ésta se basa en que un mejor y más eficiente resultado de la acción depende de la respuesta del otro, mientras que el 'altruismo' no. Sin embargo, esto sería así si se tuviera en cuenta sólo una propuesta de 'altruismo puro'. Otras de sus formas, como el 'altruismo de parentesco', incurren en costes porque con ello procuran mayores posibilidades de supervivencia para sus genes. En ese caso, la respuesta de los otros también es determinante para obtener mejores y más eficientes resultados. Si uno da la vida por salvar a su hijo y luego éste decide no tener

descendencia, el esfuerzo resulta fútil. Existen, por consiguiente, formas de ‘altruismo’ que también están condicionadas a la respuesta del otro.

El enfoque desarrollado por Bruni está más cerca de ser una forma específica de altruismo, en tanto que ligada a una concepción de vida buena que, mediante unos valores y creencias compartidos por los implicados, le ayuda a ponerse en marcha y desplegarse, que de un tipo de reciprocidad. Aquí, el ‘reciprocador incondicional’ también es capaz de incurrir en costos elevados para defender y salvaguardar de un tipo de vida concreto que estima valioso por sí mismo. La cuestión, desde mi punto de vista, no es tanto si la posible respuesta del otro mejora los resultados de la acción, sino si existen expectativas de respuesta. En ese caso, tanto la ‘reciprocidad incondicional’ como el ‘altruismo puro’ ni siquiera contemplan tal posibilidad cuando llevan a cabo la acción. Pero ya se apoye en uno u otro punto de vista, la ‘reciprocidad incondicional’ parece hallarse más cerca del altruismo que de la reciprocidad.

En definitiva, tanto la ‘economía evolutiva’ como la ‘economía humanista’ parecen tener claro que la relacionalidad en contextos económicos es posible y altamente deseable. Ya sea para particular o grupalmente mejorar el bienestar o lograr óptimos resultados materiales, evolutivos o autorrealizativos, la adopción de estrategias cooperativas parece ofrecer mayores posibilidades y ventajas para los implicados. Desde este punto de vista, una ‘racionalidad económica’ sustentada sobre la figura del ‘homo economicus’ queda claramente en entredicho. No sólo por el conjunto más amplio de preferencias observables en la base del comportamiento de los agentes económicos, sino porque una racionalidad basada en el ‘homo reciprocans’ admite la posibilidad de resultados óptimos que no están siquiera al alcance ‘homo economicus’ dada, sobre todo, su disposición a comportarse continuamente de modo radicalmente individualista y asocial. En el siguiente cuadro, figura 1, se pretende mostrar sintéticamente los rasgos de estos enfoques.

COMPARACIÓN ENTRE ENFOQUES DE RECIPROCIDAD O ALTRUISMO							
	Transitividad	Bidireccionalidad	Costes	Beneficios	Condicionabilidad	Incondicionabilidad	Preferencias
Altruismo de Parentesco			Ayuda a parientes	Genéticos	Parentesco	Ayuda incondicionalmente	Individuales: Autointeresadas
Altruismo Parroquial			Ayuda al grupo	Para el grupo	Pertenencia al grupo	Castiga incondicionalmente	Sociales: Autointeresadas / grupo
Altruismo Incondicional			Ayuda a cualquiera	Para otros		Ayuda incondicionalmente	Sociales: Por el bienestar de los demás
Altruismo Solitario			Ayuda a necesitados	Para otros	Estar necesitado	Ayuda incondicionalmente	Sociales: Por el bienestar de los demás
Altruismo Recíproco		Espera respuesta		Mutuos en la relación	Responder cuantitativamente de la ayuda		Individuales: Autointeresadas
Reciprocidad Indirecta		Espera respuesta		Mutuos en la relación	Buena reputación	Ayuda incondicionalmente	Sociales: Autointeresadas
Reciprocidad Directa		Espera respuesta		Mutuos en la relación	Responder cuantitativamente de la ayuda		Sociales: Autointeresadas / Por el bienestar de los demás
Benevolismo		Espera respuesta	En la construcción de reputación	Mutuos en la relación/ Para otros en la construcción de reputación	Buena reputación / Responder cuantitativamente de la ayuda	En la generación de reputación	Sociales: Autointeresadas / Por el bienestar de los demás
Reciprocidad Incondicional			Ayuda a necesitados	Psicológicos	Estar necesitado	Ayuda incondicionalmente	Sociales: Autointeresadas / Por el bienestar de los demás /
Reciprocidad Transitiva	En la respuesta	Espera respuesta	Transitividad: A da a B, pero B puede dar a A o a C	Mutuos en la relación: bienes relacionales	Responder cualitativamente de la ayuda	La respuesta es incondicional. Cada nueva transacción es libre. No existe coerción extrema	Sociales: Autointeresadas / Por el bienestar de los demás / Por los compromisos
Reciprocidad Fuerte	En el castigo	Espera respuesta	Castiga a pesar de suponer un coste personal	Mutuos en la relación / Para el grupo en el castigo	Responder cuantitativamente de la ayuda	Castiga incondicionalmente	Sociales: Autointeresadas / Por el bienestar de los demás / Por los compromisos

Figura 1. Comparación enfoques de reciprocidad o altruismo [Patrici Calvo, 2012– elaboración propia]

De los posibles enfoques de reciprocidad mostrados, se han señalado dos cuyos principales teóricos defienden como genuinamente humanos. Por una parte la 'reciprocidad fuerte' que Bowles y Gintis desarrollan desde la economía evolutiva, y por otra parte la 'reciprocidad transitiva' que Zamagni resuelve desde una economía de corte humanista. El objetivo durante los próximos capítulos será precisamente profundizar de forma más concreta en el desarrollo de ambas propuestas con la idea de ver, principalmente, qué aspectos éticos subyacen tras ambas propuestas y, además, qué posibilidades ofrecen para el desarrollo de una 'racionalidad económica' capaz de aplicarse e implementarse en contextos económicos y empresariales desde sus bases éticas. Este análisis en su conjunto pretende ser sobre todo una puerta que posibilite plantear propuestas de mejora para la 'reciprocidad transitiva' y la 'reciprocidad fuerte'.

CAPÍTULO 4

STEFANO ZAMAGNI. RECIPROCIDAD COMO AUTORREALIZACIÓN

El economista italiano Stefano Zamagni, viene desarrollando sus investigaciones alrededor de un enfoque de economía de carácter 'relacional'. Su principal objetivo en las últimas décadas radica en mostrar y demostrar la idea de que la economía no puede permitirse por más tiempo continuar prescindiendo de la 'gratuidad' para desarrollarse y potenciarse. En tanto que principio fundamental del acto económico, posibilita no sólo implementar relaciones ventajosas en contextos económicos, sino mantenerlas y potenciarlas (Zamagni, 2006b: 17).

La principal preocupación de la propuesta de 'economía relacional' desarrollada por Zamagni se centra en mostrar por qué las relaciones interpersonales deben formar parte del núcleo duro de la ciencia económica. En este sentido, el economista italiano señala que tomar conciencia del proceso económico actual permite comprender dos cuestiones importantes. Por una parte, la necesidad de superar el reduccionismo de una teoría contemporánea que, fundamentada en una errónea interpretación de la acción humana, es incapaz de explicar y dar respuesta a los actuales problemas que agitan y preocupan a las sociedades contemporáneas. Y por otra parte, que este reduccionismo representa en sí mismo el principal obstáculo para consolidar nuevas propuestas e ideas dentro de la disciplina al convertirse en una forma de proteccionismo que limita tanto el análisis crítico de los hechos económicos como para toda nueva aportación enriquecedora que prevenga de esferas de conocimiento diferentes (Zamagni, 2008b: 169).

Desde esta perspectiva, el trabajo de Zamagni se ha centrado en mostrar los supuestos antropológicos que configuran el carácter actual de la 'teoría económica' contemporánea. Su idea parte de que a) tanto el concepto ciertamente limitado de bienestar personal que maneja el discurso económico como la marginalidad de toda motivación no autointeresada y, sobre todo, la aplicación no justificada de individualismo axiológico, son limitaciones que subyacen tras la actual ralentización del proceso de desarrollo tanto económico como social y humano (Zamagni, 2008b: 169). De ahí que el problema actual de la economía no sea tanto el comportamiento autointeresado del agente económico, que también, sino la posición acrítica que la 'teoría económica' mantiene hacia un individualismo axiológico que impregna todos los rincones de su propuesta y que, claramente, se halla sustentada sobre la figura paradigmática del 'homo economicus' (Zamagni, 2002: 68). Sobre todo porque la aplicación en

economía de la lógica del ‘homo economicus’ arrastra un doble nivel de incongruencia que distorsiona el análisis del hecho económico y limitan la posibilidad de encontrar respuestas concretas a los diferentes problemas que surgen de su implementación: uno relacionado con la realidad que intenta explicar tal lógica y otro concerniente a la pretensión de observar sólo aquello que es objetivable, mensurable (Zamagni, 2008b: 170-171).

El primer nivel de incongruencia se halla tras la suposición de que los procesos económicos tienen que ver exclusivamente con relaciones de intercambio de y entre mercancías. A pesar de que éstas ni se producen ni se intercambian por sí mismas, sino mediante personas que guardan una identidad concreta, la teoría abstrae todo lo que rodea el proceso económico más allá del puro objeto intercambiado. Este reduccionismo de la realidad acarrea no pocos problemas al focalizar principalmente la atención en la resolución de los conflictos de interés subyacentes mediante la aplicación del contrato, dando la espalda a toda aquella conflictividad relacionada con la identidad de los agentes implicados en la transacción.

La realidad muestra, empero, que los procesos económicos son principalmente “procesos de interacción entre los hombres”, y en tanto que el contrato no puede regularlo todo, y mucho menos la identidad de los individuos implicados —sería incluso contraproducente intentarlo—, otros tipos de conflictividad permanecen latentes y minimizan el óptimo beneficio de la transacción⁸⁵ (Zamagni, 2008b: 170).

El segundo nivel de incongruencia tiene que ver con considerar apto para el análisis económico sólo aquellos hechos que puede ser observado y constatado empíricamente; aquellos que, en definitiva, pueden ser matematizable. Todo lo demás —valores, creencias, sentimientos, emociones o representaciones simbólicas—, queda ‘al margen’ del estudio económico. Son cuestiones que atañen al nivel interno del individuo, quien es libre para poder expresar cualquier preferencia subjetiva (Zamagni, 2008b: 170).

La preocupación de la ciencia económica se limita, pues, a observar aquello que concierne a los resultados de comportamiento y no a “las motivaciones o disposiciones que subyacen a las elecciones” (Zamagni, 2008b: 170). Desde esta perspectiva, el bienestar se concibe como una respuesta extrínseca a la interacción —en tanto que resultado óptimo de ésta— y no intrínseca: con total independencia del motivo por el cual decidieron relacionarse los agentes, la maximización de la ‘utilidad’

⁸⁵ Como Ostrom, Zamagni también muestra preocupación por la reducción de los ‘costes de transacción’. Pero si bien Ostrom se centra principalmente en la influencia positiva que ejercen las ‘instituciones’ en todo ello, Zamagni lo hace en la potenciación de ‘relaciones interpersonales’. Ambos consideran que la ‘relacionalidad’ y las ‘instituciones’ son importantes en la minimización de los ‘costes de transacción’, pero cada uno acentúa una u otra en sus diferentes propuestas.

dependerá del aumento de los resultados de la interacción. El ‘homo economicus’ se constituye de este modo como una pobre representación de la conducta humana al ignorar aquellas motivaciones intrínsecas del agente que pueden ser consideradas como relevantes: valores éticos, creencias religiosas, cultura, etc. (Zamagni, 2008c: 480).

El problema de esta interpretación es que el bienestar de las personas, en tanto que ‘estar bien’, no es reducible a la mera adquisición individual de aquellos ‘bienes privados’ que logran satisfacer ‘necesidades materiales’. También requiere de la satisfacción de aquellas ‘necesidades expresivas’ que los agentes poseen y cuya satisfacción no es posible sin relacionalidad (Zamagni, 2008b: 170).

La dimensión del ‘estar bien’ del agente, por consiguiente, depende para Zamagni de dos tipos de capital complementarios e insustituibles que satisfacen necesidades distintas: los ‘bienes privados’ —de consumo— y los ‘bienes relacionales’ —autorrealizativos— (Zamagni, 2002: 117; 2008b: 170). El primero de ellos puede generarse y disfrutarse individualmente, pero el segundo no, puesto que pertenecen a una dimensión del ser humano que incapacita su producción o consumo individual. Depende de la reciprocidad, de la respuesta compartida por los agentes que están en relación (Bruni y Zamagni, 2007: 238-242).

Este es precisamente el elemento clave de la propuesta de ‘economía relacional’ de Zamagni: la reciprocidad, como lo es de todo el objetivo principal de este capítulo. La idea es profundizar en los diferentes elementos expuestos y que configuran el enfoque de ‘economía relacional’ propuesto por Zamagni. Pero sobre todo comprender cómo se articula la propuesta en base a una idea de reciprocidad que mantiene tres características principales y definitorias: ‘bidireccionalidad’, ‘condicionalidad incondicionada’ y, sobre todo, ‘transitividad’. Para ello, en un primer momento se atenderá al concepto ‘bienes relacionales’ y a su intrínseca relación con la autorrealización de las personas, con una construcción de la identidad que es condición de posibilidad de la felicidad —en sentido ‘eudaimónico’— de los implicados en el proceso. En un segundo momento el estudio se preocupará por el ‘principio de gratuidad’ que, según Zamagni, constituye el acto primero de todo comportamiento económico. Una economía en sentido relacional precisa potenciar la gratuidad para poder desarrollarse plenamente, puesto que, de este modo, se evita recurrir a mecanismos de coordinación de la acción externos que, como el contrato, no alcanzan todos los momentos posibles y requeridos que satisfacen el conjunto de necesidades de los agentes económicos. Finalmente, en un tercer momento se buscará una profundizar al principio de reciprocidad desarrollado por Zamagni y que constituye el eje vertebrador y dinámico de toda su teoría. Una reciprocidad que arranca

desde el reconocimiento del 'otro' como necesario para la propia configuración del 'yo', y que se despliega gracias al sentimiento de gratuidad por la ayuda percibida. Esto es, del 'reconocimiento recíproco' de que el otro está capacitado y es competente para sentir y emocionarse por uno mismo y por los demás⁸⁶.

4.1. Bienes Relacionales

El concepto 'bienes relacionales' o 'relational goods' fue acuñado y trabajado por primera vez en 1986 por la filósofa estadounidense Martha Nussbaum a través de sus estudios sobre Aristóteles en *The Fragility of Goodness: Luck and Ethics in Greek Tragedy and Philosophy* (2001: 343-335). Nussbaum entiende por 'bienes relacionales' aquellas "experiencias humanas en las que *el bien es la relación por sí misma*"; como puede ser el amor recíproco, la amistad y el compromiso civil, tres formas específicas de bienes que nacen y mueren con la relación misma (Bruni, 2005: 552; 2008: 91). Estos bienes no pueden generarse tras una relación instrumental, puesto que, como afirmaba Aristóteles, la amistad más elevada que contribuye a la 'eudaimonía' es una virtud y, por consiguiente, no puede ser instrumentalizada (Nussbaum, 2001: 361). Como argumenta Nussbaum siguiendo la propuesta aristotélica de 'eudaimonía', la vida solitaria es insuficiente para la felicidad humana, puesto que "no la escogeríamos ni la consideraríamos suficiente. Defender lo contrario contradice nuestras elecciones y creencias. (...) la *eudaimonía* debe englobar todo valor sin el que una vida se juzgaría como incompleta". Una vida solitaria, por consiguiente, "no sólo es menos que perfecta; también carece de algo tan fundamental que difícilmente estaríamos dispuestos a calificarla de humana" (2001: 350).

En esta misma línea argumentativa se mueve Zamagni, quien entiende que por 'bien relacional' puede definirse "aquel que produce utilidad para el consumidor sólo si es compartida con otros sujetos" (Zamagni, 1999: 225). Se trata de 'bienes intangibles' que se generan de la relacionalidad; que vienen a cubrir ciertas necesidades humanas que, 'marginadas' por la teoría tradicional, son causa de algunos de los grandes problemas socioeconómicos de nuestro tiempo: las 'necesidades autorrealizativas'; y que son posibles gracias al sentimiento de 'gratuidad' que se descubre tras una relación entre personas. Es, por consiguiente, la relación en sí misma y

⁸⁶ El 'reconocimiento recíproco' ha sido explicado en el punto 2.3.3 de este trabajo de investigación.

no el resultado de ésta la que constituye el bien (Gui, 2000: 152; Zamagni, 2008c: 484; 2007: 35; 2010b: 88).

a) Bienes relacionales como bienes autorrealizativos:

La atribución de la existencia también en economía de necesidades humanas autorrealizativas, como la amistad, el amor, el cariño, el reconocimiento, el aprecio o la identidad, supone para Zamagni tener que ir más allá del paradigma individualista y su concepción de felicidad como simple ‘utilidad’⁸⁷.

Para el economista italiano la ‘utilidad’ juega un papel importante para el desarrollo de la felicidad; pero no resulta suficiente para lograr su pleno desarrollo⁸⁸. El problema estriba en que mientras que la ‘utilidad’ se refiere a la propiedad de la relación entre el objeto y el sujeto —incluso el resto de agentes son vistos de forma únicamente instrumental, como simples medios para maximizar la ‘utilidad’ de un individuo o grupo— la felicidad está ligada a la propiedad de la relación entre sujeto y sujeto o, mejor dicho, entre persona y persona (Zamagni, 2006a: 64-65). En las últimas décadas, la preocupación de la economía contemporánea por la ‘utilidad’ — por la relación existente entre el objeto y el sujeto— ha permitido que hayan aumentado sustancialmente los ingresos que mejoran los niveles de pobreza ‘absoluta’ de los agentes económicos. Sin embargo, su tradicional desarraigo y despreocupación sobre las posibilidades de la relación entre persona y persona, la ha vuelto incapaz de actuar sobre otros niveles de pobreza que, como la ‘relativa’, depende esencialmente de la relacionalidad entre agentes y no de los resultados subyacentes⁸⁹. Este hecho permite

⁸⁷ Jeremy Bentham, uno de los máximos exponentes del pensamiento utilitarista, entiende por ‘utilidad’ “la propiedad por la que tiene todo objeto a producir un beneficio, ventaja, placer, bien o felicidad (todo lo cual en este caso viene a ser lo mismo) o (lo que igualmente viene a ser lo mismo) a prevenir el perjuicio, el dolor, el mal o la desdicha de la parte cuyo interés se considera: si esta parte es la comunidad en general, entonces se trata de felicidad en general; si es la de un individuo en particular, entonces la felicidad de ese individuo (...)” (Bentham, 2000: 14-15).

⁸⁸ La influencia del pensamiento aristotélico a través de los estudios de Nussbaum es fundamental en la construcción de la propuesta teoría de Zamagni. Aunque estas ideas están complementadas y desarrolladas por el economista italiano posteriormente, no cabe duda que han dejado su impronta en la configuración del enfoque de ‘economía relacional’ desarrollado por Zamagni. En sus estudios encontramos ideas y conceptos tan importantes como los bienes relacionales, la importancia de la ‘philia’, la relacionalidad, la reciprocidad, la justicia distributiva, la fragilidad de los bienes relacionales, el beneficio mutuo de una relación, la benevolencia recíproca, la importancia de la amistad para la economía y el trabajo, la confianza, la generación de bienes intrínsecos y extrínsecos, las importancia de las virtudes, el valor de la relación misma por encima de sus resultados, la imposibilidad de acceder a la felicidad plena a través de una vida solitaria, la importancia de la vida en comunidad, etc.

⁸⁹ Esta, a mi juicio, es otra diferencia importante entre Ostrom y Zamagni. La politóloga norteamericana centra sus estudios en los niveles de ‘ingresos absolutos’ que derivan de la relacionalidad entre individuos y se despreocupa de los ‘ingresos relativos’. Este hecho introduciría otras variables que tal vez explicarían mejor por qué los apropiadores del ‘bien

entender por qué en sociedades como las occidentales, que disfrutaban de un nivel de renta y de apropiación de bienes objetivos mayor que en cualquier otra época de la historia, los niveles de felicidad resultantes de los estudios de campo no muestran una diferencia significativa con otros países menos desarrollados⁹⁰ (Bruni y Zamagni, 2007: 218-219).

Para Zamagni, la respuesta a esta paradoja se halla en la necesidad de entender la felicidad en sentido ‘eudaimónico’⁹¹. No como apropiación, sino como autorrealización; donde la relacionalidad entre personas subyace como condición de posibilidad de su prosperidad⁹² (Zamagni, 2006a: 64-65). Por este motivo, no puede supeditarse la felicidad sólo a la dimensión de la ‘utilidad’. Entre otras cosas porque ésta ofrece la posibilidad de ser satisfecha a través de comportamientos individualistas, mientras que la dimensión autorrealizativa del agente exige de relaciones interpersonales continuadas. En tanto que ‘florecimiento’ —interpretación moderna que hace Sen de la felicidad ‘eudaimónica’ aristotélica— la felicidad de las personas depende tanto del consumo de ‘bienes privados’⁹³ —materiales— como de ‘bienes relacionales’, —autorrealizativos— (Bruni y Zamagni, 2007: 144). En la armonía de ambos bienes se encuentra la clave que posibilita a los agentes hallar una felicidad que, desde este punto de vista, no es privada, sino pública.

El punto de partida del pensamiento de Zamagni estriba en la construcción de la identidad, en una realización del *sí* que implica reconocimiento mutuo y desde el cual se determina el *ligatio* que *ob-liga* a las personas: la constatación de su mutua dependencia. Mediante el proceso de construcción de la identidad, las personas buscan tanto reconocerse a través de los demás como ser reconocido por los demás. Este proceso implica dos cuestiones importantes que resultan paradójicas. Por una parte que, en tanto que la persona se constituye como diferente, se va distanciando cada vez más de los otros. Y por otra parte que,

común’ no se dejan seducir tan fácilmente por su supuesta ‘natural’ propensión a comportarse como un ‘free-riders’.

⁹⁰ Este hecho vendría a ser la ‘paradoja de la felicidad’ planteada por Richard Easterlin en 1974 tras las conclusiones de los estudios que llegaron los psicólogos Brickman y Campbell y que fueron mostradas ‘Hedonic Relativism and Planning the Good Society’ (1971): después de un determinado nivel de renta, mejorar las condiciones ‘objetivas’ de las personas no produce efectos reales sobre el *estar-bien* de éstas (Bruni y Zamagni, 2007: 217-218). Por consiguiente, renta y felicidad no parecen ir de la mano cuando el estudio no se centra en un momento concreto y explora el proceso diacrónico de la vida del sujeto (Bruni, 2008: 82).

⁹¹ Como argumenta Agustín Domingo, “si actualizásemos reflexiones como las de Aristóteles o santo Tomás cuando hablamos de felicidad como perfección, hoy estaríamos obligados a entenderla como autorrealización” (2002: 144).

⁹² Como argumenta Bruni, “el fin último de la acción humana es la felicidad. Trabajamos, sufrimos, disfrutamos, sin duda por muchas razones inmediatas, pero sobre todo, porque queremos responder, más o menos correctamente, a una unidad profunda de realizar nuestro potencial, para prosperar como seres humanos, para responder, a continuación, una llamada a la felicidad” (2005: 543).

⁹³ Bruni también utiliza ‘bienes de confort’ o ‘bienes de mercado estándar’ como sinónimo de ‘bienes privados’ (2008: 103).

paradójicamente, el mismo proceso de reconocimiento de aquello que separa a las personas, logra precisamente afianzar el vínculo que los une, la analogía que los asemeja y que hace visible su mutua dependencia: la búsqueda de la felicidad, que además de destaparse como tendencia natural del ser humano, es pública y relacional. Como argumenta Zamagni, el “bien de la autorrealización se alcanza cuando existe un reconocimiento recíproco” (2008c: 485).

Para Zamagni, el proceso de autorrealización o florecimiento personal implica que las personas iguales se van constituyendo como diferentes para, de esa forma, poder llegar a encontrarse plenamente. A través de la construcción de las identidades, las personas se percatan del *ligatio*, de la mutua dependencia existente: la realización del sí, clave para alcanzar la felicidad a la que el ser humano tiende por naturaleza, sólo es posible en relación con el otro. Cuanto más me realizo, y por tanto más me alejo de aquellos que me rodean, más me doy cuenta de la mutua dependencia que existe entre unos y otros al constatar que sólo en relación con los demás se puede florecer y alcanzar la felicidad más perfecta⁹⁴. De ahí que, dejar fuera del discurso económico la relacionalidad limita al ser humano las posibilidades de llegar a realizarse y, por ende, de alcanzar la plena felicidad.

b) Bienes relacionales como bienes sustitutivos:

A pesar de estas cuestiones apuntadas, dada la noción de ‘libertad particular’ sobre la cual se erige, el ‘paradigma individualista’ que subyuga la mayor parte de la ‘teoría económica’ contemporánea ha logrado que se deje al margen del discurso económico la preocupación por la relacionalidad y los bienes intrínsecos que ésta puede generar. El mercado, gracias a que consigue evitar la necesidad de recurrir a la benevolencia de los demás para poder actuar en él, se constituye como un espacio de libertad suficiente donde el individuo puede desarrollarse plenamente a través de su propia voluntad y capacidad y con total independencia del resto de agentes participantes. Sin embargo, consciente del problema que subyace a la falta de relacionalidad, el ‘paradigma individualista’ se ha preocupado curiosamente de intentar cubrir el vacío existente mediante ‘bienes sustitutivos’ que, compatibles con el individualismo, logran paliar de algún modo las carencias que su ausencia deja en el agente y que minimizan los resultados (Bruni, 2008: 86-88; Bruni y Zamagni, 2007: 240; Zamagni, 2006a: 63).

⁹⁴ Este punto es clave para comprender la reciprocidad, puesto que la construcción de ayudar al otro a través del don recíproco lo empodera, lo vuelve un igual desde el cual poder empezar a construir mutuamente las identidades que permiten autorrealizarse. Si enfrente no hay un igual, no es posible dar este paso.

Los ‘bienes posicionales’, por ejemplo, son ‘bienes sustitutivos’ de las relaciones humanas que no escapan al control del propio individuo y se producen y adquieren en el libre mercado. Estos bienes “confieren utilidad por el status que crean, por la posición relativa en la escala social que su consumo consiente ocupar”, como la compra de una casa, un coche, o cualquier utensilio de marca (Zamagni, 2006a: 63). El individuo que los adquiere y los disfruta busca establecer algún tipo de relación con los otros, puesto que el fin de su consumo es generar una ‘etiqueta’ mediante la cual situarse frente a los demás en un juego competitivo de suma cero (Zamagni, 2006a: 63).

Sin embargo, como argumentan tanto Bruni como Zamagni, estos ‘bienes posicionales’ son insuficientes e incluso perversos en ocasiones. Entre otras cuestiones, porque su característica principal, la ‘competencia posicional’, donde lo que cuenta es el nivel relativo de consumo, genera en el sujeto la necesidad de producir y acumular más bienes que el resto (Bruni, 2008: 86; Zamagni, 2009: 13). Ello puede ocasionar una sensación de insatisfacción permanente por un doble motivo: a) porque al estar constantemente pendiente de producir más bienes que el otro reduce el tiempo disponible para disfrutarlos, y b) porque si finalmente la producción de bienes no sirve para lograr la victoria en la lucha competitiva que se sigue con el otro, su valor decrece⁹⁵. De esta forma, los ‘bienes posicionales’ no sólo no logra incrementar la ‘utilidad’ del agente, sino que puede incluso llegar a disminuirla por alguno de los dos motivos apuntados (Zamagni, 2006a: 64).

c) Bienes relacionales como bienes de gratuidad:

En sus últimos trabajos, Zamagni le confiere un nivel superior a los ‘bienes relacionales’, concretamente el de la gratuidad, y recurre a su comparación con los ‘bienes de justicia’ para aclarar su sentido. Tanto los ‘bienes de justicia’ como los ‘bienes de gratuidad’, ahora llamados ‘bienes de gratuidad’, representan virtudes, pero mientras los ‘bienes de justicia’ “nacén de un deber; los bienes de gratuidad nacén de un *obligatio*. De este modo, son bienes que florecen del reconocimiento de que yo estoy ligado a otro que, en cierto sentido, es parte constitutiva de mí”⁹⁶ (2009: 16).

Desde este punto de vista, Zamagni afirma que “la lógica de la gratuidad no puede ser simplemente reducida a la dimensión puramente ética” (2009: 16). Esto quiere decir que la gratuidad puede ser entendida como una ‘virtud cívica’ (Zamagni, 2007: 35), pero no como una ‘virtud

⁹⁵ Como explica Bruni, “si mi renta aumenta un 10% pero la de mi compañero de oficina aumenta más (15%), podría encontrarme con mayor renta pero acompañada de mayor insatisfacción” (2008: 86).

⁹⁶ Esta idea será criticada en el punto 4.4.1.

ética' (Zamagni, 2009: 16), puesto que la justicia, en tanto que 'virtud ética', se representa bajo la 'lógica de la equivalencia', mientras que la gratuidad, en tanto que 'virtud cívica' y fundamentada en la reciprocidad, se muestra bajo la 'lógica de la sobreabundancia' (Zamagni, 2007: 35). Como el propio Zamagni argumenta, "(...) la gratitud es más bien la dimensión "supra-ética" del comportamiento humano porque su lógica es la de la sobreabundancia" (Zamagni, 2009: 16).

Para Zamagni hay, por consiguiente, un momento que es previo al don como reciprocidad y que constituye un acto primero de la relacionalidad tendente a la autorrealización: la gratuidad. Este sentimiento se despierta en los agentes cuando se dan cuenta de lo mucho que necesita al otro para existir, por lo que el otro se convierte en sí mismo un don para mí, en un regalo o ayuda desde el cual puedo constituirme como persona. Sin el reconocimiento de los otros, no puede florecer la identidad del sujeto. Un reconocimiento que es recíproco y que se genera a través del sentimiento de gratuidad que florece del propio reconocimiento de la mutua dependencia.

4.1.1 Características Básicas de los Bienes Relacionales

A través de todas estas cuestiones apuntadas, y siguiendo los trabajos de Bruni y Zamagni tanto desarrollados en solitario (Bruni, 2008: 93-95; 2005: 554-557; Zamagni, 2006a: 57-61; 2008c: 480-485; 2009: 11-16; 2010b: 87-89; 2010b:72-73) como colectivos (Bruni y Zamagni; 2007: 237-242), es posible identificar ciertos rasgos básicos que definen los 'bienes relacionales' y que les confieren tanto diferenciación sobre los 'bienes posicionales', 'bienes estándar' o 'bienes de justicia' como, sobre todo, incompatibilidad con la dimensión individual en la que se basa la 'teoría económica' tradicional⁹⁷:

- a) Identidad: Contrariamente a la propuesta de Philip H. Wicksteed en *Common Sense of Political Economy* (1957: 281), aquí la identidad de los agentes implicados es determinante para poder generar 'bienes relacionales'. Aquel bien que se genera de una relación de intercambio anónima no es relacional, es privado. El tuisismo es fundamental para poder establecer transacciones que generen 'bienes relacionales'⁹⁸.

⁹⁷ Cabe destacar en este punto que, a pesar del número de características que se muestran en este estudio sobre los bienes relacionales, en sus trabajos Zamagni es coherente con su propuesta económica trinitaria y las agrupa todas ellas en tan sólo tres.

⁹⁸ Wicksteed entiende que puede haber en los agentes económicos motivos egoístas o altruistas para participar en de la economía, pero tanto da, pues, siempre y cuando no interfieran en la transacción comercial misma, carecen de importancia. Por ese motivo, la "característica especial de una relación económica no es su "egoísmo", sino su "no-tuisismo", lo cual significa que puedo comerciar con 'todos' menos 'contigo' (1957: 174). La naturaleza

- b) Reciprocidad: Se trata de un bien que florece desde la acción recíproca, ya que sólo pueden generarse y disfrutarse en comunión, y la reciprocidad mutua es siempre esperada y necesaria. Cuanto más tiempo y energía consume un sujeto en su socialización, mayores posibilidades de aumentar su consumo. Ahora bien, si estos esfuerzos no tienen una respuesta proporcionada de otros individuos, no se materializan en un bien. Es, por consiguiente, un bien que se genera sólo a través de la reciprocidad.
- c) Fragilidad: La dimensión de reciprocidad que caracteriza los 'bienes relacionales' los dota a su vez de una fragilidad que no forma parte de otros tipos de bienes. Mientras que, por ejemplo, los 'bienes privados' se basan en obligaciones, dado que la respuesta esperada por los agentes implicados en la relación está regulada por contrato y controlada por coerción externa a través del derecho, los 'bienes relacionales' lo hacen sobre expectativas, alrededor de un respeto mutuo que no concibe coacción externa posible. La libertad es una premisa fundamental en cada nueva transacción. De ahí que sean tan frágiles, ya que no pueden ser controlados de forma individual como sucede con los bienes privados. Cualquiera de las partes puede romper la relación en el momento que lo desee.
- d) Simultaneidad: Los 'bienes relacionales' se consumen al mismo tiempo que se generan. Todos los implicados en la relación co-producen y co-disfrutan del bien simultáneamente. De esta forma, la figura del 'free-rider' queda descartada, puesto que el bien producido no sería finalmente relacional, sino estándar. Por consiguiente, no es posible separar el beneficio que cada consumidor obtiene de su uso del beneficio que obtienen los demás implicados. El interés se satisface 'con' y no 'en contra' de los demás.
- e) Motivación: En la producción y disfrute de los 'bienes relacionales' la motivación de los agentes es fundamental. Si éstos ven la relación de forma instrumental, simplemente como un fin para hacer negocios y no por su valor en sí misma, lo que se generan son bienes estándar y no de relación.
- f) Emergencia: El bien relacional no es tanto un producto de la relación de reciprocidad como un 'hecho emergente'. Se trata más bien de un tercero que supera la relación misma de los agentes.

misma del intercambio económico no exige egoísmo, ni mucho menos altruismo, sino anonimato. La motivaciones existen, pero no pueden interferir en el intercambio.

Tal vez ni siquiera las intenciones iniciales eran esas, pero igualmente emerge de la relación. Por tanto, el 'bien relacional' sobrepasa la aportación de los agentes. Desde este punto de vista, es la relación y no el resultado la que constituyen un bien económico. Son, por consiguiente, 'bienes de relación' como argumenta Nussbaum (2001: 344).

- g) Bien no instrumental: El 'bien relacional', como su nombre indica, se identifica con bienes y no con mercancías. Esto es, tiene valor y no precio de mercado, por lo que queda medido por la gratitud que logra generar y no por los resultados. No es concebible, por ejemplo, una relación de amistad de carácter instrumental que favorezca la 'eudaimonía'. Si cualquiera de los implicados entiende que la relación es un medio para lograr un fin externo, los bienes relacionales desaparecen. Esta es precisamente la característica básica de los 'bienes relacionales', la gratuidad.
- h) Bien comunicativo: El 'bien relacional' es un 'bien comunicativo', puesto que la comunicación entre los agentes es condición de posibilidad de su florecimiento y consumo. No es posible separar en el proceso de producción y disfrute de los bienes de la comunicación entre implicados. Sin comunicación se puede intentar generar bienes privados, aunque este hecho es cada vez más discutible, pero no bienes relacionales.
- i) Bien de utilidad creciente: A diferencia de los 'bienes privados', la 'utilidad marginal'⁹⁹ de los 'bienes relacionales' es creciente, puesto que tienden a aumentar su valor con el uso y a decrecer con el desuso. Esta característica es importante, dado que muestra un funcionamiento totalmente diferente a los bienes materiales, ya que la utilidad de éstos decrece con en uso. Cuanto más tiempo y esfuerzo se consume en la producción y disfrute de los 'bienes relacionales', mayor es la satisfacción que experimentan el sujeto.
- j) Bien realizativo: Son bienes a través de los cuales las personas logran alcanzar el fin al que todos tienden: la felicidad entendida como autorrealización. La amistad, el compromiso civil, el amor, la confianza, la identidad, etc. permiten la realización de sí, el

⁹⁹ La ley de la 'utilidad marginal' expresa que la satisfacción que aporta un bien determinado para un individuo tiende a decrecer cuando éste se consume de forma prolongada. Esto quiere decir que, por ejemplo, el valor de la utilidad experimentado cuando se empieza una comida va decreciendo conforme la sensación de saciedad aparece en el individuo, e incluso puede entrar en una fase negativa si se sigue comiendo. Así, el valor de un bien determinado se mide a través de su utilidad marginal y no mediante la utilidad objetiva. Sin embargo, esta 'utilidad marginal decreciente' no es aplicable a los bienes relacionales, dado que éstos funcional totalmente al revés que los bienes tradicionales, cuanto más se consumen, más satisfacción proporcionan (Becchetti et al., 2010: 102-104).

cual está detrás de la felicidad más perfecta que existe y a la cual sólo se accede mediante una relación continuada con los demás.

La felicidad en sentido ‘eudaimónico’, basada en la autorrealización de las personas, constituye el fundamento de la relacionalidad y, por ende, del enfoque de ‘economía relacional’ que propone Zamagni. Desde este punto de vista, el ‘homo economicus’ o ‘Chicago man’¹⁰⁰ se muestra como “un ser solitario y por tanto infeliz, tanto más cuanto más se preocupa de los otros, desde el momento que esta solicitud no es más que una idiosincrasia de sus preferencias” (Zamagni, 2006a: 65). Si se acepta esta idea, se hace preciso atender debidamente la satisfacción de aquellas necesidades autorrealizativas que acompañan a los seres humanos y que encuentran respuesta óptima mediante la producción y consumo de aquellos ‘bienes relacionales’ que se hallan en la dimensión interpersonal del ser humano (Zamagni, 2002: 117-118). De ahí que sea tan necesario superar el reduccionismo imperante en toda la ‘teoría económica’ y aceptar un nuevo paradigma económico fundamentado en la relacionalidad y no en la excluyente racionalidad solipsista y autosuficiente del ‘homo economicus’. Este nuevo paradigma relacional permite compatibilizar sin dificultad tanto la acumulación de aquellos ‘bienes privados’ que satisfacen necesidades materiales de los agentes, que se producen y se disfrutan de forma privada y que permite minimizar la pobreza ‘absoluta’, con los ‘bienes relacionales’ que satisfacen ‘necesidades realizativas’ de las personas, que se generan y se disfrutan en compañía y que permiten disminuir otras formas de pobreza como la ‘relativa’.

Además, como argumenta Zamagni el ‘individualismo axiológico’ no es un ‘hecho natural’ como pretende el discurso económico tradicional. Se trata más bien de una cuestión pre-analítica, un juicio de valor cuya justificación se considera totalmente innecesaria dada la capa de naturalidad, y por tanto de ‘verdad absoluta’, que lo envuelve (2006a: 17, 68). Este posición contrasta radicalmente con el trato dispensado a cualquier otra propuesta o hipótesis que vaya en contra o modifique la naturaleza del ‘homo economicus’, puesto que la justificación es, por encima de cualquier consideración, un requisito indispensable para ser al menos tenida en cuenta por la ciencia económica. De ahí que Zamagni responsabilice a los profesionales económicos de contribuir y fomentar este reduccionismo de la teoría, tanto por hacer creer que el rigor científico es aséptico como por juzgar que la investigación, para ser científica, debe liberarse en cada refinamiento de valores y motivaciones intrínsecas. El resultado de ambas cuestiones es un individualismo axiológico que, paradójicamente, acaba negando lo que supuestamente busca: la

¹⁰⁰ Zamagni utiliza en alguno de sus trabajo esta expresión moderna del ‘homo economicus’ acuñada por Daniel L. McFadden (1999: 77-78)

individualidad, puesto que difuminando al ser humano tras una 'hecho' natural se le niega la oportunidad de autorrealizarse (2002: 121-122).

Superar este reduccionismo es fundamental por los graves problemas que acarrea tanto para la economía como para la sociedad y el ser humano, y para ello Zamagni entiende que es preciso atender debidamente a dos cuestiones importantes y olvidadas por la teoría. Por una parte es necesario sustituir la noción de individuo por la de persona y, por otra, introducir el principio del gratuidad, en tanto que don como reciprocidad, en las preocupaciones del discurso económico. Ello permitiría a la 'teoría económica' abrirse a la relacionalidad, pasando de la propuesta individualista clásica, fundamentada en el 'egoísmo universal', a una teoría relacional de economía donde conceptos como don, gratuidad o reciprocidad juegan un papel determinante para el desarrollo y la sostenibilidad socioeconómica (2002: 68-69).

4.2. El Principio de Gratuidad

Las ventajas que muestra este nuevo 'paradigma relacional', deberían ser suficientes para sustituir el 'paradigma individual' dominante durante el último siglo y medio. A diferencia del 'paradigma individualista', este enfoque de 'economía relacional' permite explicar mejor la complejidad de la realidad y afrontar con mayores garantías la resolución de los problemas y conflictos actuales que subyacen a los mercados y a las sociedades actuales (Zamagni, 2002: 69; 2006b: 17), como el deterioro medioambiental, el aumento de las desigualdades, el incremento progresivo de la inseguridad ciudadana conforme el sentido de las relaciones interpersonales se erosiona, el florecimiento de nuevas formas de pobreza social, o la explosión de los conflictos de identidad entre otras muchas cosas (Zamagni, 2008b: 169).

En este sentido, Zamagni entiende que un enfoque de ciencia economía relacional fundamentada en la persona —sujeto con identidad— y no en el individuo —sujeto anónimo e insociable— no puede prescindir de potenciar y desarrollar una gratuidad que, como se ha comentado, es el principio primero de todo acto económico (2006b: 17, 36).

La gratuidad, entendida como aquella "actitud interior que nos lleva a acercarnos a cualquier persona, a cualquier ser vivo y a nosotros mismos no como cosas para usar, sino con las cuales entrar en relación, respetándolas y amándolas" (Bruni, 2008: 51), ya se encuentra presente en la economía contemporánea. Sobre todo, aunque no únicamente, a través de diferentes organizaciones de la sociedad civil y del voluntariado que se orientan por la reciprocidad en sus relaciones económicas internas y

externas. Sin embargo, la actual aplicación del ‘principio de gratuidad’ en contextos económicos se muestra en cierto modo alejado de su verdadero significado, por lo que no satisface plenamente el fin que le es propio: la generación de un tipo especial de relación basado en la fraternidad (Zamagni, 2006b: 33). Tres cuestiones al menos muestran la diferencia existente entre estas prácticas y aquellas que acciones que verdaderamente se encuentran orientadas por la gratuidad: interés, libertad e identidad.

La primera cuestión está relacionada con el supuesto ‘desinterés’ que se encuentra detrás de todo acto de gratuidad. El ‘principio de gratuidad’ es el principio del don como reciprocidad, lo que significa que la respuesta del otro, en tanto que respuesta derivada de un sentimiento por la ayuda percibida, es condición indispensable para poder generar una relación específica basada en la fraternidad (Zamagni, 2006b: 33). Sin embargo la mayor parte de las organizaciones que lo practican, ni reciben ni buscan recibir nada a cambio por su trabajo. Por eso no se está ante un acto recíproco, sino altruista, filantrópico o asistencialista (Zamagni, 2006b: 33). El problema aquí estriba en que difícilmente se puede generar un comportamiento de gratuidad si la acción termina con el acto de dar, como es el caso del altruismo, la filantropía o el asistencialismo. La respuesta del otro, en tanto que comportamiento positivo por la ayuda percibida, es condición indispensable para poder generar una relación basada en la relación misma y no en los resultados de ésta¹⁰¹.

Para Zamagni, no es cierto que tras la gratuidad, aun siendo una virtud, emerja de un total desinterés (2006b: 34). De hecho, el don como reciprocidad debe entenderse siempre dentro de la dimensión de los intereses¹⁰², en tanto que interés ‘por el otro’ e interés ‘por estar con el otro’¹⁰³ (Zamagni, 2006b: 38). Existe, por consiguiente, un interés superior que subyace de toda acción recíproca: la construcción de la fraternidad, y eso sólo se consigue con el don como reciprocidad (Zamagni, 2006b: 34). De ahí que la gratuidad sea totalmente compatible con la noción de interés y el altruismo, la filantropía o el asistencialismo no. Éstas sólo se preocupan por el acto del dar y se despreocupan por la identidad y por el

¹⁰¹ Como argumenta Bruni, la ‘gratuidad’ es un recurso que “aparece cada vez que se pone en marcha un comportamiento por motivos intrínsecos y no por un objetivo externo al comportamiento mismo”. En este sentido, por motivaciones intrínsecas entiende “la realización de determinadas actividades por la satisfacción inherente que se deriva de ellas y no por sus resultados o consecuencias” (2008: 45).

¹⁰² Zamagni entiende que el concepto de interés se ha pervertido, perdiendo su verdadero sentido: ‘inter-esse’ —estar entre— (2006b: 38). Mientras que en el ‘intercambio de equivalentes’ la relación es vista en función del *yo* y en el altruismo en función del *él*, en la ‘reciprocidad’ la relación es vista en función del *nosotros* (Zamagni, 2006b: 21). En este sentido el interés es por el otro y por mí mismo; por ‘estar en’ relación.

¹⁰³ Como se puede observar, el enfoque de interés de Zamagni representado aquí está muy relacionado con la ‘dimensión simpatética’ de la propuesta de ‘racionalidad económica’ seniana que se ha abordado en los puntos 1.3 y 2.3 de este estudio.

establecimiento de relaciones de amistad con el otro¹⁰⁴, un desinterés no sólo afecta a los resultados, también a la construcción de la relación misma con el otro (Zamagni, 2006b: 38).

La segunda cuestión tiene que ver con el fin de la gratuidad: generar lazos entre personas (Zamagni, 2006b: 34). Una organización, empresa o agente que practique la gratuidad no busca dar para ayudar, sino dar para que el otro pueda dar, para empoderarlo (Zamagni, 2009: 15). De ahí surge la respuesta comportamental por la ‘cortesía percibida’ y de ahí se genera la relación de amistad fraterna entre las partes implicadas (Zamagni 2006a: 39; 2009: 16).

Frente a estas cuestiones, la libertad se postula como parte fundamental y constitutiva de la gratuidad. Cada nueva acción ‘de dar’ va acompañada de la posibilidad ‘de responder’ de forma proporcionada, en calidad y no en cantidad, a ésta u otra persona (Bruni y Zamagni, 2007: 42; Zamagni, 2006b: 35). La filantropía, el altruismo o el asistencialismo tienen ciertamente buenas intenciones e intentan implementarlas mediante la generación de organizaciones o colectivos, pero sus acciones no están basadas en la libertad mutua y generan el efecto contrario esperado por la gratuidad: pasividad y dependencia. Su problema estriba esencialmente en que, mientras la libertad en cada transferencia es condición de posibilidad de la gratuidad, la no-libertad lo es del altruismo, la filantropía o el asistencialismo. Quien recibe la prestación derivada de este tipo de acciones, no tiene la posibilidad de poder responder adecuadamente. De esta forma, no es posible generar una relacionalidad entre agentes fundamentada en la gratuidad (Zamagni, 2010b: 89; 2006b: 35; 1997a: 159-192).

La tercera cuestión tiene que ver con el ‘reconocimiento recíproco’ que caracteriza toda relación basada en la gratuidad. Si el fin de la gratuidad es la relacionalidad y el interés de todo acto de gratuidad es el querer ‘estar en’ relación con el otro, es imprescindible que enfrente haya un tú, una persona con identidad propia, y no un anónimo¹⁰⁵. Todo acto de ayuda que

¹⁰⁴ Zamagni critica aquí el significado y la supuesta ‘sospecha’ que según Derrida planea continuamente sobre el don. Derrida entiende que un verdadero don debería ser totalmente desinteresado, por lo que no existe, puesto que el ser humano es antológicamente autointeresado. Así, la ‘sospecha’ se cierne irremediabilmente sobre la intencionalidad que hay en todo ofrecimiento de un don, dado que éste se supone libre y, sin embargo, guarda una carga importante de autointerés (Zamagni, 2006b: 39).

¹⁰⁵, Como se ha explicado en el punto 2.3.3 de este estudio, este momento concreto del ‘reconocimiento recíproco’ está relacionado con reconocimiento mutuo de que el otro es un ser competente y capacitado para poder sentir, estimar y emocionarse sobre uno mismo y sobre los demás. A mi juicio, como se verá en el punto 4.4.1 de este capítulo y, sobre todo, en el 8.8, este momento necesita complementarse con el del reconocimiento de las competencias y capacidades comunicativas de las personas. Son dos momentos del ‘reconocimiento recíproco’ que no pueden separarse, ya que se complementan. Uno representa la motivación, mientras que el otro está relacionado con la justificación. Zamagni

no permita el contra-don ataca —según Zamagni— directamente la identidad del otro¹⁰⁶. El receptor no se siente reconocido como igual. Más bien como meramente un necesitado, como un ser inferior sin capacidad de respuesta, lo cual dinamita la posible construcción de lazos de gratuidad entre ambos. Como argumenta Zamagni apoyándose en la idea de respeto mutuo de Sennett¹⁰⁷, ofrecer un don sin posibilidad de réplica altera la identidad del otro. Este hecho más bien humilla y avergüenza a quien lo recibe, lo cual produce en él un sentimiento de odio, vergüenza o hastío y no de gratuidad, evitando de este modo el posible establecimiento de relaciones entre ambos (Zamagni, 2006b: 35).

Por esto ello, actuar con gratuidad significa hacerlo desde la reciprocidad y no desde el altruismo, la filantropía o el asistencialismo. Todo aquel que desee generar una relación de este tipo, debe colocarse necesariamente al mismo nivel que el otro y no en un plano superior, ya que en el acto recíproco busca potenciar la construcción de la identidad de todos los implicados en la relación y no sólo la del ayudado. Como argumenta Zamagni, lo mejor que “puedo poner a disposición de la persona que está frente a mí es la capacidad de reconocer el valor de la existencia de esa persona, un recurso que no se puede producir si no se comparte” (2008c: 485). Por consiguiente, no se trata de dar una ayuda sin más, sino de empoderar, de mejorar las capacidades del otro (Zamagni, 2009: 15).

En resumen, la gratuidad no debe confundirse con la filantropía, el altruismo y, sobre todo, el asistencialismo, puesto que se muestra como una virtud, libre y valiosa por sí misma y no por los resultados que pueda generar (Bruni, 2008: 51-52). La gratuidad se basa en la reciprocidad, donde la persona que ofrece un don siempre espera una respuesta cualitativamente proporcionada por parte de quien lo recibe. Difícilmente se puede generar la debida gratuidad que permita formar lazos entre personas si a) el acto de dar termina ahí; b) cada nueva respuesta no se encuentra condicionada por la libertad de actuar, y c) la identidad de los implicados no tiene un papel destacado para generar y potenciar la interacción entre los agentes.

De esta forma, mientras lo importante en el altruismo, la filantropía y el asistencialismo es el don, el regalo o la ayuda ofrecida o percibida, en la gratuidad lo que importa es “construir una relación entre personas” (Zamagni, 2006b: 34) que permitan alcanzar la plena felicidad de todos los implicados. Una felicidad que, en definitiva, se constituye como pública y

no va más allá de una ética de la virtud y del perfeccionamiento del carácter, por eso no tiene en cuenta el reconocimiento comunicativo que subyace al ‘reconocimiento recíproco’.

¹⁰⁶ ‘Identidad’ significa para Zamagni “reconocerse y ser reconocido” (2006a: 44).

¹⁰⁷ En este sentido, Zamagni se apoya en Sennett y su idea del efecto negativo que puede producir el don en el receptor, en tanto que vergüenza y odio, por la falta de reconocimiento (Sennett2005).

relacional (Bruni y Zamagni, 2007: 60, 151). El don no es el fin, sino el mecanismo con el cual se consigue generar una relación de reciprocidad entre personas fundamentada en la fraternidad y no el individualismo. La gratitud, pues, no es ajena a la dimensión del interés y sí esquivada con todo aquello que evoque desinterés y se relacione con el no-tuismo (Zamagni, 2006b: 44). Gratitud significa construir fraternidad, y eso sólo se consigue mediante el uso del don como reciprocidad (Zamagni, 2006b: 34; 2009: 16).

En definitiva, la idea Zamagni estriba en que el logro de la autorrealización de los agentes económicos es una cuestión básica para la sostenibilidad y buen funcionamiento de las economías y las sociedades. Una forma de felicidad que, a diferencia de la 'utilidad', requiere de la generación y potenciación de relaciones genuinas basadas en la reciprocidad. Una especie de contrato del cual florece un 'capital relacional' que es condición de posibilidad de la autorrealización de los agentes económicos. La reciprocidad, pues, es la clave para lograr una economía de tipo relacional como la propuesta por Zamagni como alternativa al modelo fundamentado en la racionalidad del 'homo economicus'. Ésta se transforma en el punto de partida del logro de la generación de gratitud, confianza, amistad, amor, identidad, felicidad, etc., bienes valiosos por sí mismos que, complementados con los 'bienes privados', son condición de posibilidad tanto de la cohesión social como de la felicidad de las personas.

4.3 Reciprocidad Transitiva

La reciprocidad ha estado siempre muy presente en las sociedades, llegando a ser incluso un aspecto determinante en el proceso de adaptación y supervivencia de la especie humana como así muestran, entre otros, los estudios ya comentados de Bowles y Gintis (2011: 8-18). La ciencia económica contemporánea no se ha resistido a este hecho, pero sí a aceptar que la reciprocidad es plural y que la economía necesita de la complementación de todas sus formas para poder adaptarse y funcionar correctamente.

El estudio etimológico del vocablo reciprocidad muestra raíces latinas: 'rectous-procus-cum', que viene a significar 'relación de ida y vuelta' (Becchetti et al., 2010: 288; Bruni, 2008: 107). Siguiendo este significado, muchos tipos de relaciones pueden identificarse claramente con la reciprocidad, como es el caso del 'intercambio de equivalentes', pero no otros, como la filantropía, el altruismo o el asistencialismo. Pero a pesar de que la reciprocidad son una y muchas, como reconocen Zamagni en alguno de sus últimos trabajos (Becchetti et al., 2010: 293), y de que todas ellas son importantes y compatibles para el sostenible y correcto

funcionamiento de la economía, no todas sus formas están capacitadas para generar, potenciar y desarrollar los 'bienes relacionales' que permiten la autorrealización de las personas¹⁰⁸.

Para Zamagni, y en la misma línea de la crítica formulada por Conill en *Horizontes de Economía Ética: Aristóteles, Adam Smith y Amartya Sen* (2006b: 114-120), tras este reduccionismo subyace un problema derivado del economicismo que ha acompañado todo el proceso de desarrollo de la contemporaneidad: la atracción por los logros de la economía ha impregnado toda esfera de relación humana fagocitando y transformado conceptos, valores y procesos en 'hechos matematizables'. En este caso, uno de los damnificados ha sido precisamente el concepto de reciprocidad, puesto que se ha 'economizado' en un sentido neoclásico:

Nuestra cultura está tan llena de economicismo que cada vez que oímos hablar de una relación biunívoca entre dos sujetos nos sentimos inclinados a pensar que detrás subyace, aunque sea puramente indirecta, una relación de intercambio de equivalentes (Zamagni, 2006b: 38-39).

Esta reducción de la reciprocidad a meramente toda aquella expresión relacional cuyos logros puedan ser mensurables, y por consiguiente observados empíricamente y controlados por contrato para evitar la incertidumbre que subyace a toda transacción económica, arrastra los problemas derivados de la imposibilidad de generar 'bienes relacionales' como la confianza, la amistad o la identidad que son condición de posibilidad de la autorrealización de las personas y del correcto funcionamiento tanto de la economía como de las sociedades.

Como se ha comentado con anterioridad, la economía tradicional ha intentado paliar los efectos de los 'bienes relacionales' con el desarrollo de otros tipos de bienes, especialmente los sustitutivos, que, como la 'paradoja de Easterling' y los diferentes estudios posteriores muestran a través de la aplicación de la 'teoría de los juegos' en diferentes campos, no han obtenido el resultado esperado. Parece necesario, pues, recuperar para la economía el verdadero sentido de la reciprocidad, puesto que de ello depende su sostenibilidad y perdurabilidad en el largo tiempo.

Para afrontar el desafío que supone superar el reduccionismo al que la 'teoría económica' ha sometido a la reciprocidad, Zamagni han centrado una parte importante de sus estudios en definir qué rasgos característicos identifican el tipo de reciprocidad que genera una relacionalidad tendente a la autorrealización. De esta forma es posible evitar los efectos negativos

¹⁰⁸ A pesar de que en este estudio desarrollado conjuntamente con otros economistas Zamagni reconoce que la reciprocidad es una y muchas, a mi juicio esta idea no parece estar tan clara en sus trabajos anteriores y posteriores.

derivados de la confusión actual existente entre reciprocidad e intercambio de equivalentes o entre reciprocidad y altruismo puro y ver la economía como un espacio civil y civilizador (Becchetti et al., 2010: 288-293; Bruni, 2008: 107-138; Bruni y Zamagni, 2007: 147-151; Zamagni, 1997c: 1-8, 2009: 21).

4.3.1. Rasgos Básicos de la Reciprocidad Transitiva

Siguiendo principalmente las obras *Microeconomía* (Becchetti et al., 2010) y *Economía civil. Eficiencia, Equidad, Felicidad Pública* (Bruni y Zamagni, 2007) es posible distinguir un prerrequisito —el tuismo— y tres características básicas de la ‘reciprocidad transitiva’¹⁰⁹ que permiten diferenciar esta propuesta claramente de la ‘reciprocidad directa’ de Ostrom, del ‘intercambio de equivalentes’, del ‘altruismo recíproco’ de Axelrod, de la ‘reciprocidad indirecta’ de Hamilton y Sugden, del ‘benegoísmo’ de Dennett y Frank, la ‘reciprocidad incondicionada’ de Bruni, del ‘altruismo puro’, la ‘filantropía’ o del ‘asistencialismo’.

a) Tuismo: Este rasgo podría considerarse como un prerrequisito para la reciprocidad. En la misma línea que Ostrom, para Bruni y Zamagni el anonimato seguido ciegamente por buen número de los teóricos de la economía moderna promueve comportamientos exclusivamente individualistas y autointeresados que poco tienen que ver con la propensión real mostrada por los agentes económicos cuando interactúan en juegos de estrategia que permiten al menos un mínimo de comunicación entre ellos. La ‘reciprocidad transitiva’ mejora el vínculo social gracias, principalmente, a que permite establecer relaciones sólidas —fraternas, genuinas y no instrumentales—, a través de la generación y potenciación de aquellos bienes intrínsecos que son condición de posibilidad de la autorrealización de las personas, del logro de una felicidad ‘eudaimónica’ que es pública y relacional. Pero para ello, a diferencia de la reciprocidad directa o indirecta, es necesario que enfrente siempre haya un ‘tú’, una persona con cualidades particulares, con personalidad, con motivaciones, con cultura, con historia, con, en definitiva, identidad propia.

El ‘intercambio de equivalentes’ o la ‘filantropía’ no necesariamente requieren de ‘tuismo’, mientras que la ‘reciprocidad transitiva’ sí, puesto que su fin es el establecimiento de relaciones sólidas apoyadas sobre la confianza, la amistad o el amor y orientadas a la autorrealización de las

¹⁰⁹ En la mayoría de sus trabajos y en alguno realizado conjuntamente con Bruni, Zamagni identifican tres características básicas de la ‘reciprocidad transitiva’ (Bruni y Zamagni, 2007: 147-149). Sin embargo, desde mi punto de vista, deberían ser al menos cuatro, ya que los propios autores identifican el ‘tuismo’ como un “rasgo esencial de la relación de reciprocidad” en una de sus obras de referencia (2007: 146). Ahora bien, para no romper con la propuesta trinitaria sobre la cual se construye la idea original de ‘economía relacional’, se ha optado por considerar el ‘tuismo’ como condición previa y no como rasgo distintivo.

personas, y ello requiere de reconocimiento mutuo. Como argumentan Bruni y Zamagni en este sentido:

El rasgo esencial de la relación de reciprocidad es que las transferencias que genera son indisociables de las relaciones humanas: el objetivo de cada transacción no es separable de las personas que le dan razón de ser, lo cual equivale a decir que en la reciprocidad el intercambio pierde la condición anónima e impersonal que lo caracteriza cuando consiste en un mero intercambio equivalentes (2007: 146-147).

b) Bidireccionalidad: Este rasgo básico de la ‘reciprocidad transitiva’ define la ‘bidireccionalidad’ de las transferencias (Zamagni, 2006a: 44-45). Mientras que el altruista puro da por finalizada su acción con el dar —que como se ha argumentado no empodera, sino que genera dependencia e incluso hastío o vergüenza en el sujeto que recibe el don (Bruni y Zamagni, 2007: 157)—, el reciprocador mantiene la expectativa de que se dé una respuesta proporcionada por parte del receptor, en calidad no en cantidad, para poder continuar y consolidar la relación. De esta forma, el ‘altruismo puro’ se expresan de manera unidireccional, hacia un receptor pasivo del que no se espera nada. Esto lo diferencia claramente de la reciprocidad, que se desarrolla siempre de forma bidireccional, hacia un sujeto del que se espera un comportamiento activo, una respuesta proporcionada como forma de gratuidad por la ayuda percibida.

c) Condicionalidad incondicionada: Esta característica muestra que la reciprocidad se encuentra en un punto intermedio entre el ‘altruismo puro’ y el ‘intercambio de equivalentes’. Mientras el ‘altruismo puro’ actúa incondicionalmente, dado que el acto se establece sin expectativa de respuesta alguna por parte del receptor de la prestación, el ‘intercambio de equivalente’ lo hace siempre y cuando existan garantías de que su acción se vea correspondida equitativamente mediante un ‘quantum definido’, un precio relativo que de no ser satisfecho puede generar la introducción en la relación de un agente externo que obligue a las partes contratantes a satisfacer los compromisos de la relación mediante la coerción del derecho (Bruni y Zamagni, 2007: 147-148). Por decirlo de otro modo, la libertad de actuación se expresa sólo previamente a la firma del contrato. Una vez salvado este momento, cada una de las transferencias se constituye como prerequisite de la otra y se regulan bajo coerción externa en caso de incumplimiento (Zamagni, 2006a: 44-45).

La reciprocidad, empero, se muestra por una parte incondicionada, puesto que la libertad para responder a la prestación es siempre libre y voluntaria en todas y cada una de las transferencias que se lleven a cabo entre los sujetos implicados en la relación. No hay coerción externa que obligue a responder a la prestación, solo expectativas de que la gratuidad derivada de la ayuda percibida se exprese en forma de respuesta

proporcionada en calidad y no en cantidad. Pero, al mismo tiempo, la reciprocidad se muestra en términos de condicionalidad, puesto que si las expectativas de respuesta no se ven satisfechas, la relacionalidad puede quedar interrumpida (Bruni y Zamagni, 2007: 148).

d) Transitividad: Finalmente, y quizás el rasgo más importante de la reciprocidad, está la ‘transitividad’. La respuesta del ‘otro’, lo que vendría a ser el acto recíproco derivado del sentimiento de gratitud por la ayuda percibida, puede ser dirigida hacia la persona de quien partió el impulso recíproco, pero —y ahí está la clave— no tiene por qué. Dicho en otras palabras, [A] puede reciprocitar con [B], pero [B] puede hacerlo con [A] o introducir un tercer elemento, [C], sin que por ello la relación se vea afectada de manera negativa (Bruni y Zamagni, 2007: 148).

Esta estructura trinitaria constitutiva de la reciprocidad¹¹⁰ adquiere su sentido por tres cuestiones principalmente: a) el don o ayuda recíproca no es el fin, sino el medio a través del cual da comienzo una relación, una cadena de actos recíprocos que genera un vínculo sólido entre implicados; y b) la reciprocidad, a diferencia del intercambio de equivalentes o el altruismo puro, no busca dar para recibir o para meramente asistir al otro —lo que sería compatible en ambos casos con la lógica del ‘homo economicus’— sino para empoderarlo y capacitarlo de manera que también él pueda dar —lo que sí lo aleja de ese ser individualista y maximizador de utilidades sobre el cual se erige la ‘teoría económica’ tradicional—; y c) el fin de la reciprocidad es la relación misma, el valor del vínculo generado entre los implicados (Bruni y Zamagni, 2007: 157). De ahí, y no del don, florecen los bienes que están detrás de la autorrealización de las personas y que también son parte fundamental del buen funcionamiento de las sociedades y de los mercados. Es a través de esta estructura trinitaria intrínseca a la naturaleza misma de la reciprocidad como se logra eliminar toda posible interpretación puramente estratégica del uso¹¹¹.

Tanto los tres rasgos constitutivos de la identidad de la reciprocidad —‘bidireccionalidad’, ‘incondicionalidad condicionada’ y ‘transitividad’— como el prerrequisito —‘tuismo’— evitan tanto su confusión con el ‘altruismo puro’ como su reduccionismo a una mera expresión de ‘intercambio de equivalentes’.

¹¹⁰ La ‘reciprocidad transitiva’ y su estructura están intrínsecamente relacionada con la idea de uno que son tres de la Santísima Trinidad.

¹¹¹ Bruni expresa más tarde este tipo de reciprocidad a través de ocho características básicas que, a mi juicio, pueden ser agrupadas en estos cuatro rasgos básicos. Sin embargo, curiosamente elimina la característica que unos pocos años antes defendía junto a Zamagni como la más importante de todas: la transitividad (2008: 116: 121).

En definitiva, para la ‘economía civil’ el mercado es un espacio civilizado y civilizador que genera cohesión social y que concibe el contrato y la interacción económica como formas de expresar la reciprocidad. El enfoque de economía civil entiende que la robustez y perdurabilidad de las relaciones económicas, y por consiguiente del mercado, dependen de la reciprocidad, mientras que la reciprocidad en la relación no obedece al intercambio de equivalentes. La diferencia principal que confirma este hecho concreto estriba principalmente en que el intercambio de equivalente genera resultados extrínsecos a la propia relación, mientras que la reciprocidad es un mecanismo básico de reforzamiento del vínculo social al considerar la relación misma y no los resultados como bien mayor alcanzado (Bruni y Zamagni, 2007: 146).

Estos argumentos clarifican por qué el intercambio de equivalentes se explica desde la reciprocidad y no al revés, puesto que es anterior a éste y se constituye como condición de posibilidad de la sociabilidad. Dicho en palabras del propio autor, “la *peculiaridad* propia de la economía civil radica en considerar que tanto el principio del don como el principio del contrato se derivan de otro principio más primitivo, de carácter más fundacional: *el principio de reciprocidad*” (Bruni y Zamagni, 2007: 25). Esto resulta sumamente importante desde el punto de vista socioeconómico, porque una sociedad que expulsa de la reciprocidad como horizonte de actuación —siguiendo la idea expresada por Genovesi— inutiliza la capacidad de proyectarse y de imaginar un futuro mejor y más sostenible, perdiendo la esperanza en sí misma y, por ende, afectando negativamente sobre la felicidad de las personas (Bruni y Zamagni, 2007: 11).

4.4. Aspectos Éticos de la Reciprocidad Transitiva

El enfoque de ‘economía relacional’ propuesto por Zamagni resulta ciertamente enriquecedora para la sociedad y la economía contemporánea. Su intento por superar la racionalidad del ‘homo economicus’ y recuperar la relacionalidad para la economía como mecanismo válido para humanizarla, para devolverle su carácter civil y civilizador de antaño, representa un salto cualitativo importante respecto a otros enfoques descritos con anterioridad en este estudio. Más allá de maximizar el beneficio de los agentes por su valiosa aportación al logro ‘óptimo paretiano’, la reciprocidad faculta generar relaciones no estratégicas estables, aquellas genuinas que son un valor en sí mismo, que permiten a los agentes alcanzar sus máximos de felicidad y a los mercados y las sociedades forjar la base de su sostenibilidad y perdurabilidad en el tiempo. Zamagni destaca el hecho de que las relaciones económicas

fundamentadas en la reciprocidad, más allá de lo resultados consigan los agentes, se configuran como valiosas en sí misma. De ella florecen bienes intrínsecos como la amistad, la identidad, la gratuidad, la confianza, el amor, la reciprocidad o el respeto mutuo que permiten tanto mejorar la cohesión social como ofrecer la posibilidad de que las personas implicadas se autorrealicen.

Sin embargo, varias cuestiones llaman poderosamente la atención y pueden ser, a mi juicio, reforzadas desde una propuesta de ética empresarial discursiva. Por una parte el *ligatio* que *ob-liga* y que es previo a la reciprocidad, que si bien Zamagni desarrolla desde el sentimiento de gratuidad ante el reconocimiento del otro como condición de posibilidad de la propia existencia humana, puede tener una base racional desde la reflexión moral. Y por otra parte la orientación práctica que subyace tras la posible generación y potenciación de los bienes relacionales que, más allá de los beneficios intrínsecos que genera la relación misma, están condicionados por un discurso moral.

4.4.1. Del Vínculo y la Ob-ligación

Para Zamagni, el vínculo se genera a través de la reciprocidad, mediante el sentimiento de gratuidad que se hace visible como respuesta primera a la recepción del don como reciprocidad¹¹². Este sentimiento que florece es el máximo responsable de la respuesta comportamental del otro por la ayuda recibida. Ahora bien, siguiendo a Cortina podemos distinguir otro tipo de construcción del vínculo que apoyándose igualmente en la reciprocidad no necesariamente remite al don, sino a un momento previo al acto del dar y que tiene su fundamento en el reconocimiento de la dignidad humana¹¹³.

Cortina reconoce la existencia de dos puntos de vista del vínculo (42: 2007). El primero de los ellos remite a la idea de que éste se genera partiendo de cero. Como no existe nada anterior que posibilite la relacionalidad entre agentes, es necesario implementar un mecanismo suficiente que lo permita. Este componente se expresa en forma de contrato o de don según el caso. Y el segundo punto de vista tiene que ver con la consideración de que existe un momento previo al contrato o don donde las personas ya establecen un vínculo que las *ob-liga* mutuamente. Desde esta posición previa al contrato o don, como argumenta Cortina, todo intento por desvincularse requerirá de una ‘posición activa de rechazo’ frente a los demás: “no sólo es que no creamos un vínculo con

¹¹² Zamagni distingue entre distintas formas de don. Unos que generan dependencia, e incluso vergüenza y hastío, como ocurre con el don como solidaridad, y otros que producen sometimiento, como es el caso del don como regalo. Sin embargo, el don como reciprocidad genera gratuidad en cada nueva transacción, ya que está ligado al empoderamiento del receptor y no a la maximización de la utilidad o del beneficio de dador.

¹¹³ Para profundizar en este aspecto concreto ver el punto 2.3.3 de esta tesis doctoral.

ellos, es que rechazamos activamente el existente, nos negamos a tener en cuenta a quienes de algún modo ya están ligados: declinamos una *obligación* que ya existe” (Cortina, 2007: 42-43).

La ‘reciprocidad transitiva’ de Zamagni, que ve en el sentimiento de gratuidad que subyace al ‘don recíproco’ el mecanismo que hace posible establecer vínculos entre personas, quedaría enmarcada dentro del primer punto de vista descrito por Cortina. La gratuidad efectivamente es un sentimiento que se manifiesta ex-post a la acción del dar. Es la gratuidad la que genera el vínculo, un sentimiento que florece siempre y cuando exista un don que lo preceda. El problema que subyace de esta consideración es reconocer de qué y de dónde surge el impulso para materializar ese primer don del cual se genera la gratuidad suficiente para establecer el vínculo que *ob-liga* a responder.

Consciente de la limitación que esto supone para su enfoque de ‘economía relacional’, Zamagni busca salvar este problema estableciendo la reciprocidad como expresión del principio de fraternidad en la economía. Su idea es que la gratuidad es previa al don recíproco. Esto es, se genera cuando la persona reconoce su vulnerabilidad y su dependencia del otro en tanto que necesario e insustituible para poder autorrealizarse. La gratuidad subyacente de este reconocimiento posibilita que, más allá de la maximización de la utilidad o del beneficio, pueda emerger un impulso capaz de hacer florecer la reciprocidad entre los agentes. Como el economista italiano argumenta, los ‘bienes de gratuidad’ representan virtudes, pero mientras los ‘bienes de justicia’ “nacieron de un deber; los ‘bienes de gratuidad’ nacieron de un *ob-ligatio*. De este modo, son bienes que nacieron del reconocimiento de que yo estoy ligado a otro que, en cierto sentido, es parte constitutiva de mí” (2009: 16).

Desde mi punto de vista, la propuesta de reciprocidad de Zamagni está bien orientada, pero no es suficiente. Principalmente por dos cuestiones. En primer lugar, porque busca el vínculo previo al don recíproco en los sentimientos y las emociones y se olvida del momento de reflexión crítica, y, en segundo lugar, porque entiende que sólo obligan los sentimientos y no el deber. El problema de esta interpretación radica en que a) más allá de una concepción de vida buena concreta su teoría pierde consistencia y puede, incluso, ser rechazada por quienes no comparte su visión; mientras que, por otra parte, al basarse sólo en sentimientos y no apoyarse también en la fundamentación moral que subyace de las relaciones humanas, la búsqueda de un vínculo universalidad no resulta posible.

La atribución del vínculo entre personas a la gratuidad, parece querer decir que la funcionalidad del otro y no su dignidad es lo que se encuentra detrás de la justificación de la reciprocidad. Desde esta consideración

previa al don como reciprocidad, se entiende que las personas se percatan del vínculo que las une cuando constatan la existencia de una mutua dependencia en la consecución de, sobre todo, un máximo beneficio autorrealizativo; cuestión que permite el florecimiento de la gratuidad como impulso primero de la acción del dar. Pero, y siguiendo el punto de vista kantiano, la funcionalidad del otro no puede ser la justificación de las relaciones recíprocas, sino el reconocimiento de que ese otro tiene valor y no precio. El *ligatio* que genera *ob-ligatio* tanto con los demás como con uno mismo remite en primera instancia al ámbito de lo moral, al ‘reconocimiento recíproco’ de la dignidad humana. Como argumenta Cortina, ya existe un vínculo que es anterior al don y que remite a la racionalidad práctica, a la búsqueda intersubjetiva de aquello que los seres humanos tienen buenos argumentos para considerar como justo o correcto. Las personas se reconocen mutuamente como interlocutores válidos, como seres capacitados de habla y acción que deciden conjuntamente qué normas o actitudes son justas o correctas:

De este reconocimiento recíproco nace también un vínculo, una *ligatio*, que es el que nos liga, y en consecuencia, nos *ob-liga* internamente y no desde imposición ajena. La fuente de obligación es entonces el reconocimiento recíproco de interlocutores, que se saben mutuamente imprescindibles para averiguar si una norma es justa (Cortina, 2007: 161-162).

Desde este punto de vista, también se establece un vínculo que es comunicativo y que se genera por la exigencia moral de ser reconocidos como interlocutores válidos (Cortina, 2007: 160, 165). Cualquier persona que lleve a cabo una acción comunicativa —que se interese por relacionarse y argumentar en serio— reconoce que su interlocutor, ya sea actual o virtual, “es un ser dotado de competencia comunicativa y, por tanto, que ambos están ligados por un vínculo comunicativo, que lleva parejas determinadas obligaciones” (Cortina, 2007: 160). No se trata, pues, de sujetos autosuficientes, sino interdependientes, que “hunden sus raíces en la tierra de la intersubjetividad” (Cortina, 2007: 160).

A mi modo de ver, la propuesta de Zamagni está bien dirigida, pero necesita partir de ese momento que él mismo utiliza y del cual fluyen tanto el momento comunicativo desde el cual es posible justificar los comportamientos y el momento de gratitud desde el que florecen las personas: el ‘reconocimiento recíproco’. Por tanto, a mi juicio el reconocimiento las relaciones de reciprocidad deberían edificarse sobre la dignidad humana, en tanto que reconocimiento de las capacidades comunicativas para poder argumentar sobre lo que considera justo o correcto, y no sólo desde la gratuidad o los beneficios intrínsecos subyacentes para las partes implicadas. Estos mínimos irrebasables

preceden al don y se constituye como condición de posibilidad del mismo por, en primer lugar, mostrarse como una exigencia moral de reconocernos recíprocamente como interlocutores válidos y, en segundo lugar, por constituirse como criterio desde la cual poder orientar y criticar tanto el conocimiento como la acción (Cortina, 2007: 177).

La comunicación, de esta forma, obliga y genera vínculo, puesto que “cualquiera que desee argumentar en serio ya ha aceptado implícitamente una norma ética” (Cortina, 2007: 181), aquella que expresa que “todos los seres capaces de comunicación lingüística deben ser reconocidos como personas, porque en todas sus acciones y expresiones son interlocutores virtuales de una discusión ilimitada del pensamiento no puede renunciar a ningún” (Apel, 1985a: 380-381). Del mismo modo, la persona que siente el impulso de ofrecer un don recíproco ya ha aceptado la norma ética de reconocer al otro como persona, como un ser que es valioso por sí mismo y no por su funcionalidad. Desde mi punto de vista, la gratuidad es posterior a *ligatio* ético que *ob-liga* a comportarse de una determinada forma.

4.4.2. De los Bienes Relacionales como Recursos Morales

Partiendo de esta propuesta ético-discursiva de la reciprocidad, el enfoque de ‘bienes relacionales’ desarrollados por Zamagni queda abierto a una posible complementación derivada de la propuesta de ‘recursos morales’ desplegada por García-Marzá. Un enfoque de ‘bienes relacionales’ desde la perspectiva de los ‘recursos morales’ permite identificar el sustrato ético sobre el cual se despliega este tipo de ‘capital relacional’ que hace posible abordar la autorrealización de las personas en cualquier ámbito de actuación donde el ser humano se vea implicado.

Como se ha analizado anteriormente, tras la reconstrucción de las condiciones de posibilidad que subyacen a toda relación de confianza emerge una dimensión moral ligada al concepto de ‘buena voluntad’ y a atributos morales como la honestidad, imparcialidad, benevolencia y lealtad entre otros (García-Marzá, 2004: 71). Como reconoce Zamagni, la confianza es un recurso fundamental para el establecimiento de relaciones tendentes a la autorrealización de los agentes implicados. En este sentido, los presupuestos que subyacen a toda relación de este tipo muestran una clara disposición de los agentes a orientarse por razones que van más allá del autointerés y de las relaciones estratégicas y que tienen su fundamento en una dimensión moral (García-Marzá, 2004: 72). De ahí que, como argumenta García-Marzá, “si la confianza es una condición necesaria para toda actividad cooperativa, tendremos que buscar las razones que orientan estas conductas antes de hablar de los hábitos y virtudes a las que puede dar lugar” (2004: 72).

Cualquier muestra de relación social, desde la más simple a la más compleja, muestra una estructura comunicativa. Esto quiere decir que, desde el momento que entendemos lo que se nos está diciendo y aceptamos lo que se nos pide, se ponen en marcha un conjunto de requisitos que permiten reconocer por qué sí o por qué no una acción cooperativa o relacional continúa desarrollándose. El lenguaje es precisamente el mecanismo a través el cual se establecen las obligaciones y expectativas recíprocas de comportamiento; aquellas normas en juego que coordinan las relaciones entre agentes. Como argumenta García-Marzá, “las normas regulan las expectativas recíprocas de comportamiento y, por lo tanto, definen las responsabilidades que adquirimos respecto a su cumplimiento o incumplimiento” (García-Marzá, 2004: 73).

La ‘buena voluntad’ aparece así vinculada a la capacidad de los seres humanos para responder adecuadamente de tales expectativas y obligaciones, mientras que la ‘dimensión moral’ de la confianza y otros recursos relacionales remiten de este modo a las normas. Concretamente a las pretensiones de validez que subyacen de éstas y que permiten identificar su validez o legitimidad moral. Cuando una relación se rompe, la causa puede estar relacionada con en el menor esfuerzo de alguno de los agentes implicados en una actividad económica o con la falta de interés del otro cuando lo que se busca es generar y potenciar ‘bienes expresivos’ relacionados con la autorrealización. Sin embargo, también pueden estar implícitas en la violación por parte de alguno de los implicados de una norma moralmente justificada (García-Marzá, 2004: 73-74). En este sentido, y como ocurre con otros tipos de normas, su seguimiento no deviene de una coerción externa que obliga a los agentes a actuar consecuentemente para no correr el riesgo de ser penalizados. Cumplir con estas normas se adentra en las buenas razones que los agentes tienen para actuar de esa u no de otra forma; razones que podrían convencer a todos los afectados directa o indirectamente por la relación establecida (García-Marzá, 2004: 73-74).

Desde este punto de vista, se entiende que este tipo especial de capital social se expresa como un ‘recurso’ porque permite a los agentes llevar a cabo diferentes tareas conjuntas. Principalmente gracias a que posibilita tanto generar relaciones continuadas como coordinar los planes de acción particulares con los planes de los demás agentes. Pero también, se muestra como ‘moral’ y no simplemente ‘social’ porque va más allá de creencias, valores y normas compartidas por un determinado grupo o sociedad. Es un enfoque de capital social que enfatiza la propensión de muchos agentes de orientarse por la razón práctica, por la capacidad humana de guiarse por juicios morales. De esta forma, los ‘recursos morales’ se constituyen como una fuerza motivadora para la acción que “deriva del reconocimiento de los

demás como seres igualmente merecedores de dignidad y respeto” (2004: 47). Más allá de la maximización de la utilidad, el agente económico tiende a actuar motivado por sentimientos y por compromisos fundamentados en valores, normas o principios moralmente válidos. Esto significa que, guiados por juicios morales, muchos agentes son capaces de castigar una relación —con otro agente o con una organización, empresa o producto concreto— a pesar de conocer que con tal actitud disminuirá su nivel de bienestar personal.

Desde mi punto de vista, los ‘bienes relacionales’ también guardan una estrecha relación con el enfoque de ‘recursos morales’ que propone García-Marzá, puesto que la relación autorrealizativa expresa la misma estructura comunicativa de este tipo especial de capital social. Más allá de sentimientos, creencias y valores compartidos por un grupo o sociedad determinada, la generación y potenciación de ‘bienes relacionales’ debería visualizar tácitamente el compromiso de las partes con la validez moral de sus comportamientos. Responder de aquellas pretensiones de validez que permiten salvaguardar el vínculo relacional entre los agentes económicos y que remiten a los mínimos de justicia exigibles para todos los implicados, no sólo a los beneficios intrínsecos de la relación. Incluso cuando se trata de relaciones recíprocas que generan ‘bienes autorrealizativos’ como el amor, la amistad, la confianza o la identidad, las personas tienden a orientar los comportamientos por juicios morales, por compromisos con aquellos valores, principios moralmente válidos.

SAMUEL BOWLES Y HERBERT GINTIS. RECIPROCIDAD COMO ESTRATEGIA EVOLUTIVAMENTE ESTABLE

Durante las últimas dos décadas, Samuel Bowles y Herbert Gintis están llevando a cabo importantes esfuerzos en el estudio de los patrones que subyacen al comportamiento humano cooperativo y de las motivaciones que influyen directamente sobre él y que modulan la respuesta del agente económico.

Los ahora profesores eméritos de economía de la Universidad de Massachusetts, comenzaron su colaboración a lo largo de la década de los años setenta del siglo pasado. En estos primeros años, como principales promotores de la ‘teoría radical económica’¹¹⁴, se les relacionó estrechamente con la introducción del neomarxismo en los Estados Unidos. Durante este tiempo elaboraron y publicaron trabajos con una postura muy crítica sobre las premisas que justifican todo el sistema capitalista norteamericano. Entre ellos destaca principalmente *Schooling in Capitalist America: Educational Reform and the Contradictions of Economic Life* (1976), una obra muy influyente desde la cual dan forma a uno de sus más conocidas aportaciones: la ‘teoría de la correspondencia’¹¹⁵. Tanto éste como los sucesivos trabajos fueron elaboraciones no técnicas que, a pesar de tener una sólida base analítica, se mostraban accesibles para el gran público. Estaban pensados y elaborados para atender una demanda potencial más amplia, alejada de los excluyentes círculos académicos (Vidal de la Rosa, 2008: 227). Pero ante la poca consistencia que acabó adoptando la corriente neomarxista en Estados Unidos —prácticamente quedó diluida como complemento de otros enfoques— se fueron introduciendo poco a poco en la ‘teoría de los juegos’. Finalmente, dieron el salto definitivo al enfoque evolutivo de ésta. Desde ahí, y apoyándose principalmente en dos teorías concretas: la ‘selección multinivel’ y la ‘coevolución gen-cultura’ (Vidal de la Rosa, 2008: 227), han estado trabajando en lo que se ha venido a conocer como ‘economía evolutiva’.

¹¹⁴ La ‘teoría radical’ se establece como crítica a la teoría capital humano. Esta teoría, desde el punto de vista de Bowles y Gintis, entiende que las escuelas son en cierto modo pequeñas fábricas donde se promueven y reproducen los mismos valores que en el mercado laboral (1976: 142).

¹¹⁵ En la ‘teoría de la correspondencia’ está relacionada con cómo la estructura jerarquizada de valores y principios del modelo capitalista se reproduce en la dinámica social del aula de estudio. A través de las relaciones sociales que tienen lugar dentro del aula, la enseñanza se aplica de forma que estas relaciones reflejen la estructura de clases imperante para que se interioricen los imperativos sociales y económicos del capitalismo (Giroux, 1985: 9). Como argumentan Bowles y Gintis, “Nosotros creemos que el sistema educativo ayuda a integrar a los jóvenes en el sistema económico a través de una correspondencia estructural entre sus relaciones sociales y de producción” (1976: 131).

Entre sus mayores preocupaciones actuales, como se puede vislumbrar al observar sus trabajos, destacan dos cuestiones importantes. Por una parte, la coevolución de las preferencias, las instituciones y el comportamiento humano. Principalmente en lo referente al modelado y el estudio empírico de la evolución cultural, la importancia y la evolución de los motivos no autointeresados como explicación de las conductas de los agentes, y las implicaciones que todos estos estudios pueden tener en áreas como, por ejemplo, la política. Y, por otra parte, las causas y consecuencias que trae consigo la desigualdad económica. Sobre todo en cuanto a la relación existente entre las desigualdades de renta, contratos incompletos y la gobernabilidad de las transacciones económicas en las empresas, los mercados, las familias y las comunidades.

Al igual que Ostrom por un lado y Zamagni por otro, Bowles y Gintis se muestran críticos tanto con los presupuestos antropológicos sobre los que se fundamenta la ‘teoría racional económica’ como con la ‘teoría de la elección racional’. A través de estudios desarrollados con juegos de estrategia como el ‘juego del ultimátum’ o el ‘juego de bienes públicos’ y llevados a cabo en colaboración con un grupo de antropólogos, filósofos, psicólogos, neuroeconomistas, han llegado a determinar que existen evidencias arqueológicas, climáticas, genéticas, etnográficas e históricas suficientes para poder sugerir que ha habido una evolución genético-cultural de la conducta humana (Bowles y Gintis, 2011: 24). Esa ‘racionalidad económica’ basada en un ser tan corto de miras como el ‘homo economicus’ y esa ‘teoría de la acción racional’ reducida a una conducta instrumental intransitiva y a una completud informativa en el momento de tomar la elección¹¹⁶, quedan lejos de poder explicar por sí mismas la heterogeneidad del comportamiento humano reflejado tanto en los experimentos de campo como de laboratorio¹¹⁷ (Bowles y Gintis, 2011: 24-25). Las preferencias sociales y no las individuales, por ejemplo, permiten una mayor comprensión y aproximación a muchas de las conductas económicas observadas (Bowles, 2006: 96). El ‘homo economicus’ no es más que una forma particular y específica dentro del complejo conjunto de mecanismos existentes dentro de la cooperación humana. No son el egoísmo y el individualismo los rasgos que lo definen, sino la heterogeneidad, versatilidad y plasticidad (Bowles y Gintis, 2004: 13).

Una de sus máximas aportaciones a este campo de estudio económico ha venido de sus trabajos sobre la reciprocidad. Las evidencias en juegos de ‘one-shot’ muestran comportamientos racionales que quedan lejos de

¹¹⁶ Esta característica de completud sugiere que “la información sobre las alternativas está disponible al momento de las decisiones” (Vidal de la Rosa, 2008: 226).

¹¹⁷ Como argumenta Bowles, los individuos pueden “tener preferencias transitivas y completamente altruistas o masoquistas” (Bowles, 2006: 96).

poder ser enmarcados dentro del autointerés y el individualismo defendido por la ‘racionalidad económica’ tradicional. Algunas personas son capaces de actuar de forma cooperativa con extraños y a castigar comportamientos que se aprovechan de la cooperación de los demás para beneficio propio (Bowles y Gintis, 2011: 25). Para Bowles y Gintis, la principal preferencia social que subyace de este comportamiento también económico es, lo que ellos llaman, la ‘reciprocidad fuerte’. Una predisposición que ciertos agentes muestran por colaborar o ayudar a aquellos que respetan las normas y a castigar a quienes se comportan como ‘free-riders’, aunque ello minimice sus beneficios materiales o sus posibilidades adaptativos en favor de otros.

La ‘reciprocidad fuerte’ representa un reto ineludible para la ‘teoría económica’ convencional e, incluso, para la ‘teoría sociobiológica’ del comportamiento humano. El ‘teorema folk’ o ‘teorema popular’¹¹⁸, relacionado con los avances en materia de juegos infinitamente repetidos, no ofrece una explicación suficientemente plausible para este hecho. Su enfoque sobre cómo la repetición y el efecto ‘grim-trigger’ producido se constituyen como mecanismos de cohesión social que permiten salvar la barrera de la cooperación imposible en juegos de ‘one-shot’ o de n -personas y lograr un equilibrio perfecto más allá de relaciones diádicas (Aumann, 2006: 200-201), puede resultar válido en algunos casos pero no en otros¹¹⁹. Aquellos procesos donde la ‘reciprocidad fuerte’ forme parte de las preferencias de los jugadores, el ‘teorema folk’ se ve incapaz de responder al hecho de por qué las personas cooperan en juegos de one-shot donde no existe la posibilidad de utilizar ninguno de estos elementos.

Para Bowles y Gintis estas evidencias determinan la necesidad de reconsiderar el modelo convencional utilizado tanto por la economía como por la biología (2011: 24-25; Bowles). Los agentes persiguen de forma deliberada sus propios objetivos, pero en la mayoría de los casos lo hacen apoyándose en “un repertorio limitado de respuestas de comportamiento adquiridas por experiencias pasadas más que comprometiéndose en procesos de optimización avanzada que son exigentes cognitivamente” (Bowles, 2006: 10-11). El egoísmo representa sin duda un motivo muy importante para el comportamiento económico, pero la preocupación sobre el bienestar de los demás también lo es (Bowles, 2006: 11).

¹¹⁸ El ‘teorema folk’ viene a decir que “(...) se puede lograr cualquier resultado cooperativo de cualquier juego G como un resultado de equilibrio estratégico de su superjuego G_∞ - incluso si ese resultado no es un resultado de equilibrio de G . A la inversa, cada resultado de equilibrio estratégico de G_∞ es un resultado cooperativo de G . En resumen, para cualquier juego G , tenemos: Teorema popular y teorema popular perfecto” (Aumann, 2006: 200).

¹¹⁹ Como argumenta Aumann, “para que esto funcione, la tasa de descuento de todos los agentes debe ser baja; no deben estar demasiado interesados en el presente si se le compara con el futuro” (2006: 201).

Como argumenta Bowles, los individuos son ‘agentes adaptativos seguidores de reglas’. Es decir, las personas economizan sus limitados recursos cognitivos actuando conforme a reglas de comportamiento evolucionadas¹²⁰, entre las cuales “existen prescripciones éticas que gobiernan las acciones hacia los otros, es decir, *normas sociales*, cuya conformidad a las mismas es valorada por el actor (ej. la norma está internalizada) y apoyada por la sanción social” (Bowles, 2006: 97).

Desde estas coordenadas introducidas, Bowles y Gintis han desarrollado a lo largo de los últimos veinte años junto con otros colaboradores, como Ferh, Gächter, Fishbacher, Akerlof o Henrich, un enfoque diferente de reciprocidad que, desde mi punto de vista, complementa la propuesta de ‘reciprocidad transitiva’ de Zamagni. Un punto de vista sobre la reciprocidad que hace especial hincapié en aquellas normas sociales y morales que han ido evolucionando a lo largo de las distintas etapas de la historia humana y cuya interiorización por parte de los agentes ha generado una ventaja competitiva importante desde el punto de vista adaptativo-evolutivo.

Durante el desarrollo de este capítulo, el objetivo será profundizar en este enfoque de reciprocidad desarrollado por Bowles y Gintis para discernir qué aspectos éticos subyacen a él y en qué medida puede ayudar esta propuesta a operativizar la reciprocidad en contextos concretos de actividad humana. Para ello, en un primer momento se abordará la particular propuesta que ambos economistas norteamericanos presentan para superar los inconvenientes de la conducta individual del agente económico. Una idea que promueve la integración de tres elementos de análisis clave para el estudio del comportamiento en contextos económicos: preferencias, creencias, y límites. En un segundo momento se buscará distinguir entre preferencias individuales y preferencias sociales con la intención de conocer, de forma más precisa, por qué este tipo de reciprocidad genuinamente humana está más ligada a una que a otra de estas preferencias. En un tercer momento, el estudio se adentrará en los dos niveles que subyacen como condición de posibilidad de esta preferencia social que es ‘reciprocidad fuerte’. Por un lado una cooperación que está condicionada a la respuesta de los participantes, y por otro lado un castigo incondicionado dirigido hacia quienes abusen de la confianza o violenten las expectativas recíprocas de comportamiento que hallan en

¹²⁰ Bowles deja claro en sus trabajos que no está en sintonía con la ‘racionalidad limitada’ de Simon. Considera que este término suele utilizarse en muchos casos para describir límites cognitivos de actores humanos reales sobre la base de la irracionalidad. Bowles hace hincapié en que no son los límites de la racionalidad humana lo que intenta establecer, sino la limitada capacidad y predisposición humana para comprometerse en ejercicios cognitivos extremadamente costosos y complejos (2006: 97). En este sentido, es mucho más avanzado que Ostrom, ya que deja la puerta abierta a ampliar la racionalidad más allá de los sentimientos y emociones.

juego. Finalmente, el capítulo mostrará los rasgos básicos que confieren a la ‘reciprocidad fuerte’ una diferenciación respecto al resto de propuesta. Algunos de ellos coincidentes con el enfoque de ‘reciprocidad transitiva’ desarrollada por Zamagni —como la ‘condicionalidad incondicionada’ y la ‘bidireccionalidad’— y otros no —como la ‘transitividad intransitiva’ y la ‘estrategia evolutivamente estable’—.

5.1 Preferencias, Creencias y Límites

La propuesta que presentan Bowles y Gintis para superar los inconvenientes de la conducta individual del agente económico pretende ser una reformulación, que no ruptura, del modelo tradicional teórico. Este enfoque abraza tres elementos clave: preferencias, creencias, y límites, con el objetivo de capturar bajo el concepto “la noción de preferencia consistente, la centralidad de las creencias y la idea de realizar concesiones sujetas a limitaciones informativas y materiales” (Gintis, 2010: 319). La idea principal estriba en que las preferencias sociales y las creencias del individuo también mantienen un papel decisivo en el contexto de la interacción económica a pesar de que carecen de relevancia para la ‘teoría de la acción racional’ (Bowles y Gintis, 2011: 9).

Por ‘límite’ se refieren a las acciones factibles que pueden ser tomadas en una situación dada (Bowles y Gintis, 2011: 9). El agente evalúa si la acción entra dentro de sus posibilidades, ya sean éstas cognitivas, físicas, materiales o de información disponible (Gintis, 2010: 319).

Por ‘creencia’ entienden la comprensión individual de la estructura causal del mundo (Bowles y Gintis, 2011: 9), entre las cuales también se halla la relación existente entre una acción y el resultado derivado (Bowles, 2006: 99). En juegos donde no existe una estrategia dominante, las creencias pueden llegar a formar parte importante de la elección tomada por el agente. En ciertos casos se coopera porque se asume que el otro cooperará, a pesar de que no lo conoce y no tiene ni podrá tener información sobre él antes de tomar la decisión de cooperar. Del mismo modo, un agente puede decidirse a asistir a una reunión porque, independientemente de quiénes serán los demás, conoce que una persona determinada estará allí y la asocia con un buen resultado¹²¹. En este tipo de actitudes cooperativas derivadas de creencias subjetivas adquiere un papel fundamente cómo y el por qué se llega a creer en lo que se cree y de qué

¹²¹ A mi juicio, estas ‘creencias’ a las que se refieren Bowles y Gintis guardan relación con el tipo de expectativas que García-Marzá llama ‘generales’ —aquellas referidas a la experiencia y al conocimiento acerca de la continuidad del orden natural y social— y ‘técnicas’ basadas en la competencia y acerca de las habilidades y capacidades de las personas e instituciones (García-Marzá, 2004: 70).

forma las creencias se actualizan a la luz de la experiencia adquirida por el agente (Bowles, 2006: 99).

Finalmente, por ‘preferencia’ comprenden la razón de por qué el individuo se comporta de un modo u otro (Bowles, 2006: 99-100). Sentimientos a favor o en contra generados por las evaluaciones que éste hace con respecto a los distintos resultados posibles derivados de escoger una determinada acción (Bowles y Gintis, 2011: 9).

Las preferencias se ven afectadas por un conjunto heterogéneo de cuestiones, como los hábitos, el gusto —lo que gusta y lo que no—, las emociones —tales como la ira, la vergüenza, el odio, la culpa— y otras formas viscerales —como el miedo, la alegría—, propensiones psicológicas —como tendencia a la agresión o la extraversión—, formas de construir relaciones afectivas con los demás —mediante la amistad, el cariño, el respeto—, compromisos —en forma de promesas—, formas de interiorizar normas éticas —de justicia—, normas sociales impuestas, etc. (Bowles y Gintis, 2006: 174; 2011: 9).

Del conocimiento de las preferencias de las que hace gala un agente particular se puede llegar a inferir una explicación aproximada de su conducta y una posible previsión de su habitual comportamiento en una misma situación (Bowles, 2006: 99; Bowles y Gintis, 2006: 173). Cuanto más consistentes son éstas, más posibilidades existente de poder resumir analítica y susceptiblemente cuándo una conducta está maximizando la función de preferencias mostrada por el sujeto, aunque “no describir el proceso psicológico que subyace de la acción” (Bowles y Gintis, 2011: 9).

Las preferencias vistas como ‘motivos y razones para actuar’ y no meramente como ‘resultados de la acción’ dejan el método de la ‘teoría de la preferencia revelada’ como inadecuado. Éste no dice ni nada de los motivos o las razones que llevan al agente a tomar tal orden de preferencias. Entre otras cosas porque entiende que el método científico adecuado para analizar el hecho económico debe estar basado exclusivamente en aquello observable. La función del economista deber limitarse a reconocer las preferencias del agente a través de su comportamiento y asignarle a cada una de ellas un orden preferencial dentro de su lista de estados posibles. Partiendo de que los agentes responde únicamente al estímulo de la preferencia egoísta con el objetivo de maximizar su propia utilidad en cada acción individual o conjunta en la que toma parte, si se advierte que para el agente determinado [A] es preferible a [B] y [B] a [C], puede predecirse que [C] nunca será elegido por delante de [A] (Bowles y Gintis, 2011: 9). De esta manera, las cuestiones intrínsecas que preceden a los resultados y que influyen en la elección de uno u otro camino, quedan marginadas del análisis económico.

Los resultados de los juegos como el ‘dilema del prisionero’, sin embargo, sugieren que una gran cantidad de jugadores prefieren la cooperación a la deserción a pesar de que la deserción mutua es un equilibrio de estrategia dominante y que con ello logran un resultado más beneficioso (Bowles, 2006: 109). En algunos casos la explicación se encuentra implícita en lo que ha venido a llamarse ‘aversión a la pérdida’, que surge cuando una persona valora más lo que podría perder si es descubierto actuando de forma no cooperativa que lo que podría llegar a ganar si se arriesga a comportarse como ‘free-rider’ (Bowles, 2006: 104). Pero en otros parece sugerirse que muchas personas “se preocupan por los otros y se preocupan acerca de por qué suceden las cosas independientemente del resultado” (Bowles, 2006: 109).

Este tipo de motivaciones genera la necesaria distinción entre dos tipos de preferencias. Por un lado las ‘preferencias sociales’, donde la ‘reciprocidad fuerte’ se constituye como una particularmente importante forma de este tipo de preferencias, y por otro las ‘preferencias individuales’¹²², cuyo principal exponente es el egoísmo (Bowles y Gintis, 2011: 11; Fehr y Fischbacher, 2005: 151). Durante el próximo punto se buscará precisar ambos tipos de preferencias para, de este modo, comprender por qué la ‘reciprocidad fuerte’ es una preferencia que encaja mejor con la socialidad que con el individualismo.

5.2 Preferencias Individuales, Preferencias Sociales

Lo que ‘las personas traen al juego’, por seguir utilizando esta sencilla pero rica expresión de Cárdenas y Ostrom (2004), no son meramente preferencias individuales y exógenas, sino también sociales y endógenas, aquellas que se preocupan de “las razones del comportamiento *relacionadas con el proceso y con las otras personas*” (Bowles, 2006: 109).

- Preferencias individuales: En tanto que ‘preferencias individuales’, se comprenden aquellas que llevan al agente a mirar sólo por su propio bienestar y a despreocuparse del bienestar de todos los demás implicados (Bowles y Gintis, 2006: 172-173). El egoísmo en sus múltiples formas es el ejemplo más común de forma de preferencia no social y, posiblemente, el que goza de una mejor salud entre los agentes económicos (Fehr y Fischbacher, 2005: 155). Aunque puede interesarse por el otro como un cooperador, no por ello lo hace pensando en su bienestar. Como ocurre con el ‘altruismo de parentesco’ o el ‘altruismo recíproco’, el interés por los otros es meramente

¹²² Fehr y Fischbacher las llaman simplemente ‘preferencias no sociales’.

instrumental. Se consideran medios cuyo uso permite satisfacer un fin particular determinado. El bienestar del otro no está en su agenda, Un gran número de personas muestran esta preferencia no social en sus relaciones económicas (Fehr y Fischbacher, 2005: 154).

- Preferencias sociales: En tanto que ‘preferencias sociales’ se entienden aquellas motivaciones que exhiben algunas personas cuando se preocupan no sólo por los recursos económicos que les son asignados, sino también por los recursos económicos que les son asignados al resto de agentes (Bowles y Gintis, 2011: 12; Fehr y Fischbacher, 2005: 153). En contraste con las preferencias individuales, interesadas sólo en el propio bienestar del agente, las sociales son capaces de asumir costos y, en algunos casos, hasta enfatizar la preocupación del agente sobre el bienestar de los demás dentro de un marco orientativo de normas éticas (Bowles y Gintis, 2011: 10). Desde este punto de vista, la cooperación humana existe en gran medida porque las personas están motivadas por alguno de estos tipos de preferencias: se preocupan por el bienestar de los otros, por valores de justicia y otras normas de conducta ‘decentes’ (Bowles y Gintis, 2011: 19).

Dentro de este último tipo concretos de preferencias, la ‘reciprocidad fuerte’ representa su forma más importante (Fehr y Fischbacher, 2005: 153). Los actores que albergan esta preferencia social responden amablemente a aquellas acciones que perciben como cordiales y hostilmente a aquellas que consideran que se aprovechan de su preferencia (Fehr y Fischbacher, 2005: 153). Visto así puede parecer a simple vista que se trata de una estrategia ‘tit-for-tat’, pero no lo es. De hecho es muy diferente, El que una acción sea o no percibida como amable u hostil por alguien que posee la preferencia de la ‘reciprocidad fuerte’ no depende de una expectativa futura de pagos que cubran al menos los costos de la acción, ni de la repetición y la reputación acumulada por esta, sino de la consideración de que la ayuda prestada o la respuesta del otro es justa o injusta (Fehr y Fischbacher, 2005: 153). Por consiguiente, se trata de una preferencia social, que está autointeresada tanto por el bienestar de uno mismo como por el de los demás, y que coopera desde el primer momento aunque no sea pariente del otro o ni tan siquiera lo conozca. Si considera que es merecedor de ello y cree que su actitud es idéntica, se coopera.

Otro tipo de preferencia social importante es la ‘aversión a la inequidad’. Las personas que albergan este tipo de preferencia desean que exista una distribución justa de los recursos económicos. Por este motivo, son reciprocadores con aquellas personas que no disponen de los recursos económicos necesarios, con los más desfavorecidos, pero, al mismo

tiempo, también desean que exista un reparto más equitativo de los mejor posicionados económicamente hablando. Esto significa que sienten envidia por quienes poseen más que ellos¹²³ y desean un reparto más equitativo (Fehr y Fischbacher, 2005: 153). En algunas ocasiones, quienes actúan motivados por la ‘aversión a la inequidad’ se comportan de modo muy parecido a quienes lo hacen por la ‘reciprocidad fuerte’ (Fehr y Fischbacher, 2005: 153-154). Por ejemplo, en ambos casos intentan minimizar los logros de aquellas personas que hayan actuado de una forma tal que los logros de los reciprocadores o de los adversos a la inequidad se hayan visto disminuidos con respecto a los de otras personas. Sin embargo, son dos preferencias sociales muy distintas de cuya diferenciación sale victoriosa la ‘reciprocidad fuerte’, mucho más importante desde el punto de vista cuantitativo (Fehr y Fischbacher, 2005: 154).

‘Reciprocidad fuerte’ y ‘aversión a la inequidad’ son muy similares debido al hecho de que ambas dependen de las nociones de justicia o equidad de los pagos, pero los modelos representados por la ‘aversión a la inequidad’ son mucho más simples y más tratables que los de la ‘reciprocidad fuerte’ (Fehr y Fischbacher, 2005: 154).

Una tercera forma de preferencia social importante es el ‘altruismo incondicional’, muy diferente de la ‘reciprocidad fuerte’ y de la ‘aversión a la inequidad’. El ‘altruismo incondicional’ parece el ‘altruismo puro’ al cual recurre en tantas ocasiones Zamagni para definir la reciprocidad, pero sólo en parte. Este tipo de preferencia no condiciona su comportamiento a la respuesta del otro, por lo que no se trata de reciprocidad (Fehr y Fischbacher, 2005: 154). Beneficia también a sus parientes, pero en la mayoría de las ocasiones su acción va dirigida a personas necesitadas totalmente desconocidas para él (Bowles, 2006: 443). Más allá todavía, la idea de ‘altruismo incondicional’ que defienden Fehr y Fischbacher entiende que quien tenga esta preferencia social no sólo será altruista con los más desfavorecidos, también con los más beneficiados (2005: 154). Es sin duda un punto de vista sorprenden por su radicalidad. La persona propensa a este ‘altruismo incondicional’ parece cercana más bien al bendito incauto o ingenuo crónico del que habla Dawkins (2002: 268) que un ‘altruista puro’. Aceptar pérdidas por ayudar a otros lo necesitan mucho menos que él.

Finalmente, los experimentos muestran que también la ‘envidia’ forma parte de las preferencias sociales, en tanto que se interesa por los resultados del otro y no por los suyos exclusivamente (Fehr y Fischbacher,

¹²³ Desde mi punto de vista, utilizar la palabra ‘envidia’ para definir por qué estas personas desean un reparto más equitativo de los recursos resulta, al menos, desconcertante. De hecho la RAE la define la envidia como “tristeza o pesar del bien ajeno”, mientras que la equidad la define como “disposición del ánimo que mueve a dar a cada uno lo que merece”.

2005: 255). La persona envidiosa hace una valoración muy negativa cuando otras personas obtienen logros positivos mejores que los suyos, por lo que intenta perjudicarles aunque lo normal es que esta actitud suponga costes personales importantes (Fehr y Fischbacher, 2005: 255-256). Como argumenta Bowles, las preferencias basadas en el interés por los demás no tienen por qué ser positivas. Infligir un coste a otro aunque tal actitud suponga una disminución importante de los beneficios particulares, puede estar motivado por muchas cosas, como el ‘rencor’, la ‘envidia’, la ‘venganza’ o la ‘aversión a la inequidad’¹²⁴ (2006: 109).

Bowles y Gintis prefieren el término ‘preferencias sociales’ que ‘preferencias desinteresadas’ u otras acepciones similares porque, al igual que Zamagni, entienden que lo realmente importante es determinar si el comportamiento del agente se muestra de una forma individualista y sin tener en cuenta nada más que su propio bienestar, no si actúa de forma autointeresada¹²⁵ o desinteresada. Las preferencias sociales, especialmente la ‘reciprocidad fuerte’, pueden incluir a) la preocupación y la generosidad hacia los otros; b) una preferencia por los resultados justos; c) costos elevados para uno mismo cuando se castigan comportamientos que van contra las normas; y d) lo que Hobbes llamó un deseo por la ‘eminencia’: interés por aumentar la autoestima gracias a la evaluación positiva que los demás hacen de él. Las evidencias empíricas sobre este hecho particular sugieren que las preferencias sociales no son ajenas al autointerés, sino al individualismo. Los ‘free-riders’ o los egoístas también puede querer relacionarse con otros, pero sólo para aprovecharse de ellos. Ven al resto como instrumentos cuyo aprovechamiento puede satisfacer su propio fin personal, por lo que están dispuestos a traicionar y a dejar sin nada a los demás. No se preocupa por el bienestar del otro.

Las preferencias sociales asumen una gran relevancia cuando se trata de dilemas sociales como la ‘tragedia de los comunes’ de Hardin a la que acude en tantas ocasiones Ostrom, el ‘dilema del prisionero’, o el ‘juego de bienes públicos’, donde la falta de coordinación de las acciones individuales dan como resultado un Pareto inferior o ineficiente. La posibilidad de poder introducir preferencias sociales, convertiría estos

¹²⁴ La ‘aversión a la inequidad’ puede actuar de forma positivamente con los menos favorecidos, pero negativamente con quienes más tienen.

¹²⁵ A pesar de ello, la noción de relación de Zamagni y Bowles y Gintis no es exactamente igual. Ciertamente ambas posturas entienden que el problema del ‘homo economicus’ es su individualismo y no el autointerés, pero para Zamagni el ‘altruismo puro’ también es compatible con el individualismo. Para el economista italiano, el concepto no lo define sólo la preocupación por el bienestar del otro, sino la relación con el otro. Con el ‘altruismo puro’ se lleva a cabo un acto unidireccional que empieza y acaba en la persona que da. Para Zamagni no existe relación en este acto. El trabajo de Bowles y Gintis se centra en el primer momento, no en la relación anterior o posterior. En sus estudios lo relevante es qué hace que sin relacionalidad, parentesco o proximidad las personas igualmente cooperen en multitud de ocasiones.

tipos de dilemas en 'juegos de confianza'. Entre dos posible 'equilibrios de Nash', como puede ser en el 'dilema del prisionero' la opción 'los dos desertan' o la opción 'los dos colaboran', el refinamiento podría ser determinado por lo que Bowles y Gintis llaman 'creencias' sobre qué hará el otro. Si tengo razones para esperar que el otro se comportara de forma cooperativa, elegiré 'colaborar', y si no, elegiré 'desertar' (Bowles y Gintis, 2011: 12).

El enfoque de las 'preferencias, creencias y límites' adoptado por Bowles y Gintis supone un importante reto para la teoría de la elección racional. Las evidencias sugieren que tras la acción colectiva subyace una heterogeneidad motivacional que impide su explicación desde el modelo individual tradicional. No parece probable que se pueda abordar la cooperación sin tener en cuenta las diferentes motivaciones que llevan a la gente a decidir actuar de una manera u otra (Tena, 2010: 428). La 'reciprocidad fuerte', por ejemplo, no se mueve por los resultados y, sin embargo, permiten la cooperación y goza de una férrea salud desde hace al menos 100.000 años (Bowles y Gintis, 2001: 186). El 'homo economicus' debería verse como un ser no necesariamente autointeresado y amoral. En realidad, debería redefinirse como un 'homo reciprocans', puesto que éste abarca en sí mismo muchos más estados posibles que el 'homo economicus'. De esta forma podría explicarse mucho mejor la acción social y ofrecerse un tipo de estrategia cooperativa evolutivamente estable que no puede ser alcanzada desde la homogeneidad motivacional y el solipsismo.

5.3 Reciprocidad Fuerte

Las diferentes propuestas planteadas por la biología evolutiva y desarrolladas desde el punto de vista de la exclusividad preferencial individual y egoísta mantenida por los agentes, principalmente el 'altruismo de parentesco' y el 'altruismo recíproco', no han logrado explicar la emergencia de equilibrios cooperativos aplicando la 'teoría de los juegos' tradicional y la 'teoría de la elección racional' (Tena, 2010: 430). Como se ha argumentado, estas respuestas tienen serias limitaciones, sobre todo cuando intentar operar más allá de relaciones diádicas (Kurokawa y Ihara, 2009: 1380). La clave, como acabó reconociendo Axelrod, parece estar en las normas:

Buscando herramientas comunes en el dominio de la economía política internacional y la seguridad internacional, a Robert Keohane y a mí nos impactó la importancia de las normas para explicar cuándo la cooperación triunfa y cuándo fracasa. También quedamos impresionados con el papel de las instituciones internacionales en el desarrollo de entendimientos compartidos de lo que realmente cuenta como adhesión a normas internacionales de conducta (2003: 60).

Tras darse cuenta de la relevancia que adquieren las normas en el éxito o fracaso de la acción cooperativa más allá de una simple relación diádica, Axelrod llevó a cabo un estudio simulando por ordenador un ‘juego de normas’ de n -personas (2003: 69-74). Su conclusión fue que el logro de una cooperación en grupos de más de dos personas depende de las normas, y la aplicación y estabilidad de éstas de un mecanismo que él mismo denominó ‘metanorma’ (2003: 61, 65). La idea gira alrededor de la aplicación de una doble venganza: la necesidad de no sólo castigar al ‘free-rider’ por no seguir las normas, sino también a todo aquel que no castigue un comportamiento de ese tipo cuando es consciente del hecho. Al convertir la norma contra el ‘free-rider’ en autovigilante (2003: 75), este mecanismo logra evitar según Axelrod los problemas derivados de la falta de incentivos para aplicar y mantener normas en grupos de n -personas (2003: 72).

La importancia de la ‘metanorma’ como mecanismo de estabilidad de las normas es clave, pero no único. Axelrod también sugiere el ‘predominio’, la ‘internalización de normas’, la ‘disuasión’, la ‘demostración social’, la ‘membresía’, la ‘ley’, y la ‘reputación’ como mecanismos posibles y complementarios para aplicar y mantener las normas que subyacen al logro de la cooperación en grupos de n -personas.

Aunque el punto de vista de Axelrod continúa enclaustrado dentro de un análisis de costes-beneficios con una perspectiva futura de, al menos, coste cero o cercano a cero¹²⁶, desde ese momento muchos economistas han dirigido sus estudios hacia la propuesta del castigo doble sobre el no-cooperador o el no-castigador. Bowles y Gintis también, pero en un sentido muy diferente: haciendo especial hincapié en la generación e interiorización de normas y en las preferencias sociales —como el altruismo, la reciprocidad, la motivación intrínseca y el deseo de mantener las normas éticas— y las motivaciones y sentimientos prosociales.

La ‘reciprocidad fuerte’ puede definirse como la propensión a cooperar con quienes actúan de forma similar y a castigar actitudes que no respetan las normas sociales y morales aunque conlleve un coste personal elevado (Carpenter et al., 2009: 222; Fong et al., 2005: 282; Gintis, 2000: 262). Es una preferencia motivada por normas sociales y morales que se mueve en dos momentos diferentes pero necesarios y complementarios. Uno condicionado y otro incondicionado.

- Cooperación condicionada: La persona con una preferencia hacia la ‘reciprocidad fuerte’ no actúa incondicionalmente como el ‘altruismo puro’. Su ayuda o cooperación está condicionada totalmente a la respuesta del otro, a que este muestre una actitud

¹²⁶ Adviértase en este punto que la primera edición del libro *La Complejidad de la Cooperación* de Axelrod es de 1997. En este estudio se ha utilizado la primera edición en lengua Castellana, que data de 2003.

cooperativa también. En el 'dilema del prisionero' se ve claro este hecho. Aunque un jugador sea un reciprocador en sentido 'fuerte', si el otro no coopera en alguna ronda o tiene expectativas fehacientes de que puede ser un 'free-riders', elegirá un equilibrio 'desertar - desertar', y no el más ventajoso para ambos: 'cooperar - cooperar'.

- Castigo altruista: La persona con una preferencia hacia la 'reciprocidad fuerte' no sólo mantiene una predisposición fuerte a cooperar, también a castigar de incondicionalmente aquellas actitudes que considere que se están aprovechando del trabajo de los demás o que muestre que no siguen las normas sociales o éticas. Es un castigo altruista porque el reciprocador asume la posibilidad de costos personales derivados de su aptitud pensando en el bienestar del grupo o sociedad, no en su suyo. Se trata de un acto totalmente incondicional porque no lo hace bajo la expectativa de recompensa futura a corto, medio o largo plazo, sino porque se siente motivado por el respeto a las normas sociales y morales. Cuando castiga, el agente económico con preferencia a la 'reciprocidad fuerte' actúa de forma que confiere una ventaja competitiva al resto del grupo, pero no a sí mismo.

La diferencia con Axelrod es clara. Mientras el politólogo utiliza la 'metanorma' para controlar y castigar tanto a quien no cumple con la norma como a quien sí lo hace, el castigo altruista enfatiza las motivaciones prosociales que subyacen de las propias normas aceptadas como justas. Axelrod apuesta por extender el efecto 'grim-trigger' más allá del 'free-rider' para poder estabilizar su propuesta de 'reciprocidad débil'¹²⁷ basada en la estrategia 'tit-for-tat' en interacciones de n -personas. La amenaza se cierne no sólo sobre el 'free-rider', sino también sobre el agente cooperador, quien ahora sufre la presión del castigo por no controlar y castigar la violación de normas por parte de los demás.

La crítica de Ostrom al respecto también es sumamente clara. Los experimentos llevados a cabo en este sentido sugieren que el 'grim-trigger' controla a los 'free-riders' a costa de 'quemar' a los reciprocadores, lo cual socava la cooperación (Ostrom, 1998a;

¹²⁷ Bowles afirma no sin razón que el 'altruismo recíproco' no tiene nada de altruista, ya que no contempla coste alguno para el individuo (2006: 444). Además, condiciona su respuesta a la respuesta del otro, por lo que no es altruismo, sino reciprocidad. Por estas razones, argumenta que este enfoque no debería llamarse 'altruismo recíproco', sino 'reciprocidad débil'. En primer lugar porque es un término incongruente, y en segundo lugar porque responde a un tipo de reciprocidad que, como la 'reciprocidad indirecta', está basada en el individualismo y no en la relacionalidad (Bowles y Gintis, 2003: 433).

Poteete et al., 2010). El efecto ‘grim-trigger’ trata a todo el mundo como un ‘free-rider’ en potencia independientemente del carácter adquirido por cada individuo. Al sentir menospreciado por una desconfianza inmerecida y por un control innecesario, su nivel de cooperación desciende dramáticamente. Como la propia Ostrom explica, el uso de “algo como el ‘grim-trigger’ conduce inmediatamente a la desintegración del acuerdo y la pérdida de beneficios sustancial en el tiempo” (1998a: 14). Además, continúa vigente la misma objeción realiza anteriormente con respecto a la estrategia ‘tit-for-tat’: este enfoque sigue sin dar una explicación plausible a por qué en últimas rondas muchos jugadores continúan cooperando a pesar de estar motivados ‘sólo’ por el autointerés. Bowles y Gintis sugieren que la respuesta se halla en que las personas “no son, generalmente, los actores autointeresados que aparecen en los estudios económicos tradicionales. Valoran el trato justo hacia los demás y aceptan incurrir en costes personales para cumplirlo” (2001: 183).

La cooperación condicionada y el castigo altruista sugieren que la disposición a la ‘reciprocidad fuerte’ implica ser “cooperantes condicionales y altruistas castigadores” (Salcedo, 2007: 179). La ‘reciprocidad fuerte’ se muestra no sólo como un mecanismo suficiente para la aplicación y el mantenimiento de normas, como podría ser el caso de las ‘metanormas’ de Axelrod, también “incorpora una poderosa concepción acerca de la equidad o de la solidaridad: la convicción de que entre todos los iguales debe existir un balance ajustado de derechos y obligaciones capaces de regular el intercambio social”¹²⁸ (Bowles y Gintis, 2001: 183). Esta concepción sobre la equidad y la justicia influye en el comportamiento a través de los sentimientos y las emociones prosociales que se generan cuando las normas son violentadas por otros o por uno mismo, modulando de esta forma la respuesta y la actitud del agente económico.

5.3.1 Sentimientos y Emociones Prosociales

Los sentimientos y las emociones prosociales que subyacen a la violación de normas sociales o morales, ya sean por otros o por uno mismo, son recursos que por sí mismos representan un mecanismo de reforzamiento de los comportamientos cooperativos y de castigo sobre actitudes aprovechadas mucho menos costoso y mucha más eficaz y eficiente que otros basados en la producción del efecto ‘grim-trigger’.

¹²⁸ Nótese que, como Zamagni, Bowles y Gintis también entienden lo justo desde la equidad y no desde la igualdad.

Por un lado existen seis emociones básicas, como el dolor, el placer, la ira, el miedo, la sorpresa y el disgusto, y por otro están también siete emociones sociales, como el amor, la culpa, la vergüenza, el bochorno, el orgullo, la envidia y los celos. Tanto las emociones básicas como las sociales están presentes en todas las sociedades, aunque afectadas por las condiciones culturales específicas donde se desarrollan, y todas contribuyen de algún modo al éxito o fracaso de la cooperación (Bowles y Gintis, 2011: 187), porque, como argumenta Antonio Damasio, las emociones son ‘marcadores somáticos’. Señales de alarma que nos indican precaución cuando vamos a elegir entre una cosa u otra (2010: 28, 269).

La ‘reciprocidad fuerte’ se basa principalmente en la ‘emociones prosociales’, aquellas reacciones fisiológicas y psicológicas que inducen a los agentes a participar y mantener comportamientos cooperativos. Estas emociones promueven interacciones sociales constructivas entre agentes, ya que orientan sobre la actitud correcta o incorrecta e incitan al castigar a quienes violan las normas (Bowles y Gintis, 2011: 186-188).

Para Bowles y Gintis la vergüenza, entendida como aquel sentimiento de malestar que se genera cuando se hace algo que se considera incorrecto tanto por uno mismo como por los demás, es sin duda una de las emociones sociales más relevantes para la aplicación y el mantenimiento de la cooperación¹²⁹. La vergüenza es una emoción que se asemeja a la culpa, pero difieren en una cuestión básica. Ambas emociones involucran un rechazo a la violación de normas, pero la culpa no requiere de una de las características principales de la vergüenza: la preocupación de aquello que los demás piensan de nosotros. La culpa es una emoción que puede generarse individualmente por haber violentado normas sociales, pero la vergüenza incorpora además el atenuante de sentirse mal por la opinión negativa que este hecho puede haber generado en los demás (Bowles y Gintis, 2011: 186).

La capacidad humana tanto para interiorizar normas como para apoyarse en sentimientos morales y emociones sociales que sirven de soporte a conductas cooperativas, han logrado mediar en el conflicto entre el autointerés individual y el beneficio de grupo; soportando así interacciones cooperativas bajo condiciones adversas o débiles para ello (Bowles y Gintis, 2003: 1, 431). En este sentido, para los economistas norteamericanos la interiorización de normas sociales y morales tiene un papel determinante en el logro de niveles altos de cooperación humana¹³⁰. Como se argumenta

¹²⁹ A mi juicio, Bowles y Gintis confunden las normas sociales y las normas morales, cuando las diferencias entre ambos tipos de normas son significativas. Cf. para los aspectos que diferencian ambos tipos de normas Cortina et al. (2000).

¹³⁰ La ‘vergüenza’ difiere de la ‘culpa’. Aunque son parecidas, la ‘culpa’ es una emoción más primitiva que no tiene una de las características principales de la ‘vergüenza’: la preocupación de aquello que los demás piensan de nosotros. De este modo, mientras la ‘culpa’

en Gintis et al., la “moralidad humana es una adaptación evolutiva fundamental en la que se ha basado en el comportamiento social humano desde la época del Pleistoceno” (2008: 241), pero no por eso tiene que verse únicamente como algo meramente estratégico:

El comportamiento ético es un elemento constitutivo de la naturaleza humana, sostenemos, y la moralidad humana es tan importante para la adaptación como la cognición humana y el habla. El comportamiento ético, afirmamos, no tiene por qué ser un medio para obtener beneficios personales. Porque de nuestra naturaleza como seres morales, los humanos sentimos placer al actuar de forma ética y dolor cuando actuamos inmoralmente. Desde un punto de vista evolutivo, argumentamos que el comportamiento ético fue una aptitud-mejor en los años que marca la aparición del *Homo sapiens*, porque los grupos humanos altruistas les fue mejor que a los grupos con individuos egoístas, y las pérdidas sufridas por la aptitud altruistas fueron más que compensadas por el rendimiento superior de los grupos en los cuales se congregaron (Gintis et al., 2008: 242).

Como se aprecia en esta cita, las normas moralmente válidas e interiorizadas ayudan a las personas a elegir prudencialmente qué comportamientos son los más adecuados más allá del interés personal y los resultados inmediatos. En la misma línea se mueven Fehr y Gächter, quienes argumentan en ‘Altruistic Punishment in Humans’ que los individuos no sólo son capaces de castigar comportamientos ‘parasitarios’ que no respetan las normas sociales o morales, sino que lo hacen aun sabiendo que su conducta no les reportará ganancia material alguna e incluso a pesar de que, en algunos casos, pueda tener un alto coste para ellos (2002: 137). Detrás de este ‘castigo altruista’ se encuentran dos factores determinantes. Por una parte, una estrecha relación entre las emociones negativas que despierta la acción del ‘desertor’ o ‘parasito’, y por otra parte la consideración de que el castigo impuesto es moralmente legítimo. En palabras de los propios autores, los “resultados sugieren que la legitimidad moral de la sanción es un factor crucial. Dentro del contexto de ‘bien público’ el castigo a los ‘free-riders’ es un acto altruista que se considera moralmente legítimo” (2003: 139).

La idea central de Bowles y Gintis es que la cooperación entre seres humanos se constituye como un conjunto heterogéneo de formas, entre las cuales se hallan el ‘altruismo de parentesco’, el ‘altruismo recíproco’, el ‘altruismo parroquial’, la ‘reciprocidad directa’, ‘reciprocidad indirecta’ o la ‘reciprocidad fuerte’. Pero la diferencia estriba en que este último tipo de cooperación que recibe el nombre de ‘reciprocidad fuerte’ y que emerge en un número importante de agentes, aparentemente resulta un hecho aislado

es una emoción que puede generarse individualmente, la ‘vergüenza’ necesita de los demás. Aun así, la ‘culpa’ también es una emoción social, ya que también se alcanza cuando se violan normas sociales (Bowles y Gintis, 2011: 186).

que no se ve reflejado en otras especies diferentes de la humana¹³¹. Expresado en palabras de Bowles y Gintis, si bien “la ausencia de este tipo excepcional de cooperación en otras especies pudo ser un accidente evolutivo, una explicación más plausible es que la cooperación humana es el resultado de capacidades humanas que son únicas de nuestra especie” (2003: 430).

La cooperación humana existe en gran medida porque las personas están motivadas por preferencias sociales: se preocupan por el bienestar de los otros, por valores de justicia y por normas de conducta decentes (Bowles y Gintis, 2011: 19). La ‘reciprocidad fuerte’, por consiguiente, es un tipo de reciprocidad que ancla sus raíces en la moralidad humana, aunando los intereses particulares, colectivos y generales de los agentes que cooperan. Se trata de un tipo de preferencia social que a) se expresa en un buen número de personas de todo mundo; b) tiene en cuenta tanto el resultado de la acción como el proceso que lo determina y el interés por el bienestar de los demás; y c) se estructura en un doble nivel: condicional e incondicional. Por una parte el de la cooperación con aquellos iguales que muestra una disposición similar: reciprocidad fuerte positiva (Fehr et al., 2002: 2). Y por otra parte el de la imposición de castigos sobre quienes se aprovechan de los demás o violentan las normas aunque suponga un costo personal importante: reciprocidad fuerte negativa. Ambos niveles se sustentan en gran medida sobre la capacidad humana tanto para generar normas sociales y morales como para interiorizarlas. Así como también de apoyarse sobre aquellos sentimientos morales y emociones sociales que, como la vergüenza o la culpa, subyacen cuando alguna de estas normas se viola, ya sea por uno mismo o por otros agentes.

5.3.2 Selección Multinivel y Coevolución Gen-Cultura

El punto de vista de la ‘reciprocidad fuerte’ es un camino intermedio entre los enfoques evolutivos genetistas y culturales. Para el enfoque biológico-genético la unidad básica de selección es el gen. La cooperación, por ejemplo, es el resultado de una relación causal entre genotipo y fenotipo, donde este último no es más que una expresión del primero en un determinado nivel de la realidad. El gen se entiende así como ‘meme’¹³², como “una unidad integral de información que podría ser transmitida

¹³¹ Posiblemente por desconocimiento, Bowles y Gintis no reflexionan en ninguno de sus trabajos sobre enfoque de ‘reciprocidad transitiva’ desarrollado por Zamagni.

¹³² Este ya famoso vocablo fue acuñado por Dawkins en 1976 para diferenciarlo de otros tipos de genes. Como él mismo aclara, se necesita “un sustantivo que conlleve la idea de la unidad, o una unidad de *imitación*”. ‘Meme’ es una abreviatura de la palabra griega ‘mimeme’, que significa ‘algo imitado’, aunque también lo relaciona con la palabra francesa *même*, que significa ‘memoria’ (2002: 251). A mi juicio, tal vez le faltó a Dawkins relacionarla con la palabra latina ‘memento’, cuyo significado es ‘recuerdo’, para una mayor justificación de la elección.

genotípicamente (Bowles y Gintis, 2011: 15). Como argumenta Kim Sterelny en *Dawkins vs. Gould: Survival of the Fittest*, para Dawkins la historia de la vida transcurre oculta a nuestros ojos. Se trata de una historia de lucha entre de genes donde los organismos son efectivamente importantes, “pero como armas en la lucha entre linajes de genes” (2007: 10). Para el enfoque biológico-cultural, empero, el gen no es la unidad básica de selección, sino el individuo. Como explican Lewis y Steinmo, para el biólogo Steven J. Gould, uno de los máximos defensores de esta posición, los genes no son más que replicadores. Son los códigos donde se almacena “la memoria histórica que se transmite de una generación a otra, pero la selección se da en el nivel del organismo” (2011: 115).

Este dualismo es criticado por Bowles y Gintis siguiendo estudios al respecto de Cavalli-Sforza y Feldman (1981), Boyd y Richerdson (1985), Durham (1991) y otros autores. Entre otras cuestiones porque, a pesar de los muchos estudios biológicos, todavía no se ha descubierto ningún gen de la conducta cooperativa humana (Bowles y Gintis, 2011: 15-16). Para los economistas norteamericanos no sólo los genes o los individuos están sometidos a presiones competitivas que fuerzan el cambio evolutivo. También los grupos y las sociedades se encuentran en la misma situación. La evolución es más bien el resultado de una ‘selección multinivel’, porque las presiones competitivas se dan en y entre los diferentes niveles relacionados con el ser humano.

Esta idea nace del concepto de ‘aptitud inclusiva’ de Hamilton¹³³ y del ingenioso método desarrollado por George Price¹³⁴ para poder analizar el proceso de selección (Bowles y Gintis, 2011: 46-47). La ‘selección multinivel’ hace referencia al “proceso por medio del cual la evolución de una característica de nivel individual es afectada por presiones competitivas que operan a nivel tanto individual como grupal” (Bowles, 2006: 448). Esto quiere decir que la selección opera en niveles inferiores al individuo, como destacó Dawkins, pero también superiores, en el de grupo, sociedad o, incluso, especie¹³⁵. El proceso de evolución, por consiguiente, no es reducible meramente la interacción entre los genes y entorno natural. También la interacción del individuo con la cultura desarrollada por un grupo o sociedad ejerce presiones que influyen en él y que puede ser determinante.

El modelo de ‘selección multinivel’ permite explicar por qué el altruismo ha logrado mantenerse, proliferar y evolucionar durante al menos los

¹³³ Como se ha comentado, también el ‘altruismo de parentesco’ y el ‘altruismo recíproco’ están relacionados con este concepto desarrollado Hamilton.

¹³⁴ Este método fue utilizado por Trivers en sus trabajos, ayudando de forma significativa en la concreción de la teoría del ‘altruismo recíproco’

¹³⁵ El tema de selección en el nivel de especie es más controvertido. Hay teorías, pero muchos de los investigadores que utilizan el método de la selección multinivel lo descartan.

últimos 100.000 años a pesar de ofrecer supuestamente una desventaja competitiva evolutivamente hablando. Desde el punto de vista de la ‘selección natural’, la aptitud altruista debería haberse extinguido hace ya mucho tiempo. Es en sí misma una aptitud paradójica (Cela-Conde, 1989: 36). Supone una desventaja para quien lo practica y una ventaja para el resto de competidores implicados, puesto que el altruista incurre en costos personales para ayudar a otros individuo. Aplicando el proceso de ‘selección natural’, cabría esperar que este comportamiento fuera desaparición conforme el número de copias altruistas fuera menguando en cada nueva generación presa de una aptitud que es beneficiosa para los competidores y costosa para sí mismo. Sin embargo, el altruismo no sólo se ha mantenido, sino que ha proliferado y evolucionado con el paso del tiempo. Los estudios sugieren que existen seres humanos con estas aptitudes desde hace miles de años y que, además, han ido coevolucionando junto con capacidades humanas concretas, pasando de un ‘altruismo de parentesco’ que sólo beneficia a individuos que guardan una misma información genética, a un ‘altruismo débil’ o ‘reciprocidad fuerte’ que se aplica sobre individuos totalmente desconocidos y que se ha desarrollado a través del uso del lenguaje humano, la cognición humana y su capacidad para interiorizar normas (Bowles y Gintis, 2003: 430).

Esta ampliación de niveles que operan selectivamente e influyen en el proceso evolutivo, sugiere que no sólo el entorno, sino la cultura, en tanto que preferencias y creencias, y las instituciones humanas, en tanto que mecanismos de promoción y fortalecimiento de la cultura y de normas morales y sociales como la reciprocidad, tienen un papel destacado en el proceso (Bowles y Gintis, 2011: 47). Desde este enfoque evolutivo de ‘selección multinivel’, la evolución humana puede ser entendida como ‘coevolución gen-cultura’, donde “las preferencias y creencias humanas son el resultado de una dinámica mediante la cual los genes afectan a la cultura y la cultura afecta a la evolución genética” (Bowles y Gintis, 2011: 14). Los resultados evolutivos no pueden explicarse o entenderse sin analizar detenidamente la interacción existente entre herencia genética, influencia ambiental y herencia cultural, porque, como argumentan Bowles y Gintis, es cierto “que el entorno natural afecta la evolución de la cultura. Pero también es verdad que la cultura afecta a la aptitud relativa a los rasgos del comportamiento de transmisión genética” (2011: 13). El genotipo influye sobre el fenotipo y viceversa, del mismo modo que el fenotipo se ve sometido a la complejidad y competitividad existente en y entre grupos, sociedades, etc.

La ‘reciprocidad fuerte’ sería precisamente un tipo de ‘preferencia social’ generada tras un proceso de interacción continuado entre la

herencia genética y la herencia cultural¹³⁶, y en todo este proceso ha jugado un papel decisivo la institución, en tanto que mecanismo que ayuda precisamente concretar, fortalecer, fomentar, difundir e interiorizar normas sociales y morales en grupos e individuos; una internalización que con el tiempo va dejando su impronta sobre el código genético. Como argumentan Bowles, Jung-Kyoo y Hopfensitz en ‘The Co-Evolution of Individual Behaviors and Social Institutions’ (2003), el éxito evolutivo de comportamientos individualmente costosos pero grupalmente beneficiosos puede haber sido una consecuencia de capacidades humanas particulares implicadas en la construcción de instituciones sociales.

Las instituciones son muy importantes en el proceso evolutivo porque “determinan cómo y en qué medida las estrategias socialmente cooperativas proliferan en una sociedad” (Lewis y Steinmo, 2011: 115-116). De ahí que el problema al cual debería enfrentarse el “diseño institucional no es, como pensaban los economistas clásicos, el de inducir a que los individuos egoístas interactúen de manera que se produzcan resultados agregativos deseables” (Bowles y Gintis, 2001: 174). Su principal preocupación debería centrarse más bien en saber combinar correctamente “una diversidad de motivaciones, egoísmo, reciprocidad, altruismo, rencor, para que interactúen de manera que se impida que el egoísmo explote al generoso y que se florezca, desde ahí, la cooperación cuando resulta beneficiosa” (Bowles y Gintis, 2001: 174).

La ‘reciprocidad fuerte’ es, pues, un enfoque de reciprocidad que se constituye alrededor de capacidades propias de los agentes económicos que no se encuentran en otras especies naturales, como la cognición y la comunicación específicamente humana y su capacidad para interiorizar normas¹³⁷. Desde el punto de vista, la cooperación humana se concibe como “un comportamiento individual que tiene que sufragar gastos personales con el fin de participar en una actividad conjunta que confiere beneficios superiores a los costos a los demás miembros de su grupo” (Bowles y Gintis, 2003: 429-430), quedando excluidos de este enfoque otras formas de reciprocidad no específicamente humana como el mutualismo, entendido como ‘beneficio mutuo’, o como aquellas formas no productivas de altruismo, como el ‘altruismo incondicional’, y aquellos comportamientos que carezcan de beneficios comunes derivados de las

¹³⁶ Bowles y Gintis entienden por cultura “el conjunto de preferencias y creencias que son adquiridas por otros medios que la transmisión genética. La cultura es una fuerza evolutiva por derecho propio, no un simple efecto de la interacción entre genes y el entorno medioambiental” (2011: 13).

¹³⁷ Bowles y Gintis, empero, no desarrollan cómo se generan las normas sociales y morales, aunque sí que advierten del importante uso de las capacidades cognitivas, del lenguaje y de la interiorización de las normas. Tal vez es en este punto donde una fundamentación ético-discursiva pueda aportar mucho a la teoría.

actividades conjuntas, como el egoísmo (Bowles y Gintis, 2003: 30). El uso de estas capacidades para aplicar e implementar la reciprocidad es la clave de esta propuesta sugerida a tenor de las evidencias históricas, etnográficas, climáticas, arqueológicas, antropológicas o experimentales recogidas a través de estudios de largo recorrido (Bowles y Gintis, 2001: 171-194; 2011: 17).

5.3.3 Rasgos Básicos de la Reciprocidad Fuerte

El enfoque de reciprocidad de Bowles y Gintis, a diferencia de todas las demás propuestas mostradas, enfatiza principalmente el sentido de lo justo o correcto, como también la importancia tanto de los procesos que generan los resultados como de aquellas motivaciones y preferencias del agente económico que modulan la cooperación. Como se argumenta en Ferh et al., las evidencias desde la economía evolutiva y la neuroeconomía sugieren que “la reciprocidad fuerte es un potente mecanismo para la aplicación de las normas sociales implicadas, por ejemplo, en el compartir la comida o la acción colectiva” (2002: 1).

A modo de conclusión, través de los diferentes trabajos llevados a cabo por Bowles, Gintis, Fehr y otros, podrían considerarse ciertos rasgos básicos que subyacen de la ‘reciprocidad fuerte’. Algunos coincidentes con las propuestas de ‘reciprocidad directa’ de Ostrom y de ‘reciprocidad transitiva’ de Zamagni, como la ‘condicionalidad incondicionada’ y la ‘bidireccionalidad’, y otros no, como la ‘transitividad intransitiva’ y la ‘estrategia evolutivamente estable’.

- Condicionalidad incondicionada: La ‘reciprocidad fuerte’ tiene dos niveles diferentes que operan con lógicas distintas. Por un lado el nivel de la cooperación, que está condicionado siempre a las respuesta del otro. Y por otro lado el nivel del castigo, que es incondicional al análisis de costes-beneficios derivado de la acción. El agente castiga porque entiende que el otro ha violado una norma social o moral, asumiendo que tal vez esa actitud minimizará sus opciones de maximizar beneficios. Se sacrifica, en definitiva, por el grupo o la sociedad o porque considera que es lo correcto. La ‘reciprocidad fuerte’, por consiguiente, se mueve en la condicionalidad del acto y la incondicionalidad del castigo, lo cual la aleja tanto del intercambio de equivalentes como del resto de tipos de altruismo observables en los estudios de campo y experimentos de laboratorio.
- Bidireccionalidad: La ‘bidireccionalidad’ es uno de los rasgos específicos de la ‘reciprocidad fuerte’ como muestra la condicionalidad de la respuesta esperada. Cuando se ofrece se colabora, el agente con una preferencia de ‘reciprocidad fuerte’ espera que el otro responda.

Esto lo diferencia del altruismo incondicional o puro, que ayuda sin esperar respuesta cualitativa o cuantitativamente de la acción que revierte sobre los demás.

- Transitividad intransitiva: Como ocurre en caso de la ‘condicionalidad incondicionada’, este nuevo rasgo de la ‘reciprocidad fuerte’ confirma que se mueve en dos niveles orientados por lógicas diferentes. En primer lugar, en nivel de la cooperación la preferencia social de la ‘reciprocidad fuerte’ se muestra como intransitiva. A diferencia de la ‘reciprocidad transitiva’ de Zamagni, si [A] reciproca con [B], se espera que [B] recíproque con [A] y no con [C]. Sin embargo, cuando la ayuda no es correspondida, el nivel del castigo se muestra de manera diferente. El agente asume los costes derivados de castigar al ‘free-rider’ —incluso si resultan elevados— no sólo por él, sino sobre todo por el posible beneficio que reportará al grupo o a la sociedad. En este nivel, la ‘reciprocidad fuerte’ se vuelve una ‘reciprocidad transitiva’.

- Estrategia Evolutivamente Estable: Finalmente, otro de los rasgos que confieren a la ‘reciprocidad fuerte’ una diferenciación clara sobre otras formas de reciprocidad es que su apreciación como ‘estrategia evolutivamente estable’¹³⁸. Esto significa que un número pequeño de agentes motivados por la ‘reciprocidad fuerte’ es capaz de invadir una población de agentes con preferencias autointeresadas, proliferar y conservarse en el tiempo (Bowles et al., 2003; Fehr y Rockenbach, 2004). Este rasgo es el que diferencia más claramente la ‘reciprocidad fuerte’ de la ‘reciprocidad transitiva’ de Zamagni. La posibilidad de ser una ‘estrategia evolutivamente estable’, supuestamente confiere a los grupos o sociedades con mayor número de reciprocadores una ventaja competitiva al mantenerse estable y robusta frente a otras estrategias importantes y generar dinámicas de replicación favorables.

5.4 Aspectos Éticos de la Reciprocidad Fuerte

Como muestra Ostrom a lo largo tanto de sus experimentos de laboratorio como sus trabajos de campo, la cooperación resulta mucho más ventajosa para los implicados que optar por el individualismo, y el mecanismo básico para lograrla, potenciarla y mantenerla es la elección de una estrategia de reciprocidad adecuada. La ‘reciprocidad fuerte’ es para Bowles y Gintis el comportamiento recíproco que más garantías ofrece dada su contrastada estabilidad y robustez a lo largo de todo el proceso evolutivo humano. Una estabilidad y robustez cuyo éxito no está ligado a la

¹³⁸ Existen críticas a este respecto, sobre todo por la aparente dificultad de aplicar el método comparativo para validar la teoría (Stephens, 2005).

aplicación de ‘metanormas’ ‘ad hoc’ con carácter meramente estratégico, como la propuesta por Axelrod, sino el rechazo y repulsión que sienten los agentes cuando otros o ellos mismos no siguen correctamente normas sociales o morales establecidas. Sentimientos y emociones como la indignación o la vergüenza que hacen posible un castigo incondicional que es determinante tanto para mantener robusta y altamente beneficiosa la cooperación como para generar dinámicas de replicación en aquellos que sientan propensión al egoísmo y el individualismo.

La ‘razón práctica’ parece ser clave en el desarrollo de la ‘reciprocidad fuerte’. Las normas morales están detrás de la configuración de aquellas razones que llevan a los agentes a actuar de una determinada forma y con independencia de los posibles resultados derivados. Su propuesta, empero, no logra superar el nivel de las preferencias, sentimientos y emociones ‘prosociales’ que emanan de valores, principios y normas sociales o morales. Este hecho, como ocurre con la propuesta de economía que defiende Frank en *Passions within Reason. The Strategic Role of the Emotions* (1988), relega todo conocimiento moral a las intuiciones y, lo que es más importante, elimina cualquier atisbo de perspectiva crítica en los agentes. Parece como si el proceso de evolución genético-cultural, basándose en un criterio prudencial o funcional, fuera por sí mismo suficiente para confeccionar y perfilar los mínimos que deben orientar la conducta humana. Desde este punto de vista, se corre el riesgo de que, por una lado, la función principal del ser humano quede relegada al cultivo de aquellas capacidades sensoriales que permiten reconocer sentimientos y emociones ‘prosociales’ desde las que orientar su conducta; mientras que, por otro lado, las normas morales acaben siendo justificadas por su funcionalidad y no por su legitimidad moral.

5.4.1 De la Justificación de las Normas

Un enfoque de reciprocidad genuinamente humana como la ‘reciprocidad fuerte’ ofrece desde el punto de vista evolutivo una ventaja competitiva importante frente a otros grupos dentro de la misma especie o, también, frente a otras especies animales. Sin embargo, los problemas de hoy no son los problemas de nuestros ancestros, de ahí que “a menudo los sistemas que generan juicios morales intuitivos están en conflicto con los que generan razones para actuar, fundadas en principios” (Cortina, 2011: 137).

La cooperación humana se introduce hoy en ámbitos que los cazadores-recolectores de antaño ni siquiera alcanzaban a vislumbrar como un posible dilema en un futuro mediato. Son cuestiones cuya solución remite a la universalidad, como los derechos humanos, y cuya pretensión no remite

a una mera cuestión de supervivencia, sino de vida plena coherente con la altura moral de los tiempos. Como argumenta Cortina, “el deber moral de una persona no es sobrevivir, sino vivir bien, de acuerdo con las exigencias de la justicia y con los proyectos de vida que tenga razones para valorar” (2011: 139). La existencia de principios morales no es independiente de los seres humanos, sino más bien —siguiendo la propuesta kantiana— “el resultado del despliegue de la razón práctica” (Cortina, 2011: 132) que, como ya intuyó la filosofía clásica, se basa en el logos, en la razón y la palabra. No existe, por tanto, “una ley natural independiente de los seres humanos, sino que la ley moral es el despliegue de la propia razón humana” (Cortina, 2011: 132).

Por estos motivos, la cuestión no es tanto aprender a orientar los comportamientos por sentimientos morales, que también, sino potenciar e implementar aquellos procedimientos que permiten concretar los valores, principios y normas morales de las cuales fluyen y, además, cultivar un *ethos* crítico entre agentes afectados que permita discernir cuándo se encuentran o no —utilizando las palabras de Ortega y Gasset— “a la altura de los tiempos” (1935: 149); cuándo merece o no el calificativo de válido (García-Marzá, 2004). Se trata, pues, de un esfuerzo cuya condición de posibilidad no se halla en los ‘procesos evolutivos’, sino en los ‘procesos racionales’ desde donde los seres humanos extraen a través del diálogo y el posible acuerdo buenas razones para actuar de una determinada manera y no de otra. Lo moral remite a vivir bien conforme a lo que consideran justo o correcto, no a adaptarse para sobrevivir.

Bowles y Gintis, desde el análisis realizado en este estudio, sí parecen vislumbrar estas cuestiones en su enfoque de reciprocidad. Como afirman en repetidas ocasiones a lo largo de sus trabajos, la evolución es un proceso genético-cultural que responde a diferentes niveles de adaptación humana. Los genes influyen en los niveles superiores, pero éstos no dejan de ser un reflejo a posteriori de aquellos comportamientos continuados que, con el paso del tiempo, van dejando su impronta reconfigurando su código interno. La eficacia continuada de la ‘reciprocidad fuerte’ como estrategia adaptativa, que no se fraguó en un nivel genético sino cultural, en una dimensión relacional que comprende personas y circunstancias y no genes y entorno, ha logrado penetrar en ese código genético y ser hoy parte de la herencia de muchas personas alrededor del mundo y ejemplo de comportamiento adaptativamente beneficioso que es replicado por el resto. Una ‘preferencia social’ que se ha ido configurando gracias a capacidades cognitivas, lingüísticas y de interiorización de normas que no están al alcance de otras especies animales. Sin embargo no van más allá de estas apreciaciones que, aunque logran explicar por sí mismas muchas cosas, dejan también muchas preguntas sin respuesta.

Entre otras cuestiones, su teoría suscita interrogantes importantes. Por ejemplo, qué condiciones de posibilidad o pretensiones de validez están detrás de esos principios, valores y normas sociales y morales que, constituidas como guías de comportamiento para los seres humanos, van siendo interiorizados por los individuos y dejando su impronta en el código genético tras varias generaciones. Por otra parte, cómo es posible generar esas normas sin caer en un *intersubjetivismo biológico* que ni ofrece respuestas a los problemas que tiene el ser humano hoy ni tampoco argumentos válidos que lo justifiquen moralmente. Y finalmente, qué vincula a las personas más allá del reconocimiento de una autodependencia mutua para el logro de un óptimo beneficio, ya sea éste material, autorrealizativo o evolutivo. Dicho de otro modo, qué *ligatio* entre personas genera un *ob-ligatio* más allá de sentimientos y emociones prosociales o de posibles beneficios mutuos. Un vínculo que permita establecer relaciones no estratégicas entre *n*-personas, como las que logran generar aquellas normas de carácter moral, que no social, en las que claramente se apoyan Bowles y Gintis para fundamentar su enfoque de reciprocidad en sentido fuerte.

Estas cuestiones, por tanto, ofrecen una línea de investigación importante donde la ‘ética económica y empresarial’, especialmente desde un enfoque discursivo, desde mi punto de vista tiene mucho que aportar. Por un lado, el ‘reconocimiento recíproco’ proporciona una solución a la cooperación no diádica con *n*-personas, un *ligatio* mínimo que posibilita la relacionalidad con personas de cualquier lugar del mundo aunque no se guarde parentesco alguno con ellas, no hayan instituciones que regulen o promocionen la interacción, no exista la posibilidad de recoger suficiente información al respecto para poder prever si cooperarán, o no sea posible una interacción iterada para generar reputación o confianza. Y por otro lado, el ‘proceso de diálogo’ del enfoque ético discursivo ofrece un posible camino para consensuar y criticar las expectativas recíprocas de comportamiento que atañen y reflejan compromisos morales mutuos entre todos los seres humanos y no sólo entre aquellos que forman parte de estrategias concretas adaptativamente beneficiosa y estables para las partes contratantes. Diálogo, inclusión, igualdad, argumentación o reconocimiento son coordenadas clave para lograr establecer ese proceso crítico a través del cual generar normas que puedan ser calificadas como justas o moralmente válidas con independencia de su mejor funcionalidad adaptativa.

5.4.2 De la Confusión entre Normas Sociales y Normas Morales

Como se ha comentado en el apartado anterior, Bowles y entienden que la normatividad es la clave de la cooperación no diádica, y que ésta es fruto de los procesos culturales y de socialización humana. Sin embargo, su teoría queda en inserta en un punto de vista convencional y dentro de los límites de las emociones y sentimientos prosociales que emanan de estas normas.

En este sentido, los economistas norteamericanos observan en sus experimentos que los mínimos de justicia de una sociedad afectan y modulan comportamientos y elecciones de los agentes de una sociedad concreta. Sin embargo, dos problemas al menos subyacen en este sentido. El primero de ellos tiene que ver con la confusión entre norma social y norma moral. En su tarea de interpretación de los datos de sus estudios, Bowles y Gintis adoptan un punto de vista convencional al preocuparse por las variaciones culturales de las normas y no por cómo éstas son justificadas y cuál es el sustrato mínimo normativo presente en grupos con pluralidad cultural, social y moral y con diferentes intereses en juego.

El segundo de los problemas es un efecto del primero. Al confundir norma social y norma moral, no se preocupan por qué las justifica ni por cómo se generan. El punto de vista evolutivo del que parten, es un hándicap en este sentido, puesto que el criterio de validez parece ser el uso instrumental que se le dé. Esto es, al confundir ambos tipos de normas, pierde interés conocer qué criterio las justifica, puesto que depende de las comunidades concretas y de cómo éstas dan una ventaja estratégica al grupo. Así, las comunidades van adoptando una estrategia conjunta que, de funcionar mejor que las demás, va siendo interiorizada con el paso del tiempo. El criterio de validez, por tanto, es su interiorización por una comunidad, puesto que eso significa que ha permanecido estable durante muchas generaciones.

Ahora bien, como se ha explicado en el punto anterior, no se puede justificar las normas porque sirvan mejor a un grupo determinado o porque simplemente se han interiorizado. Tal vez la evolución ha ido determinando unos roles entre hombres y mujeres que hace cien mil años servía para la subsistencia de un grupo, pero esos roles pueden resultar hoy poco adaptativos y beneficiosos, incluso desde un punto de vista meramente estratégico, para aquellas personas que sigan ciegamente tales preferencias en sociedades maduras con un nivel post-convencional de desarrollo moral.

El tercer y último problema tiene que ver con basar el *ligatio* que *ob-liga* a comportarse de una manera u otra a la figura de un 'contrato social' entre miembros de una sociedad. Bowles y Gintis parecen estar pensando en este tipo de contrato cuando buscan una explicación al castigo altruista. Los

reciprocadores fuertes son capaces de romper una relación con otras personas, incluso si resultaba altamente beneficiosa para él, no pensando en su interés personal, sino en el interés del bien del grupo. El tema vuelve a ser el mismo, la confusión entre norma social y norma moral genera que no se percaten de que aquello que es justo no depende de un grupo concreto, sino de su universalidad. Los reciprocadores fuertes pueden tomar una decisión altruista de este tipo pensando en el bien común del grupo, en que su acción reporta beneficios al conjunto de la sociedad, pero también por deber, porque es lo justo no sólo para el grupo, sino para todas las personas.

Desde mi punto de vista, es necesario ir más allá ese *ligatio* del 'contrato social' que *ob-liga* a mantener un comportamiento adecuado y condicionado al logro del grupo y no del individuo, y para ello es necesario, en primer lugar, diferenciar claramente entre una norma social y una norma moral y, en segundo lugar, distanciarse del 'contrato social' para poder encontrar qué une a las personas más allá de los resultados individuales o colectivos.

Zamagni sí llega a comprender este momento previo desde el cual es posible justificar la reciprocidad más allá de un mero 'contrato social'. Como se ha comentado, introduce acertadamente el concepto de 'reconocimiento recíproco' para salvar la dependencia del don recíproco potenciar su propuesta. Sin embargo, su problema radica en no ver todo el potencial inherente al concepto. La reciprocidad que subyace al reconocimiento, además de posibilitar que afloren los sentimientos necesarios para querer relacionarse con los demás para llevar a cabo los diferentes planes de 'vida buena', también es condición de posibilidad de aquellas relaciones que tienden a posibilitar el entendimiento entre personas sobre lo justo y lo correcto. Ambos momentos son necesarios e insustituibles, y no funcionan bien por separado. Para orientar la construcción del carácter desde el bien común, por ejemplo, entre otras cosas es necesario concretar un 'bien común' que los implicados y/o afectados por él lo consideren justo y legítimo. De lo contrario difícilmente será respetado por todos.

Como hace Zamagni, es necesario ir más allá de un 'contrato social', pero, para ello, no es suficiente con desarrollar el momento del que florecen las motivaciones para la acción. Además del nivel de la motivación, es necesaria trabajar también el nivel de la justificación, y ello remite el reconocimiento de las capacidades y competencias comunicativas de los agentes para discernir sobre aquello que le afecta e importa. El 'contrato social' pasa de este modo a un 'contrato recíproco' en sentido moral. Esto es, a un 'contrato moral' que integra todos los intereses en

juego —individuales, colectivos y generalizables— y cuyo criterio de validez remite a las condiciones del acuerdo y no a los resultados¹³⁹.

A mi juicio, tanto la propuesta de la ‘reciprocidad fuerte’ como de ‘reciprocidad transitiva’ mantienen un enorme potencial en el campo de la aplicación, especialmente porque aportan buenas razones para considerar que la ‘racionalidad económica’ necesita ampliar sus márgenes en un sentido motivacional y ético. Esto es, para estar a la altura tanto de la heterogeneidad motivacional y comportamental observable en estudios de campo y experimentos de laboratorio como de la exigencia y el interés de una sociedad madura. Por ello, partiendo de ‘reconocimiento recíproco’ y apoyándose en una fundamentación de lo moral ético-discursiva como la propuesta en este estudio, ambas propuestas pueden ayudar a discernir cómo es posible operativizar la reciprocidad en contextos de actividad económica y lograr, de ese modo, acercarnos a ese horizonte de sentido relacionado con el deber moral de vivir bien de acuerdo a las expectativas recíprocas de comportamiento y a los máximos de felicidad que cada persona o grupo tenga buenas razones para valorar del que habla Cortina (2011: 139).

En el tercer y último bloque de este trabajo de investigación se abordará el terreno de la aplicación para conocer cómo es posible y qué efectos puede tener la implementación de esta ‘racionalidad económica’ reconceptualizada desde la reciprocidad sobre el diseño institucional y el funcionamiento de organizaciones y empresas económicas con o sin ánimo de lucro. En este caso, se analizarán críticamente dos propuestas. Por un lado se abordará la propuesta de ‘diseño institucional’ de Ostrom que se despliega desde una ‘racionalidad económica’ claramente influenciada por la ‘reciprocidad fuerte’. Y por otro lado, se profundizará en el ‘enfoque de la economía civil’ que han desarrollado Bruni y Zamagni basándose en la ‘reciprocidad transitiva’. Sobre todo con el objetivo de ver cómo un diseño institucional coherente con racionalidad económica ampliada en sus márgenes puede operativizarse en el nivel de las organizaciones y empresas con y sin ánimo de lucro.

¹³⁹ Para mayor información sobre el ‘contrato moral’ ver el punto 2.3.2 de esta tesis doctoral.

BLOQUE III
LA RECIPROCIDAD EN EL DISEÑO DE LAS
INSTITUCIONES

BLOQUE III

LA RECIPROCIDAD EN EL DISEÑO DE LAS INSTITUCIONES

A través del análisis de distintos enfoques de reciprocidad llevado a cabo durante el segundo bloque de esta tesis doctoral, se ha ido constatando que tras la reciprocidad subyace una heterogeneidad motivacional y comportamental que exige ampliar los márgenes de la racionalidad en este sentido, así como también ciertos aspectos éticos que requieren de una debida atención por sus implicaciones en todo el proceso. Estos trabajos no cuestionan el uso del egoísmo por un parte de algunos agentes económicos, pero sí la supuesta homogeneidad motivacional que los incapacita para relacionarse y conseguir llevar a cabo acciones conjuntas de distinto calado.

Para seguir avanzando en el objetivo marcado en esta tesis doctoral, mostrar por qué y en qué sentido debe la racionalidad económica reconceptualizarse para estar a la altura de lo observable y lo exigible por una sociedad moralmente plural, los capítulos de este tercer bloque tratarán de adentrarse en el terreno de la aplicación para mostrar cuál puede ser el papel y el efecto de esta racionalidad económica reconceptualizada desde la reciprocidad en el diseño institucional y el funcionamiento de organizaciones y empresas económicas con o sin ánimo de lucro.

En este sentido, en un primer momento se analizarán dos propuestas concretas al respecto. Por un lado, durante del capítulo 'La Reciprocidad en las Instituciones de Acción Colectiva desde el Neoinstitucionalismo', se profundizará en la propuesta que presenta Ostrom para atender el 'diseño institucional' a través de una racionalidad económica reconceptualizada desde la reciprocidad. Una racionalidad que, a pesar de su originalidad, mantiene una cierta influencia de la 'reciprocidad fuerte'. Y, por otro lado, durante el capítulo 'La Reciprocidad en las Organizaciones desde la Economía Civil' se abordará el 'enfoque de la economía civil' desarrollado por Bruni y Zamagni para comprobar cómo un diseño institucional coherente con una 'racionalidad económica' ampliada en sus márgenes puede influenciar en el nivel de las organizaciones y empresas *con y sin ánimo de lucro*.

Finalmente, durante un segundo momento se llevará a cabo una reflexión ético-crítica de ambas propuestas aplicadas. El objetivo central de este último capítulo titulado 'Racionalidad Económica Recíproca para el Diseño de Instituciones y Organizaciones', será fortalecerlas desde las bases éticas que se han reconstruido a lo largo del segundo bloque de esta

tesis doctoral para que estén a la altura de lo observable y de lo exigible y deseable por una sociedad moralmente plural.

CAPÍTULO 6

LA RECIPROCIDAD EN LAS INSTITUCIONES DE ACCIÓN COLECTIVA DESDE EL NEOINSTITUCIONALISMO

Preocupada por cómo lograr encontrar una solución al drama actual de los 'bienes' o 'recursos de uso común' (RUC)¹⁴⁰, Ostrom muestra en sus trabajos que optar por la cooperación y no por el individualismo resulta mucho más ventajoso para los implicados. Un enfoque que, más allá de la propuesta de 'racionalidad perfecta' de la 'teoría económica contemporánea' y de 'racionalidad limitada' de Simon, entiende como comportamiento racional tanto el interés del agente económico por la maximización de la utilidad individual, como la preocupación por aquellos sentimientos y emociones que emanan de su interés por el bienestar de los demás. Para la politóloga, los sentimientos morales son parte importante de una 'racionalidad económica' que, de esta forma, permite a los agentes implicados acercarse a estrategias cooperativas que posibilitan tanto un óptimo como sustentable beneficio económico.

A través de esta doble perspectiva racional de intereses del agente económico, Ostrom abre la puerta a la posibilidad de establecer relaciones económicas cooperativas que, basadas en la confianza, la reputación y, sobre todo, la reciprocidad, permiten obtener un óptimo y sostenible beneficio económico para todos los implicados. Y lo hace centrando su atención en la repercusión positiva que pueden llegar a tener para el desarrollo de la actividad económica unas instituciones que, en tanto que reglas y normas formales e informales, mantengan un diseño adecuado a la altura de las exigencias y necesidades actuales. Esto es, un diseño institucional que, gracias a implicar en todo el proceso a una 'racionalidad no-perfecta' o 'no-completa', sea robusto pero flexible ante la necesidad de cambio y permita coordinar las acciones sin control o coerción externa y de forma más eficaz y eficiente.

Siguiendo el desarrollo del objetivo de esta tesis doctoral, ver cómo y en qué sentido es posible ampliar los márgenes de la 'racionalidad económica' para estar a la altura de lo observable empíricamente y lo exigible moralmente, este capítulo tratará de analizar críticamente la propuesta de aplicación de la reciprocidad sobre el diseño de las instituciones que ha desarrollado Ostrom. En concreto, se trata del enfoque de 'reciprocidad directa' que trabaja Ostrom bajo, como trataré de defender en este capítulo, una clara influencia de la 'reciprocidad fuerte' de Bowles y Gintis.

¹⁴⁰ Ostrom utiliza indistintamente 'bien común' o 'recurso común' en sus trabajos. Para este estudio se ha optado por seguir este mismo criterio.

La finalidad de todo ello es ver qué función puede tener la reciprocidad en la difícil y necesaria tarea del diseño de las instituciones económicas y cómo puede implementarse todo ello para su correcto desarrollo en el terreno aplicado.

Para poder desarrollar el objetivo propuesto, en primer lugar se mostrará brevemente cuál es el punto de partida y características básicas que configuran el pensamiento de Ostrom. En segundo lugar, y siguiendo sus propias investigaciones, se analizarán tres de las críticas más influyentes sobre la capacidad humana para poder llevar a cabo tanto acciones de forma colectiva como, y sobre todo, lograr que éstas resulten eficientes y sostenibles sin un control y coerción externo que coordine la actividad. En tercer lugar, se mostrará el potencial que mantienen aquellas 'instituciones de acción colectiva' que se muestran coherentes con unos principios de diseño. Sobre todo porque promueven comportamientos cooperativos que permiten resolver problemas y optar al óptimo beneficio de los implicados. En cuarto lugar se mostrará cómo, el interés por la teoría del 'capital social' permite a Ostrom dar un giro importante a su propuesta, puesto que las instituciones, en tanto que 'reglas de uso', se entenderán desde ese momento como una forma de 'capital social' que puede desarrollarse y potenciarse mediante otras formas del mismo capital, como la reciprocidad, la confianza o la reputación. Finalmente, en quinto lugar, se atenderá el núcleo básico de la cooperación, ya que su complementación con las instituciones es clave para el éxito de los 'recursos comunes' autogestionados.

6.1 Elinor Ostrom y el Neoinstitucionalismo

Ostrom ha desarrollado sus estudios desde la corriente de pensamiento del 'nuevo institucionalismo' norteamericano, que ha tenido en el programa de la Nueva Economía Institucional (NEI) su mayor apoyo durante las últimas décadas. La NEI es una Escuela de Ciencias Económicas que empezó su andadura durante la década de 1930, pero que obtuvo reconocimiento académico a nivel mundial a partir de 1975 gracias a, principalmente, sus importantes aportaciones al estudio microeconómico. Este programa es considerado como uno de los mayores responsables de que, actualmente, el estudio sobre las instituciones económicas haya vuelto a introducirse con fuerza en la agenda de economistas, sociólogos y politólogos. Buena prueba de la considerable repercusión que están teniendo sus estudios a nivel mundial, es que tres de los últimos veinte Premios Nobel de Economía están vinculados con investigadores del programa: Ronald Coase (1990), Douglas North (1993), Oliver Williamson y Elinor Ostrom (2009).

Pero, a pesar de su actual éxito, el camino no ha sido fácil. Sobre todo desde que en 1871 los ‘marginalistas’ fueron configurando los fundamentos del llamado neoclasicismo económico. Esta corriente de pensamiento introdujo principalmente dos aspectos dominantes para la teoría económica: un ‘principio de maximización’ y un concepto de ‘sustitución al margen’, convirtiendo la eficiencia en el enfoque nuclear de todo análisis económico (Caballero y Garza, 2010). La reflexión institucional siempre había formado parte de las preocupaciones de la Ciencia Económica, pero con la ‘revolución marginalista’ esta tendencia cambió, prescindiendo radicalmente de ella. El problema ahora era dedicar esfuerzos en hallar soluciones plausibles al uso eficiente u óptimo de los recursos escasos. Todo lo demás —como el análisis institucional— quedaba al ‘margen’ del estudio puramente económico.

Las instituciones no volvieron a ser objeto de atención por parte de la economía hasta las últimas décadas del siglo XX, cuando, a través del programa de la NEI, Coase y North propusieron un marco teórico que, constituido alrededor de las nociones de ‘costes de transacción’¹⁴¹ y de ‘análisis institucional’¹⁴² —entendido ahora como el estudio del conjunto de reglas del juego y de los mecanismos que permiten el control y mantenimiento de los acuerdos—, lograba restituir para el análisis económico el papel de la institución. A *grosso modo*, su idea giraba en torno a que en un contexto de ‘costes de transacción positivos’, el papel de las instituciones se muestra como fundamental, puesto que permiten determinar tanto las posibilidades de intercambio como su nivel de eficiencia.

De esta forma, el programa de la NEI lograba convertirse en una propuesta alternativa pero no radicalmente separada de la microeconomía tradicional neoclásica. Si bien su marco analítico mantenía intactos supuestos básicos propios de ésta, como la escasez y la competencia, la flexibilización de algunas cuestiones importantes como la pretendida estabilidad de las preferencias de los agentes y necesaria búsqueda del equilibrio perfecto, permitía desarrollar la teoría fagocitando alguna de las críticas más importantes vertidas sobre ella (North, 1994: 359-368) para, de

¹⁴¹ La noción de ‘costes de transacción’ positivos introducida por Coase en el artículo *Natural of the Firm* de 1937, está relacionada con aquellos recursos que son utilizados para poder establecer intercambios y mantener los derechos de propiedad. Serán, pues, aquellos costes que se generan para llegar a la firmar del acuerdo y para que éste se cumpla una vez firmado. Cuanto menor sean el coste, mayor será la eficiencia de la transacción. Esta idea era revolucionaria, puesto que en el pensamiento neoclásico anterior a Coase se entendía un contexto económico idealizado donde los ‘costes de transacción’ eran nulos. De ahí que tardara medio siglo en ser aceptada (Caballero y Garza, 2010: 67).

¹⁴² La idea de North se basa en que las instituciones juegan un papel determinante para la economía, puesto que permiten reducir los ‘costes de transacción’ y, por tanto, acercar la transacción al nivel óptimo de eficiencia. Esto se debe a que las instituciones incluyen tanto las reglas del juego, formales e informales, como los mecanismos necesarios para su cumplimiento (Caballero y Garza, 2010: 85).

ese modo, tener un mayor conocimiento y una mejor interpretación del papel que juegan las instituciones en el desarrollo de una extensa variedad de fenómenos económicos, sociales y políticos (Caballero y Garza, 2010: 62). Tal hecho se produjo, como recuerda Eggertsson (1990), desplazando la noción —hasta ese momento prácticamente incuestionable— de ‘racionalidad perfecta’ intrínsecamente ligada a la figura del ‘homo economicus’ e introduciendo en su lugar la propuesta de ‘racionalidad limitada’ de Simon —aunque ampliada posteriormente con la propuesta de ‘racionalidad simpatética’ de Sen— así como incorporando una dimensión temporal al análisis económico a través de la cual era posible discernir el valor del paso del tiempo mediante, principalmente, sus efectos beneficiosos sobre el cambio institucional.

En este sentido, los esfuerzos de Ostrom durante los últimos treinta años han estado dedicados, en su mayor parte, a incorporar los avances de la NEI a la gestión y gobernanza de los bienes comunes. Su aparente insostenibilidad actual, causada por el aumento considerable de la población y de la imposibilidad de restringir el acceso, hacía necesario encontrar una solución adecuada que evitara la tragedia que supondría para la humanidad la desaparición o extinción de todo recurso natural. La NEI ha ofrecido a Ostrom precisamente una base sólida para encauzar sus esfuerzos. Un marco teórico adecuado para orientar sus investigaciones basado en el papel determinante de las ‘instituciones’, el ‘valor del tiempo’, el ‘cambio institucional’, los ‘costes de transacción’, y un modelo de ‘racionalidad limitada’.

Siguiendo este marco teórico propuesto por la NEI, Ostrom entenderá las ‘instituciones’ como aquellos conjuntos ‘reglas de uso’ a las cuales se recurre para establecer a) quién tiene derecho a tomar las decisiones en un área concreta; b) qué acciones están consentidas y cuáles no; c) qué reglas de afiliación son usadas; d) qué procedimientos deben seguirse; e) qué información debe o no facilitarse; y f) qué retribuciones se asignarán a cada agente (1986: 19; 2000: 94-99).

En este sentido, ve las ‘reglas’ como aquellos artificios que, sujetos a la intervención y al cambio¹⁴³ por parte del ser humano, permiten modificar la estructura de incentivos de una situación determinada (1986: 5-6), mientras que concibe las ‘reglas de uso’ como aquellas ‘reglas’ que se “usan, supervisan y hacen cumplir cuando los individuos eligen las acciones que

¹⁴³ Ostrom argumenta que su idea de reglas difiere, en teoría, de aquellas representadas como leyes de la física y del comportamiento. Su diferencia fundamental se basa en que, por una parte, ofrecen la posibilidad de ser modificadas por los implicados para adaptarse a las situaciones concretas y a las peculiaridades del paso del tiempo, y por otra parte en su fuerza prescriptiva, ya que cuando los agentes aceptan la regla, su no cumplimiento implica que otros pueden exigirle responsabilidades por ello. Las ‘reglas’ son variables de interés para el ‘recurso de uso común’ de larga duración precisamente por estas dos características tan sumamente importantes (1986: 6; 2000: 94-98).

realizan” (2000: 94) y matiza que: “No debería hablarse de una regla a menos que la mayoría de la gente cuyas estrategias se verán afectadas sepan de su existencia y supongan que los otros supervisan el comportamiento y sancionan el cumplimiento” (2000: 94).

Tras esta noción de ‘institución’, ‘normas’ y ‘reglas y reglas de uso’, no resulta extraño comprender por qué el factor ‘temporal’ es tan importante tanto para Ostrom como para Coase, North y el resto de neoinstitucionalistas que la precedieron. Es precisamente el ‘cambio institucional’, o sea, la posibilidad de transformar las ‘reglas de uso’, de cambiar el diseño de las instituciones económicas, el elemento clave que permite que los recursos naturales o comunes puedan ser autogestionados con éxito, tanto en lo que respecta a la satisfacción de un óptimo beneficio para todos los implicados, como en lo referente a su sostenibilidad. La flexibilidad para adaptarse a los cambios naturales, sociales, normativos, ideológicos, históricos físicos o de cualquier otro tipo que afecten al ‘recurso de uso común’ o a sus apropiadores le permite adaptarse en sintonía con éstos y sobrevivir (Ostrom, 2000: 171-224; Ostrom et al., 2002: 466).

6.2 El Drama de los Comunes

En su libro posiblemente más conocido, *El Gobierno de los Comunes. La Evolución de las Instituciones de Acción Colectiva*¹⁴⁴ (2000), Ostrom muestra su preocupación por el drama que se cierne sobre los bienes comunes¹⁴⁵ a causa de su sobreexplotación. Pero al contrario que algunos de los más importantes estudios anteriores, que habían dejado su impronta sobre la implementación de políticas estatales dirigidas a asegurar su sostenibilidad a largo plazo, Ostrom no cree que la propiedad privada, el control estatal, o una propuesta mixta de ambas sean las soluciones.

Sus trabajos de campo, llevados a cabo sobre diferentes escenarios alrededor del mundo¹⁴⁶, sugieren que buscar la sostenibilidad de los bienes comunes aplicando estos remedios no sólo no ofrece el resultado esperado,

¹⁴⁴ Para un mejor seguimiento de la evolución en el pensamiento de Ostrom, nótese que la primera edición de este libro fue publicada en lengua inglesa en 1990.

¹⁴⁵ Por ‘recurso común’ se entiende aquel “sistema de recursos naturales o hechos por el hombre que es lo suficientemente grande como para volver costoso (pero no imposible) excluir a destinatarios potenciales de los beneficios de uso” (Ostrom, 2000: 66). Los ‘recursos comunes’ son sistemas que generan cantidades finitas de producto, por lo que cuando una persona los usa provoca que disminuye la cantidad disponible para los demás.

¹⁴⁶ Desde mi punto de vista, Ostrom utiliza un método circular para sus investigaciones. Los resultados extraídos de los experimentos de laboratorio se contrastan con casos reales, y los resultados del trabajo de campo se introducen de nuevo en el laboratorio para, por un lado mejorar su comprensión y, por otro lado, desarrollar las técnicas y métodos utilizados en el laboratorio. Como ella misma explica, en el caso de que las predicciones teóricas y las observaciones empíricas sean incompatibles, se requiere ajustes de la teoría (2000: 87).

sino que en muchos casos incluso ha agravado todavía más el problema (2000: 25-26). De ahí que Ostrom, por lo general, inicie sus estudios reflexionando y criticando una o varias de estas tres corrientes de pensamiento que han servido de apoyo y fundamento a aquellas políticas estatales centradas en la gestión de los bienes o recursos comunes: ‘la tragedia de los comunes’, la ‘teoría de los juegos’, y ‘la lógica de la acción colectiva’. A continuación se muestra la crítica que realiza y que se comparte desde el presente estudio.

a) La tragedia de los comunes: En 1956 Garrett Hardin presentó en la revista *Science* un estudio muy sombrío y bastante pesimista sobre la gestión de los bienes comunes. Fundamentado en un dilema particular —como los seres humanos son maximizadores de su propia utilidad, cuando se encuentra dentro de una situación de posible aprovechamiento de un recurso natural, tienden siempre hacia la explotación del máximo de sus posibilidades— Hardin mostraba que a) la acción colectiva destinada a la autogestión de un determinado bien común, sea un pastizal, el agua de una cuenca subterránea, la madera de un bosque o el pescado del mar, se muestra como imposible sin una coerción externa que obligue a ello, y b) que dejar en la capacidad de los afectados la gestión de un bien común lleva inevitablemente a su destrucción: a la extinción irreparable del recurso disponible. Como el propio Hardin argumenta tras solicitar al lector que se vea en la situación de participante de un pastizal común que sirve a la alimentación del ganado:

(...) ahí está la tragedia. Cada hombre está atrapado en un sistema que lo fuerza a incrementar su ganado ilimitadamente en un mundo que es limitado. La ruina es el destino hacia la cual se precipitan todos los hombres, cada uno persiguiendo su propio mejor interés en una sociedad que cree en la libertad de los comunes. La libertad de un espacio común trae la ruina de todos (Hardin, 1986: 1244).

Tras elucubrar metafóricamente el punto sin retorno al cual se enfrenta irremediablemente el ser humano racional por su propia naturaleza egoísta, trampa de la que no es capaz de escapar por sus propios medios, y de socavar cualquier intención de cooperar con otros para satisfacer un bien común, Hardin muestra cuáles pueden ser, según su criterio, las soluciones para evitar la tragedia que supondría la desaparición de recursos naturales insustituibles:

1. Venderlos como propiedad privada: De esta forma se limitaría la entrada y el uso a estos bienes, logrando así poder gestionarlos de forma eficiente e impidiendo agotar el recurso. Hardin reconoce que la propiedad privada no es una solución justa, pero entre la ausencia de justicia y la ruina total, es mejor la primera (1968: 1247).

2. Gestionarlos como propiedad pública: La gestión estatal también puede garantizar la restricción del acceso y uso del común y, por consiguiente, su eficiencia y perdurabilidad a largo plazo (1968: 1245). Evidentemente Hardin entiende que se trata de coartar la libertad de uso del común, pero como el mismo expresa, el establecimiento de alguna “alternativa a los bienes comunes no necesita ser perfectamente justa para ser preferible” (1968: 1247).
3. Controlarlos bajo coerción externa: Se trataría de que el gobierno estatal velara por la sostenibilidad de los recursos de uso común a través de proponer leyes ce imponer sanciones a quienes no las cumplan (1968: 1247-1248). También, como en los casos anteriores, la solución se ciñe sobre la restricción de la libertad de uso y apropiación para los afectados o de una parte importante de éstos¹⁴⁷ (Ostrom, 2000: 36-37).

Tanto la reflexión como la propuesta final de Hardin están fundamentadas sobre la base de una antropología claramente negativa del ser humano. Ambas, a mi juicio, denotan una clara influencia de la figura de un ‘homo economicus’ que, tras su rápida aceptación por la teoría económica moderna, fue dejando una impronta insoslayable fuera de los límites de lo puramente económico (Conill, 2006b: 120). De ahí que Hardin no esconda su desconfianza hacia las capacidades humanas o hacia sus propios mecanismos para coordinar la acción y hacer frente a los problemas que le acechan. Sólo el establecimiento e implementación de algún tipo de solución necesariamente externa puede lograr un resultado óptimo, o al menos suficientemente eficiente como para permitir la supervivencia de un recurso disponible y limitado.

b) La teoría de los juegos: El modelo expuesto por Hardin en ‘The Tragedy of the Commons’ fue formalizado a través del juego del ‘dilema del prisionero’ de repetición finita o de ‘one-shot’. Como subraya Ostrom en varios de sus libros y artículos, éste muestra un dilema social, en tanto que decisión a la cual se enfrentan un cierto número de jugadores dentro de un contexto de incertidumbre (Ostrom, 2003: 19), que debe ser afrontado con ciertas restricciones o limitaciones importantes (Ostrom, 2000: 29-31; 2003: 23):

1. Los jugadores poseen información completa, que no perfecta. Esto implica poder conocer la estructura y las reglas exógenas del juego, como los pagos que pueden recibir cada uno de los jugadores, pero no quién es, qué siente o cómo ha respondido el otro jugador.

¹⁴⁷ Ostrom señala, utilizando el ejemplo de un pastizal, que “la autoridad central decidirá quiénes pueden usar la pradera, cuándo la pueden usar y cuántos animales pueden pastar” (2000: 36-37)

2. Los jugadores tienen restringido el uso de la comunicación con los demás participantes, no pudiendo, por consiguiente, intentar establecer ningún tipo de cooperación entre ellos.
3. Las decisiones estratégicas se toman de forma independiente y de manera simultánea por los participantes.
4. Ningún controlador externo está presente para hacer cumplir los acuerdos entre participantes relacionados con las decisiones tomadas.

En este juego de carácter no cooperativo, cada jugador posee una estrategia dominante, en tanto que le irá mejor si se decide por ella, que al ser seleccionada por cada uno de ellos se genera un 'equilibrio de Nash'. Curiosamente y como ya se ha comentado anteriormente, en el caso del 'dilema del prisionero' el 'equilibrio' queda representado bajo la figura de la tercera mejor opción posibilidad para cada uno de los jugadores: desertar/desertar. Esto implica que el 'equilibrio' al que finalmente llegan no es un 'óptimo de Pareto', sino un 'Pareto inferior', puesto que la opción que eligen los jugadores no es la más deseada, sino la más segura. Cooperar/cooperar es la elección más ventajosa para ambos, pero la imposibilidad de generar una confianza suficiente hace que finalmente los jugadores opten por un beneficio menor¹⁴⁸ (Ostrom, 2000: 30; 2003: 23).

Desde una perspectiva de la acción colectiva, el juego muestra una paradoja ciertamente sorprendente: las elecciones estratégicas individualmente racionales de los agentes generan resultados colectivamente irracionales. Esto demuestra que la cooperación entre los seres humanos racionales no es posible ni aconsejable por poco beneficiosa, reafirmando la tesis defendida por Hardin a través de su famoso dilema: si dejamos la gestión y uso de los 'bienes comunes' a merced del derecho a la libertad de las personas, se extinguirán para siempre (Ostrom, 2000: 30).

c) La Lógica de la acción colectiva: Como Mancur Olson sugiere en su libro *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups* la propia lógica de la acción colectiva es suficiente para impedir el éxito de cualquier intento en esta dirección (1965). En los grupos grandes, como no se puede excluir a nadie de los beneficios de la acción colectiva, la propia naturaleza egoísta del agente racional hará que muchos no cooperen y se aprovechen del trabajo de los demás. Este hecho impedirá que se alcance el óptimo beneficio colectivo, erosionando poco a poco el grupo hasta que

¹⁴⁸ En este y otros juegos, el 'equilibrio de Nash' en estrategias puras suele identificarse mediante la aplicación del método 'backward induction' o 'inducción hacia atrás', un proceso que analiza el juego desde el final hasta el principio, desde las respuestas dadas por los jugadores hasta el conjunto de información de que disponían cuando comenzaron a jugar (Becchetti et al., 2010: 204-205).

desaparezca. Esta duda razonable de Olson le lleva a cuestionarse que la existencia de un objetivo común sea condición suficiente para lograr que todas las personas del grupo colaboren. Por ello cree que es necesario disminuir el tamaño del grupo o recurrir a una coerción externa que permita mantener contralado el egoísmo de los agentes.

Al igual que el enfoque de ‘la tragedia de los comunes’ y de la ‘teoría de los juegos’, ‘la lógica de la acción colectiva’ está llamando la atención sobre una figura muy influyente para la ‘teoría de la cooperación’: el ‘free-rider’. Este ser ‘racional’ guiado por su natural propensión al egoísmo y el individualismo, cuando coopera acaba tomando decisiones irracionales que a) o bien imposibilitan al colectivo, y por tanto a él mismo, alcanzar el óptimo beneficio deseado; b) o bien generan un efecto espejo que hace añicos la cooperación.

La interpretación que hacen estos tres enfoques del descubrimiento del descubrimiento de ‘free-rider’ en contextos cooperativos, es la imposibilidad de que los grupos pueden llegar a organizarse sin una coerción externa capaz de controlar y coordinar la acción, ya sea a través de privatizar el bien común o mediante su sometimiento a la vigilancia coactiva de una entidad central fuerte capaz de disuadir cualquier impulso ‘desertor’ en los agentes. Su predicción se basa en que todo intento de autogestión por parte de los implicados lo único que producirá es la desaparición de un recurso natural finito e insustituible (Ostrom, 2001: 17).

Ostrom sin embargo entiende que existen graves deficiencias en estos tres enfoques. En primer lugar, porque ninguno de ellos muestra los incentivos que estimulan la conducta cooperativa y, en segundo lugar, porque todos ellos parten de una estrategia cortoplacista del beneficio inmediato. Ambas cuestiones están relacionadas con una teoría tradicional que a) estereotipa al agente racional como un ser incapaz de controlar o replantearse los impulsos endógenos que fuerzan y modulan su voluntad hacia la maximización constante y a corto plazo de la utilidad: el ‘homo economicus’; b) considera que el recurso genera un tipo de ‘unidad de recurso’ que es predecible y finito en cada periodo de tiempo relevante; c) pasa por alto los costes de transacción derivados de los derechos de propiedad o de generar y mantener una entidad central con el suficiente poder como para controlar el ‘recurso común’; d) no tiene en cuenta ni los incentivos que permiten la cooperación ni factores exógenos —sociales— que pueden alterar la distribución y el uso de los recursos; e) entiende que todos los jugadores poseen información completa; f) asume que los agentes son homogéneos en cuanto a habilidades, visiones culturales, tasas de descuento o bienes; y g) actúan de forma independiente sin comunicarse

o coordinarse con los demás¹⁴⁹ (2001: 18-19). Todas estas cuestiones evitan que sus predicciones sobre la imposibilidad de que los agentes cooperen en la búsqueda de un bien común y sobre sus nulas capacidades para autogestionar un ‘recurso de uso común’ de manera sostenible y duradera sean ciertas, puesto que en la vida real no existen tales individuos, ni tales condiciones.

Ostrom piensa que estos enfoques mantienen un lado positivo y otro lado negativo. Por una parte, son muy útiles para mostrar aspectos de diferentes problemas que ocurren en distintos contextos a lo largo del mundo. Pero por otra, son altamente peligrosos cuando son usados de forma metafórica para fundamentar, por ejemplo, la política¹⁵⁰: Porque, como Ostrom argumenta, “confiar en las metáforas como fundamentos de las prescripciones políticas puede conducir a resultados sustancialmente diferentes a los esperados” (Ostrom, 2000: 54). No resulta extraño este hecho si se observa cómo muchas de las prescripciones políticas no son “en sí mismas más que metáforas”, las cuales defienden instituciones idealizadas y simplificadas en exceso que acaban representando paradójicamente una especie de ‘instituciones sin institución’ (Ostrom, 2000: 53).

El problema de fundamentarse exclusivamente en estos estudios experimentales es que se asume sin más que las restricciones del juego son inmutables para los agentes allá donde se encuentren. Es evidente que los jugadores del ‘dilema del prisionero’ no pueden cambiar las restricciones que impone el juez, ya que son eso, prisioneros. Pero no ocurre lo mismo en contextos reales. Los agentes pueden ‘querer’ cambiar las restricciones para autogestionarse y lograr de ese modo el máximo beneficio común (Ostrom, 2000: 32-33). De hecho, los trabajos de campo muestran que los seres humanos poseen esa voluntad y disponen de las capacidades necesarias para aplicarla e implementarla con éxito. Las capacidades comunicativas de los implicados y la posibilidad de tener un diálogo ‘cara a cara’, por ejemplo, son factores clave para encontrar soluciones a los problemas como demuestran los estudios de casos. Sin embargo, los juegos no cooperativos no permiten ambas cuestiones (2003: 33-34). De ahí que Ostrom abogue por no buscar soluciones externas, sino promover e implementar mecanismos que potencien las capacidades de los agentes para resolver la conflictividad y lograr cambiar las reglas de uso cuando la situación lo requiera (Ostrom, 2000: 33; Poteete et al., 2010: 153-156).

¹⁴⁹ Ostrom parte en esta crítica sobre los fundamentos de la teoría tradicional desde las aportaciones de la NEI: ‘costes de transacción’, ‘institucionalismo’, ‘racionalidad limitada’, ‘dimensión temporal’ o ‘cambio institucional’ entre otras cuestiones relevantes.

¹⁵⁰ Según Ostrom critica, las prescripciones políticas sobre los problemas de los ‘recursos de uso común’ se han apoyado en gran medida en uno de estos tres modelos originales sin haber prestado la debida atención a las diversas maneras en que operan los arreglos institucionales en la práctica (2000: 52).

Estos motivos evidencian, según Ostrom, la necesidad de generar alternativas plausibles a la propiedad privada o la regulación estatal. Una tercera vía que, según la politóloga, debería estar edificada sobre ciertas premisas: a) empoderar a los agentes a través de potenciar y desarrollar sus capacidades para resolver conflictos; b) ampliar las bases de la información del análisis introduciendo un mayor número de variables; c) consolidar el papel de la institución como un mecanismo necesario para el éxito de la cooperación; d) mejorar los mecanismos y procesos que permiten el desarrollo de las capacidades de los agentes para resolver conflictos de interés; e) atender debidamente al cambio institucional; f) adoptar un enfoque de 'racionalidad no perfecta' para mejorar la interpretación sobre las conductas de los agentes. Una tercera vía donde destaca el valor tanto de las capacidades de los propios agentes para autogestionar exitosamente el 'bien común' como de los mecanismos de coordinación disponibles para ello (Ostrom, 2000: 332). Aspectos sobre los que se profundiza en el siguiente apartado.

6.3 El Diseño Institucional: Racionalidad Económica, Principios de Diseño y Cambio Institucional

La coexistencia de sistemas autogestionados de larga y corta duración lleva a Ostrom a preguntarse qué hace que un grupo de agentes racionales, tentados supuestamente a eludir responsabilidades y aprovecharse del trabajo ajeno, pueda autoorganizarse y autogobernarse para lograr generar beneficios conjuntos ininterrumpidamente y durante varios siglos (2000: 65). Para responder a la pregunta, Ostrom recurre tanto a la investigación experimental de laboratorio —a través de una 'teoría de los juegos' desarrollada— como también a la investigación de campo (2000: 87).

a) Como se ha comentado durante el primer capítulo de este estudio, a través de experimentos de laboratorio con juegos de estrategia Ostrom observa que con mínimas modificaciones en las reglas en el 'dilema del prisionero' se genera una doble incertidumbre que vuelve inconsistente toda la teoría económica tradicional. Por un lado, la incertidumbre relacionada con el número de repeticiones y, por otro lado, la incertidumbre relacionada con los diferentes tipos de participantes implicados.

La primera incertidumbre tiene que ver con la constatación de que individuos 'completamente racionales' que se les permite interactuar indefinidamente, lo hacen para obtener un resultado óptimo o cercano al óptimo. Y la segunda incertidumbre está relacionada con la observación de que muchos jugadores no usan una 'racionalidad completa' y cooperan

recíprocamente. En este caso, la teoría predice que si un jugador racional intuye que otro es irracional, su estrategia será cooperar al principio para cambiará su estrategia al final y maximizar sus resultados al máximo. Sin embargo, cuando se permite la interacción en juegos de estrategia, este resultado no se da a pesar de que coinciden agentes supuestamente 'racionales' e 'irracionales' (Ostrom, 1998a; 2003: 24).

Los juegos modificados muestran que, cuando alguna de estas incertidumbres aparece en el juego, el número de posibles equilibrios se dispara: 'óptimo paretiano', 'Pareto inferior', 'equilibrio de Nash', etc. (Ostrom, 2003: 24). Para Ostrom, este hecho hace necesario, por un lado, revisar tanto las conclusiones que se han extraído de la 'teoría de los juegos' como plantear nuevas propuestas que permitan el estudio de la acción colectiva, y, por otro lado, ampliar la 'racionalidad económica' para introducir la heterogeneidad motivacional observable en los experimentos de laboratorio con juegos de estrategia. Principalmente, porque desde los agentes que tienen la posibilidad de cooperar, sean o no 'racionales' lo hacen y consiguen con ello un resultado óptimo o cercano al óptimo para todos los participantes (2001: 19). De esta forma, más allá de las predicción de la 'tragedia de los comunes', la 'teoría de los juegos' tradicional y la 'lógica de la acción colectiva', la cooperación entre agentes no sólo es posible sino que se basa en una selección estratégicamente racional (Cárdenas y Ostrom, 2004: 323).

Para Ostrom, la 'teoría económica' tradicional cae en un triple error. Por una parte, no tener en cuenta las capacidades de los usuarios tanto para comunicarse como para coordinar sus propias acciones (Ostrom, 2001: 20); por otra parte, apoyarse acríticamente la 'racionalidad perfecta' y dar por negativos aquellos comportamientos no motivados por el egoísmo, y, finalmente, no querer aceptar que los agentes económicos tienen capacidades para poder escapar por sus propios medios de las restricciones que les impone su propensión al egoísmo (Ostrom, 2003: 54). Como explica con sus propias palabras, su idea va encaminada hacia una racionalidad diferente:

Como institucionalista que estudia fenómenos empíricos, supongo que los individuos tratan de resolver problemas de la manera más efectiva posible. Este supuesto me impone una disciplina: en lugar de pensar que algunos seres individuos son incompetentes, malos o irracionales y otros omniscientes, supongo que tienen capacidades limitadas similares para razonar y entender la estructura de ambientes complejos (Ostrom, 2000: 57).

Aunque como institucionalista parte de la perspectiva de la 'racionalidad limitada' de Simon, la cual entiende que la mayoría de las personas son parcialmente racionales y que actúan guiados en muchas

ocasiones por impulsos emocionales, la racionalidad de la cual parte Ostrom está en la línea de la propuesta de racionalidad de Sen, abierta a considerar racionales aquellos sentimientos que los agentes consideran valiosos y que están relacionados con el bienestar de los otros (Cárdenas y Ostrom, 2004: 314). Con ello no niega el egoísmo, pero sí la homogeneidad motivacional que defiende sin razones la ‘teoría económica’ tradicional. Se observa tal heterogeneidad motivacional entre los agentes que toman parte en los juegos de estrategia, que no tener en cuenta estas variables equivale a cometer errores.

b) Por otro lado, Ostrom cree esencial no quedarse con los datos de los experimentos de laboratorio y buscar, a través de estudios de campo, evidencias que corroboren la validez de los comportamientos observados a través de la aplicación de juegos de estrategia (Ostrom, 2000: 338; Ostrom y Ahn, 2003: 156; Cárdenas y Ostrom, 2004: 316; 323-324). Este hecho es fundamental, puesto que comprender “cómo los individuos resuelven sus problemas particulares en situaciones concretas requiere de una estrategia que consiste en moverse constantemente del mundo de la teoría al de la acción” (Ostrom, 2000: 87). Mediante esta complementación es posible mejorar la comprensión de las conductas observables, así como ajustar la teoría en el caso de que las predicciones teóricas y las observaciones empíricas se muestren incompatibles (Ostrom, 2000: 87).

Como se ha apuntado en el apartado anterior, existen evidencias claras de que muchos intentos por autogestionar los recursos o bienes comunes han acabado en fracasado o, incluso, en tragedia. Sin embargo, también existen pruebas fehacientes de todo lo contrario (2001: 58). Partiendo de esta evidencia empírica, Ostrom basa su primeros estudios de campo en intentar desvelar qué tienen en común los ‘recursos de uso común’ de larga duración y qué los hace suficientemente diferentes de aquellos que se han mostrado ser insostenibles y han acabado desapareciendo, ya sea por la imposibilidad de gestionarse correctamente o por la desaparición del recurso disponible (2000: 106-163).

Tras analizar diferentes recursos de uso común robustos y de larga duración alrededor del mundo, entre ellos la gestión de los sistemas de irrigación de agua en la Comunidad Valenciana y sus instituciones, sobre todo el ‘Tribunal de les Aigües de València’ (Ostrom, 2000: 121-137)¹⁵¹, Ostrom evidencia que empíricamente no es posible generalizar las ‘reglas’

¹⁵¹ Ostrom implementa y complementa sus estudios de laboratorio sobre diferentes ‘recursos comunes’: sistemas de irrigación de agua, como los canales ‘Benacher’ y ‘Faitar’ en Valencia, la ‘presa de Tibi’ en Alicante, el ‘río Segura’ en Murcia y Orihuela (Ostrom, 2000), o las pequeñas parcelas de Nepal (Ostrom, 1999a; 2001); praderas y bosques de montañas, como las ‘Zanjas’ de Filipinas, el ‘Törbel’ en Suiza, el ‘Hirano’, ‘Nagaike’ y ‘Yamanoka’ en Japón (Ostrom, 2000), o los manglares de Colombia (Cárdenas y Ostrom, 2004); pesquerías, como la ‘lobster industry’ del río Maine en EE.UU (Schlager y Ostrom, 1992) o los pueblos pesqueros de la costa turca del Mar Egeo (Ostrom, 2000: 234-236).

y 'reglas de uso' utilizadas por los diferentes sistemas autogestionados de larga duración. Las 'reglas' que determinar quiénes son sus miembros y qué derechos tienen en tanto que acceso al mismo y apropiarse de las unidades de recurso disponibles, varían notablemente de un sistema a otro (Ostrom, 2001: 28). Por ello, la presencia o ausencia de alguna de éstas no puede ser la causa de su fortaleza o su debilidad, de su subsistencia o fracaso (Ostrom, 2000: 147). Sin embargo, más allá de las 'reglas' y 'reglas de uso' utilizadas, Ostrom observa que subyacen en todos ellos unos 'principios básicos' que modulan el diseño de las instituciones (2000: 148-163). Se trata, pues, de elementos esenciales o condiciones de posibilidad que ayudan a "dar cuenta del éxito de estas instituciones para sostener un RUC y obtener el cumplimiento de reglas en uso generación tras generación de apropiadores" (2000: 147). Ocho principios que orientan el 'diseño institucional' para que el 'recurso común' pueda ser administrado de forma comúnmente beneficiosa, duradera y sostenible (1995a: 35-40; 1999b: 1-16; 2000: 148-163; 2001: 29-31):

1. Límites claramente definidos: Los límites del recurso y las personas con derechos de uso del 'bien común' deben estar perfectamente especificados.
2. Reglas coherentes con el entorno local: Las reglas de apropiación y provisión deben ser coherentes con las condiciones locales: Esto es, las reglas de apropiación que delimitan el tiempo, el lugar, la tecnología y la cantidad de unidades de recurso, tienen que estar debidamente relacionadas con las condiciones locales y las reglas de provisión que exigen trabajo, dinero, material o varios de ellos.
3. Derecho de participación: La mayoría de los afectados por las reglas operativas del recurso deben poder participar de los acuerdos de acción colectiva. Esto es, la aprobación y modificación del diseño institucional.
4. Responsabilidad institucional: Quienes auditan y controlan de forma activa las condiciones del recurso de uso común y el comportamiento de los agentes, deben responder de sus acciones ante los usuarios y/o ser usuarios del recurso.
5. Sanciones proporcionadas: Los agentes que no respetan las reglas reciben una sanción por parte de los funcionarios o por los otros apropiadores del recurso común. Este castigo es proporcionado a la gravedad y el contexto de la infracción cometida.
6. Fácil acceso a los mecanismos de resolución de conflictos: Los administradores y los usuarios deben tener acceso rápido a diferentes mecanismos locales de bajo coste que permiten dar

solución a los conflictos, como, por ejemplo, aquellos que permiten la comunicación entre los implicados.

7. Reconocimiento institucional: El derecho de los agentes a instaurar sus propias instituciones no son cuestionadas por ninguna autoridad externa, aunque sea el Estado.
8. Instituciones anidadas: Las actividades de apropiación, supervisión, provisión, ejecución de la regla, resolución de conflictos, y actividades de gestión se organizan en diferentes estratos de entidades incrustadas¹⁵².

Para Ostrom los 'principios', que subyacen de un 'diseño institucional' adecuado y preparado para mantenerse robusto al paso del tiempo, intentan "lograr el entendimiento entre los participantes acerca de la estructura del recurso y de sus usuarios, así como de los beneficios y costos implicados en seguir el conjunto de reglas acordadas" (Ostrom, 2001: 30). Ahora bien, no vale solo con eso. En primer lugar, porque es necesario que las reglas que emanen de estos 'principios de diseño' sean consideradas como 'justas' por todos los implicados para que funcionen correctamente¹⁵³, y, en segundo lugar, porque albergar estos principios del diseño y cumplir con estas premisas no garantiza la infalibilidad de la cooperación y la subsistencia del recurso. Como reconoce Ostrom, ciertas amenazas acechan continuamente la gestión de un 'bien común' y la cooperación entre los agentes, por lo que también es necesario mantenerse constantemente alerta para evitar que éstas afecten negativamente la subsistencia y buen funcionamiento del recurso (Ostrom, 1999b: 6-7):

1. Reglas dadas.
2. Dependencia excesiva en reglas simples de votación como mecanismo primario para la toma de decisiones.
3. Rápidos cambios tecnológicos, humanos, animales o de las poblaciones de plantas, en la disponibilidad de factores, en sustitución de la importancia relativa de las transacciones monetarias, en la heterogeneidad de los participantes.
4. Fallas en la transmisión de una generación a la siguiente de los principios de funcionamiento en que se basa la gestión comunitaria.
5. Excesiva dependencia de las fuentes de ayuda externas.

¹⁵² El octavo 'principio de diseño' es sólo aplicable a grandes 'recursos de uso común' autogestionados (Ostrom, 2000: 148).

¹⁵³ Ostrom parece entender como 'justo' y 'legítimo' el reparto equitativo de los beneficios y de los costos establecido mediante una relación proporcional. En el caso de la irrigación de campos, lo justo sería asignar la repartición de costes y beneficios según la parcela de tierra que se posea (2001: 30). El problema que subyace aquí es que no puede considerarse como justo algo que no tiene la aprobación de, además, los afectados por las reglas.

6. La cooperación internacional que no tome en cuenta los conocimientos de la población indígena y de sus instituciones.
7. La corrupción y otras formas de comportamiento oportunista.
8. La falta de grandes acuerdos institucionales relacionados con la recopilación, agregación y difusión de información de confianza; con mecanismos de resolución de conflictos de bajo costo; con servicios educativos y de extensión; y con instalaciones que proporcionen ayuda caso de desastres naturales u otros problemas mayores que se produzcan a nivel local.

El 'diseño institucional', por consiguiente, se muestra como fundamental para autogestionar correctamente los 'bienes comunes', puesto que el punto clave no se encuentra en los resultados alcanzados —las 'reglas' y 'reglas de uso'— sino en el proceso que permite esos resultados —los principios que orientan todo el proceso de diseño de la institución, de las 'reglas de uso' que permiten la autogestión sustentable. Esto es, la institución es un conjunto de 'reglas' y 'reglas de uso' que permite la acción coordinada de las personas sin necesidad de una coerción externa. Pero estas reglas que constituyen en sí mismas la institución, son el resultado de un proceso constante de adecuación a los nuevos contextos emergentes y caracterizados por cambios económicos, culturales, naturales, normativos, políticos o de cualquier otro tipo. Este hecho es el que explica por qué son tan dispares las 'reglas' y 'reglas de uso' entre diferentes 'recurso común' de larga duración, como los casos comparados de sistemas de riego en Nepal, Valencia, Filipinas o California entre otros (Ostrom, 2000). De ahí que, para Ostrom, lo importante no está en las 'reglas' y 'reglas de uso', sino en el 'diseño'. Aquellas instituciones que son diseñadas de manera congruente de acuerdo con estos 'principios de diseño' apuntados, mantienen un carácter de robustez ante las amenazas internas y externas y de flexibilidad ante los cambios, que es la clave de su éxito óptimo, sostenido y sostenible.

A través de los 'principios de diseño' institucional, se comprende cómo muchos recursos de uso común, y no sólo de pequeño tamaño (Ostrom 2001: 32), logran sobrevivir durante largos periodos de tiempo a pesar de los numerosos cambios políticos, naturales, tecnológicos o culturales a los que se enfrentan.

El caso de la irrigación de los campos valencianos, es uno de los ejemplos más significativos. Este concreto recurso común, ha sido autogestionado con éxito por los propios implicados desde 1435. Bajo una 'institución de acción colectiva' de carácter medieval, los apropiadores han diseñado sistemas de administración suficientemente robusta —ante las amenazas— y flexibles —ante los cambios naturales, sociales, culturales, o

políticos del paso del tiempo—, que han permitido una gestión exitosa del mismo en ambientes adversos, cambiantes, competitivos y, en muchos casos, con altas dosis de incertidumbre (2000: 121-129). Además, se ha apoyado durante toda su larga existencia sobre la figura de un tribunal que, compuesto por los propios apropiadores y legitimado interna y externamente¹⁵⁴ —el Tribunal de les Aigües de València—, aplica sanciones graduadas a los que violan las ‘reglas de uso’ dependiendo de la gravedad o el contexto de la infracción cometida.

Su análisis de este y otros recursos comunes a través de estudios de campo y experimentos de laboratorio con juegos de estrategia, lleva a Ostrom a argumentar que a) no existe nadie mejor para gestionar sosteniblemente un ‘recurso de uso común’ que los propios implicados (1995a: 40); y b) si éstos poseen los suficientes medios e incentivos como para hacerlo, existen entre ellos los mecanismos de comunicación necesarios que permitan mantener debidamente informados a los implicados y tienen la certeza de que serán los beneficiarios de esa gestión sostenible del ‘recurso de uso común’, la autogestión sostenible es probable.

Por todo ello, Ostrom apuesta por una tercera vía como solución al drama de los recursos comunes: la autogestión. Siguiendo una buena parte de sus trabajos (1995a; 1995b; 1997; 1998b; 1999b; 2000; 2001; 2003; 2009; 2010; 2012a), esta tercera vía puede desarrollarse a través de implementar tres tareas esenciales: ampliar el marco de la ‘racionalidad económica’, potenciar las capacidades de los agentes económicos, y aumentar su autonomía a través de la ayuda complementaria que pueden ofrecer otras instituciones como el Estado. A continuación se exponen estas tres tareas esenciales para la investigación que lleva a cabo la presente tesis doctoral.

a) En primer lugar, se trata de un enfoque basado en una ‘racionalidad económica’ abierta también a los sentimientos y emociones prosociales que subyacen de las preferencias sociales de los agentes económicos. Ostrom cree necesario desarrollar una ‘segunda teoría de la elección racional’, puesto que la primera “se basa íntegramente en una completa pero débil racionalidad” (2003: 62) que da la espalda a la realidad observable. Es decir, tanto desde la ‘teoría de los juegos’, si se permite cambiar las reglas del juego, como desde los trabajos de campo sobre los ‘recursos de uso común’ de larga duración, evidencian claramente que la solución para la gestión sostenible de los recursos no tiene por qué ser necesariamente la propiedad privada o el control gubernamental (Ostrom, 1995a: 150-151).

¹⁵⁴ A día de hoy, tanto la legislación española como europea reconoce las competencias del Tribunal de las Aguas de Valencia.

Los ‘bienes comunes’ más sostenibles y con una mayor tradición han sido autogestionados por sus propios apropiadores. Este hecho, contrastado por estudios de campo, indica que la cooperación entre seres humanos no sólo es factible, sino necesaria para mejorar la gestión eficiente y eficaz de los recursos disponibles y escasos. Sin embargo, una ‘racionalidad económica’ fundamentada en supuesto ‘egoísmo universal’ no sólo niega ‘lógicamente’ una posibilidad que es real y contrastable, sino que se convierte en un acicate para poder desarrollar y potenciar una ‘acción colectiva’ auto coordinada que permite minimizar costes de transacción, optimizar resultados y, además, lograr maximizar beneficios de forma sostenida y sostenible.

De este modo, y sin pretender enterrar el ‘egoísmo’, para Ostrom queda claro que la ‘racionalidad económica’ tradicional requiere de un nuevo horizonte acorde a la reciprocidad que subyace de los comportamientos agenciales en experimentos de laboratorio y que, además, han sido contrastadas a través de estudios de campo en contextos concretos de actividad económica (2003: 54). Necesita, por consiguiente, abrir sus márgenes para poder incorporar otras variables que —como los sentimientos y las emociones prosociales— sí puedan explicar una relacionalidad que va más allá de un ‘equilibrio subóptimo’ y que, además, evita la tragedia que puede suponer a corto o medio plazo la insostenibilidad del sistema económico actual. Se trataría, pues, de ampliar ese marco tan sumamente estrecho que configura la ‘racionalidad económica’ tradicional para, de esta forma, integrar en el análisis económico aquellas variables endógenas y exógenas que influyen decisivamente en la implementación de conductas cooperativas en ámbitos competitivos de acción humana. Sólo de esta forma, es posible proporcionar una explicación razonable del conjunto de comportamientos recíprocos observables en aquellos agentes económicos que se enfrentan a dilemas sociales y que, a pesar de todo, aun con las ‘supuestas’ restricciones que le impone su propia naturaleza, una determinación biológica de la cual no puede escapar, logran tener éxito (Ostrom, 2003: 62-63).

b) En segundo lugar, esta tercera vía se muestra como un enfoque basado en las capacidades de los agentes económicos. Lejos de creer que las personas están maniatadas por el determinismo que impone su natural egoísmo, Ostrom entiende que deben potenciarse aquellas capacidades observables en los agentes económicos y que están directamente implicadas en la cooperación y la resolución de conflictos. Entre otras, la capacidad del agente para a) comunicarse con los demás para llegar a entenderse sobre aquello que —por utilizar las palabras de Sen— “tiene buenas razones para valorar”; b) percibir y evaluar aquellos sentimientos y

emociones que subyacen como fuerza motora de la ‘acción colectiva’, como motivación crucial para querer tomar parte en un proceso relacional con otras personas; c) autorregularse y autoorganizarse para alcanzar con éxito un fin común; y d) asumir compromisos recíprocos —comportarse orientado por normas o estrategias de reciprocidad— que permitan generar la confiabilidad necesaria para mantener robusta la cooperación ante cualquier amenaza interna o externa.

c) Y finalmente, en tercer lugar es un enfoque que descarta la propiedad privada y el control gubernamental como solución, pero no su implicación en la correcta gestión de los ‘recursos comunes’. Ostrom destaca precisamente el papel positivo que puede llegar a desempeñar un gobierno regional o nacional en la administración del recurso. Entre otras cosas, a través de la aportación de “instalaciones que mejoren la capacidad de los apropiadores locales para involucrarse en diseños institucionales efectivos” (Ostrom, 2000: 332). Es un papel muy distinto al que se le concede desde las propuestas centralizadoras, en tanto que controladores del recurso limitadores de su uso, pero no menos importante. Desde esta posición, los gobiernos se implican en la mejora de los mecanismos y procesos que permiten el desarrollo de las capacidades de los agentes para resolver conflictos de interés y para coordinar sus acciones. Este hecho permite empoderar a los implicados, aspecto fundamental tanto para consolidar las instituciones internas que se hallan detrás del éxito de la cooperación como para lograr el necesario ‘cambio institucional’ que evite su anquilosamiento y su inadaptabilidad y posterior desaparición. Además, pueden mejorar las condiciones para que todos los implicados tengan acceso no restringido y de bajo coste a la información, así como la posibilidad de poder comunicarse con los demás y de participar en la elaboración de las ‘reglas de uso’. De esta manera se puede autogestionar un ‘bien común’ y lograr obtener mayores beneficios del recurso disponible de forma ininterrumpida y sostenible.

Con el tiempo, esta preocupación por la manera de salvar las amenazas y los problemas que acechan la gobernanza de los ‘recursos comunes’ llevará a Ostrom a interesarse por otras teorías que complementen su propuesta. Así, dentro del marco reflexivo más clásico del ‘neoinstitucionalismo’, compuesto por ‘institución’, ‘reglas’, ‘reglas de uso’, ‘costes de transacción’, ‘factor tiempo’ y ‘cambio institucional’, Ostrom introducirá un elemento hasta ese momento inédito para el ‘neoinstitucionalismo’ y que marcará el camino de sus más recientes y originales estudios: el ‘capital social’.

Con la inclusión de este nuevo elemento, Ostrom configura un original marco de acción desde el cual desplegar sus investigaciones, hecho que le valió el reconocimiento internacional y, finalmente, la concesión del Nobel

en 2009: ‘neoinstitucionalismo’, ‘teoría de los juegos’ ampliada, y ‘teoría del capital social’. Este interés por el ‘capital social’ la introducirá en aspectos clave como la reciprocidad, desde la cual elaborará posteriormente un buen número de trabajos sobre los que se centrarán los siguientes apartados del capítulo.

6.4 Capital Social y Acción Colectiva

Tras percatarse de que las instituciones, en tanto que ‘reglas de uso’, son una forma de ‘capital social’, Ostrom poco a poco va mostrando interés en el papel que puede desempeñar dentro de su propuesta de gobernanza alguna de sus múltiples formas, como la confianza, las redes de participación ciudadana, las ‘reglas de uso’ y, sobre todo, la reciprocidad. Este hecho la motiva a profundizar más en el tema con el objetivo de conciliar la —entonces— emergente ‘teoría del capital social’ con la consolidada ‘teoría neoinstitucionalista’, buscando, sobre todo, mejorar su propuesta de ‘acción colectiva’. Como la propia autora defiende en uno de sus últimos trabajos, tras más de una década de estudios en este sentido, el empeño por relacionar ambas teorías ha quedado más que justificado:

Se discute el valor de las instituciones como una forma de capital social formado a través de diversos procesos que involucra el desarrollo de confianza, normas de reciprocidad y redes de compromiso cívico, incluidas las normas y leyes dentro de y entre los niveles sociales. Cada condición afecta a las expectativas que tienen los individuos sobre los patrones de interacción que los grupos de individuos aportan a una actividad de forma continuada en el ámbito local o superior. Así, nosotros afirmamos la utilidad heurística del concepto (Brondizio et al., 2009: 261-262).

La ‘teoría de la acción colectiva’ se ha elaborado tradicionalmente sobre un escenario donde se ven representados a) un grupo de individuos; b) un interés común entre todos ellos; y c) un conflicto potencial entre el interés común y el interés de cada individuo del grupo (Ostrom y Ahn, 2003: 179). A través de él, y apoyándose en el supuesto de una ‘racionalidad perfecta’ del agente económico, la ‘teoría de acción colectiva’ entiende que los agentes no pueden, por sus propios medios, obtener beneficios conjuntos en situaciones donde no existe la posibilidad de descartar a nadie de los resultados. La natural búsqueda egoísta de la maximización del beneficio por parte de los individuos, genera la aparición de ‘free-riders’ que, ya sea porque imposibilita el óptimo resultado o porque genera un efecto dominó, socava todo intento de cooperación entre agentes y toda búsqueda de un beneficio común (Ostrom, 2000: 290). La superación de esta supuesta incapacidad humana para establecer relaciones con otros agentes con el objetivo de satisfacer un bien común, permite tres posibilidades: a) la

introducción de una autoridad externa; b) la provisión de incentivos selectivos, o c) la privatización (Ahn y Ostrom, 2002: 9).

Ahora bien, como se ha mostrado a lo largo de este trabajo de investigación, el supuesto ‘egoísmo universal’ y su consiguiente ‘individualismo radical’ sobre el cual se ha fundamentado la tradicional ‘teoría de la acción colectiva’, está siendo cada vez más cuestionado por diversos estudios experimentales de laboratorio y trabajos de campo, como los proporcionados por la ‘antropología social’, la ‘economía evolutiva’, el ‘neoinstitucionalismo’, o la ‘neuroeconomía’ entre otras corrientes de pensamiento (Henrich et al., 2001: 73; Fehr y Gächter, 2002: 137; Fehr y Rockenbach, 2003: 137; Ostrom, 1998a). De ahí que, entre otras cosas, se haya empezado a desarrollar toda una nueva ‘teoría de la acción colectiva’ que reconoce la heterogeneidad motivacional y conductual del ser humano (Ostrom y Ahn, 2003: 182). Esto es, la recreación de múltiples tipos de individuos que se mueven, por consiguiente, dentro de una ‘racionalidad no perfecta’ que entiende las limitaciones racionales del agente, pero también y sobre todo, los sentimientos como parte constitutiva de sí misma.

En este sentido, a partir de la publicación de ‘Constituting Social Capital and Collective Action’ (1994), los trabajos de Ostrom comienzan a intentar conciliar la ‘teoría del capital social’ con el ‘neoinstitucionalismo’ y la ‘teoría de los juegos’¹⁵⁵ como aportación a la construcción de esa nueva propuesta de ‘teoría de la acción colectiva’. La perspectiva, que según Ostrom ayuda a abordar la cuestión del desarrollo económico y de la gobernabilidad democrática, consiste en incorporar al marco de la ‘acción colectiva’ ciertos conceptos marginados por la ‘teoría de la elección racional’ que, aparentemente, no guardaban ninguna relación; tales como la confianza, las normas de reciprocidad, las redes y formas de participación ciudadana, y las reglas o instituciones formales e informales¹⁵⁶. Aunque, como en ella es habitual, no se detendrá en el mero aprovechamiento de la teoría, sino que irá más allá de ésta para comprender cuestiones relevantes como la incertidumbre, la complejidad y las instituciones (Laerhoven y Ostrom, 2007: 11-13).

¹⁵⁵ Ciertamente, son continuas las alusiones a formas de ‘capital social’ como la confianza o las reglas en los trabajos de Ostrom anteriores a 1994, pero no es hasta ese momento que la perspectiva teórica del ‘capital social’ empieza a ser considerada como posibilidad plausible para potenciar y desarrollar su propuesta de gobernanza de los bienes comunes.

¹⁵⁶ El número y nombre de las formas de ‘capital social’ varía según el trabajo del que se trate (Ostrom, 2002; 2003; 2009). Ahn y Ostrom identifican tres formas básicas de ‘capital social’: confiabilidad, redes e instituciones (2002: 4). Las mismas autoras hablan un año más tarde de confianza y normas de reciprocidad, redes y formas de participación civil, y reglas o instituciones formales o informales (2003: 156). Y en un trabajo más reciente, Brondizio et al., identifica confianza, normas de reciprocidad y redes de compromiso cívico, incluyendo las normas y leyes dentro de y entre los niveles de las organizaciones (2009: 261-262).

Ostrom llega a este punto preocupada por intentar comprender qué circunstancias provocan que cambios en el ‘capital físico’¹⁵⁷ de las comunidades locales no vayan acompañados de una mejora en la producción (1994; 1995b). Tras llevar a cabo trabajos de campo sobre los sistemas de regadío de pequeñas parcelas de Nepal, observa que tales cambios se habían realizado sin prestar la debida atención a los efectos que podrían producir sobre el ‘capital social’ y el ‘equilibrio de intereses’ existente (Caballero y Garza, 2010: 79). El resultado del análisis llevado a cabo sugiere que, si los participantes se caracterizan por una heterogeneidad sustancial de capacidades e intereses, aquellas reglas que se adopten afectaran de forma directa sobre la distribución de resultados (Ostrom, 1995b: 157). Este hecho implica la existencia en las comunidades de un delicado ‘equilibrio de intereses’ que, sustenta sobre la estructura del ‘capital social’ (Ostrom, 1995b; 2001: 32-33), entendido éste como “el valor de la confianza generada por redes sociales para facilitar la cooperación individual y de grupo sobre intereses compartidos y la organización de instituciones sociales a escalas diferentes” (Brondizio et al., 2009: 255), de no ser atendido debidamente, genera que se rompa la homogeneidad mínima necesaria para que grupos plurales puedan cooperar para satisfacer fines comunes (Ostrom, 1995b: 156-157).

En este punto, Ostrom evidencia que las sociedades plurales, a pesar de que sus ciudadanos no comparten un mismo punto de vista sobre los máximos de vida buena, logran igualmente cooperar para satisfacer fines comunes (2001: 32-33). Su interpretación sugiere que, aquellos grupos constituidos por agentes con diferentes antecedentes culturales, intereses y dotaciones, sin embargo, mantienen una homogeneidad mínima que les permite cooperar y subsistir conjuntamente. Esta homogeneidad subyacente dentro de la sustancial heterogeneidad del grupo, se fundamenta en el entendimiento, en la posibilidad de poder compartir una misma visión sobre la estructura del recurso, la autoridad, la interpretación de las reglas, la confianza y la reciprocidad¹⁵⁸ (2001: 32-33).

Tras estas apreciaciones, Ostrom comienza a preocuparse en sus siguientes trabajos por el papel que juega el ‘capital social’ en el desarrollo de la ‘teoría de la acción colectiva’ y la ‘gobernanza de los comunes’,

¹⁵⁷ Por ‘capital físico’, Ostrom entiende aquella reserva de ‘recursos materiales’ que, producto de la acción humana, puede usarse para producir un flujo de ingresos futuros (Ostrom, 1995b: 132; Ostrom y Ahn, 2003: 169; Brondizio et al., 2009: 260).

¹⁵⁸ A mi juicio, tras este entendimiento mínimo que hace posible la cooperación en grupos o sociedades cuyos implicados difieren en máximos de vida buena a seguir también subyace a razón práctica. Para que ese ‘capital social’ se dé, es necesario que también estén implícitos en el entendimiento entre sujetos qué mínimos de justicia deben ser defendidos por todos ellos. Esta es la base de los ‘recursos morales’ desarrollados por García-Marzá a los cuales se ha referido en el apartado 2.3.1. de esta tesis doctoral. Recursos que van más allá de la ‘teoría del capital social’, en tanto que integran para su creación, mantenimiento y desarrollo los mínimos de justicia exigibles por una sociedad plural.

llegando a desarrollar toda una extensa bibliografía en este sentido (Caballero y Garza, 2010: 85). En ella defenderá que el ‘capital social’ no es una moda pasajera y que debe formar parte del esfuerzo conjunto por crear una ‘teoría de la racionalidad económica’ y una ‘teoría de la acción colectiva’ de segunda generación que pueda afrontar el reto que suponen para las ciencias sociales los nuevos retos surgidos de los actuales trabajos experimentales y de campo sobre el comportamiento humano. Como destaca en la siguiente cita, la importancia que ha demostrado el ‘capital social’ en la implementación de la cooperación y la consecución de logros óptimos o cercanos al óptimo, exige su integración dentro la propuesta de una propuesta de ‘segunda generación’ de la ‘teoría de la acción colectiva’ y de la ‘racionalidad económica’:

(...) los conceptos de red social, de normas compartidas y confianza y de reglas formales e informales, que más abajo tratamos como formas separadas de capital social, se pueden reunir productivamente bajo la rúbrica de capital social. Esto permite el analista abordar muchas cuestiones más amplias sobre el desarrollo social y económico. (...) Sostenemos que el concepto de capital social debe localizarse en los esfuerzos para crear las teorías de la racionalidad y de acción colectiva de la segunda generación (Ostrom y Ahn, 2003: 157).

Desde este punto de vista, tras percatarse de que las instituciones, entendidas como reglas formales e informales, son en realidad una forma de ‘capital social’, Ostrom muestra tres cuestiones importantes que enfatizan la importancia de tener en cuenta el ‘capital social’ en las relaciones y actividades económicas. En primer lugar, afirma que mejora la gobernabilidad y la prosperidad económica al relacionarlo con “aspectos de la organización social, tales como confianza, normas y redes, que pueden mejorar la eficiencia de una sociedad al facilitar la acción coordinada” (Putnam et al., 1993: 167). En segundo lugar, sugiere que existen razones que relacionan la ‘acción colectiva’ con el ‘capital social’ destacando tres argumentos: el problema de la acción colectiva se encuentra en el centro del desarrollo económico y del orden democrático; la vigilancia y la elaboración explícita de contratos son, con frecuencia, demasiado costosos o imposibles, por lo que la imposición de terceros no es práctica; y, la cooperación voluntaria es necesaria y se ve fortalecida cuando las personas participantes parten del ‘capital social’ existente (Ostrom y Ahn, 2003: 166). Y, finalmente, en tercer lugar, distingue cuatro rasgos básicos del ‘capital social’. Esto es, que a) no se desgasta con el uso, sino con el desuso; b) no es fácil ni de ver ni de medir; c) las instituciones gubernamentales, nacionales y regionales influyen notablemente en el nivel y tipo de ‘capital social’ del que disponen los individuos para poder alcanzar sus objetivos de desarrollo; y e) funciona más eficazmente cuando

se organiza de forma complementaria en múltiples niveles¹⁵⁹ (Ostrom y Ahn, 2003: 158; Brondizio et al., 2009: 262).

Atendiendo a estas tres cuestiones, el ‘capital social’ puede adquirir múltiples formas, pero, lo esencial, es que todas ellas afectan a las expectativas que los agentes depositan sobre los “patrones de interacción que los grupos de individuos introducen en una actividad recurrente” (Ostrom y Ahn, 2003: 171). De alguna manera, los implicados deben hallar la forma de generar expectativas y confianza que se complementen mutuamente para vencer las tentaciones del cortoplacismo a las que se enfrentan constantemente. Como argumentan Ostrom y Ahn:

En el ámbito de los problemas de coordinación repetida, los seres humanos con frecuencia se enfrentan a una amplia diversidad de equilibrios potenciales. Encontrar el mejor o incluso un buen equilibrio en el conjunto no es un problema trivial. Cuando se enfrentan a un dilema social o a situaciones de acción colectiva, los participantes pueden con facilidad seguir estrategias de corto plazo, maximizadoras, que los dejan a todos en una peor situación que si hubieran tomado otras opciones disponibles. De alguna manera, los participantes deben encontrar maneras de crear expectativas y confianza que se refuercen mutuamente para vencer las tentaciones perversas de corto plazo a las que se enfrentan (2003: 171).

De este modo, el ‘capital social’ se muestra como un “atributo de los individuos y de sus relaciones, que acrecienta su habilidad para resolver problemas de acción colectiva” (Ostrom y Ahn, 2003: 179). Con la creación y potenciación de ciertas formas de ‘capital social’, es posible establecer y mantener la cooperación entre individuos que persiguen un fin común, desde el primer momento y sin la necesidad de recurrir a una autoridad externa que coordine y regule la acción; y generar mecanismos válidos para la resolución consensuada de conflictos (Ostrom, 2002: 7).

En este sentido, Ostrom sigue a Coleman para desarrollar su propuesta. Éste entiende que, a pesar de que existen múltiples formas de ‘capital social’ —como las obligaciones y expectativas, el potencial de información, las normas y la sanción efectiva, las relaciones de autoridad, la organización social apropiable y la organización intencional—, todas ellas guardan un aspecto en común: pueden ser utilizadas por los participantes como recursos para satisfacer intereses tanto particulares como colectivos,

¹⁵⁹ La introducción del punto d) como rasgo básico del ‘capital social’ es relativamente reciente en los trabajos de Ostrom. Este rasgo no aparece hasta el estudio Brondizio et al. (2009), y viene a sustituir otro rasgo anterior: el ‘capital social’ “difícilmente se puede construir con una intervención externa” (Ostrom y Ahn, 2003). A mi juicio, este punto muestra la evolución del pensamiento de la autora. Ostrom nunca ha mostrado un punto de vista negativo hacia instituciones locales, regionales o estatales, pero sí de mucha preocupación por sus ansias controladoras. Desde mi punto de vista, con esta sustitución muestra una perspectiva más positiva hacia el papel de los gobiernos en la subsistencia del recurso. La causa de esta evolución posiblemente se deba a sus últimos trabajos de investigación (2012b; 2012c).

y, una vez creado, resulta beneficioso para todos los integrantes de la estructura social correspondiente (Coleman, 1990: 304-313).

Esta perspectiva muestra, según Ostrom, la intrínseca relación existente ambas teorías —‘capital social’ y ‘acción colectiva’—. Sobre todo porque, en su opinión, las formas adecuadas de ‘capital social’ y su papel concreto deben ser facilitadas por el marco teórico en el cual se encuentre inserto el concepto, y el marco teórico más idóneo para éste lo proporciona una ‘teoría de la acción colectiva’ de segunda generación¹⁶⁰ gracias a las herramientas específicas de las que dispone y que le permiten gestionar y organizar el discurso del ‘capital social’ (Ostrom y Ahn, 2003: 179).

Es más, con esta simbiosis entre ambas teorías, al concebir las instituciones como una forma de ‘capital social’, también está asentando las bases de la ‘institución de acción colectiva’. Esto es, más allá de instituciones privadas o públicas como el ‘mercado’ o el ‘Estado’¹⁶¹, se trata del conjunto de ‘reglas de uso’ que potencian y posibilitan la acción autocordinada de los distintos implicados en la apropiación del recurso común, permitiendo, de este modo, resultados productivos en situaciones donde actuar como un ‘free-rider’ o rehuir responsabilidades es una posibilidad que está siempre presente. Este tipo de instituciones, según Cárdenas y Ostrom, modulan los comportamientos cooperativos de los agentes mediante tres tareas básicas: a) fortalecen las normas sociales que son consistentes con las reglas; b) facilitan que los participantes reúnan más o menos información sobre las conductas de los demás, y c), a través de las reglas, permiten recompensar o sancionar los comportamientos observados mediante incentivos materiales o etéreos¹⁶² (2004: 93).

De este modo, las ‘instituciones de acción colectiva’ promueven que los individuos pueden cooperar para superar diferentes dilemas con el fin de resolver los problemas y optar al bien común (Ostrom, 2000: 43). Como explican Ostrom y Cárdenas:

¹⁶⁰ La lógica de la ‘teoría de la acción colectiva’ se basa en una ‘racionalidad perfecta’ que, como se ha visto, paradójicamente imposibilita establecer acciones colectivas entre agentes sin una ayuda externa. Por eso, Ostrom y Ahn presentan el ‘capital social’ dentro de un marco de acción colectiva diferente.

¹⁶¹ Ostrom, empero, deja claro que no existen instituciones ‘sólo’ públicas o ‘sólo’ privadas. Su subsistencia depende precisamente de la complementación con otras formas institucionales (2000).

¹⁶² Los implicados tratan de reunir y evaluar información referente a tres niveles distintos: nivel de pagos materiales del juego, nivel de contexto grupal, y nivel de identidad. A través de toda esta información, los agentes pueden hacer frente a preguntas desde las que decidirán si cooperan o no con los evaluados, como ¿qué pagos materiales puedo obtener de mis acciones y de las acciones de los demás en este juego?, ¿quiénes son los demás de mi grupo?, ¿pueden ser ellos confiables?, ¿me importa si no coopero con otros?, ¿disfruto de la cooperación?, etc. (Cárdenas y Ostrom, 2004: 310).

Las instituciones como “reglas del juego” transforman elementos claves implicados en las decisiones de un individuo. (...) Los individuos al interactuar con instituciones, juntan información aprendiendo sobre los demás y sus acciones, y sobre las consecuencias de interactuar dentro de un conjunto específico de reglas (2004: 309).

La politóloga, sin embargo, selecciona sólo tres formas concretas de ‘capital social’. Esto se debe a que, según su criterio, éstas guardan un mayor interés cuando se trata de abordar la consolidación y desarrollo de la cooperación entre agentes (Ostrom y Ahn, 2003: 179): a) confianza y normas de reciprocidad, b) redes/participación ciudadana, y c) reglas/instituciones (Ahn y Ostrom, 2002: 4; Ostrom y Ahn, 2003: 156; Brondizio et al., 2009: 261-262). Esta selección le permite precisamente entender el ‘capital social’ como un atributo de las personas¹⁶³ y de sus relaciones que logra mejorar las habilidades de los agentes para resolver problemas de ‘acción colectiva’ (Ostrom y Ahn, 2003: 179). Así, para desarrollar su ‘teoría institucionalista’, Ostrom se apoyará en estas formas de ‘capital social’. Pero, sobre todo, con el tiempo irá decantándose por el desarrollo de la primera de ellas. Hasta tal punto que, finalmente, la acaba relacionando con el núcleo central de la cooperación entre agentes.

6.5 El Núcleo de la Acción Colectiva: Confianza, Reputación, Reciprocidad

En ‘Toward a Behavioral Theory Linking Trust, Reciprocity and Reputation’ (2003) Ostrom se pregunta cómo las comunidades logran mantener acuerdos y contrarrestar tanto las tentaciones individuales de aprovecharse de los demás y las decisiones a corto plazo. Para la ‘teoría de los juegos’ tradicional la respuesta es la misma que daría Hobbes: procurar una autoridad externa que lo controle (2003: 19). Pero para la tercera vía

¹⁶³ Al afirmar que el ‘capital social’ es tanto un atributo de las personas como de las relaciones, Ostrom va un paso más allá de la propuesta de Coleman gracias, a mi modo de ver, a la impronta que ha dejado la ‘reciprocidad fuerte’ sobre su pensamiento. Para Coleman el ‘capital social’ es un atributo de las relaciones, no de las personas. Sin embargo, en su trabajo colectivo con Ahn, Ostrom afirma que las “normas compartidas y los patrones de comportamiento que los propietarios desarrollan con el tiempo, son formas de capital social con las cuales pueden construir arreglos institucionales para resolver dilemas relacionados con los recursos de un acervo común” (2003: 164). Entiendo que Ostrom está pensando claramente en la reciprocidad y en los procesos de interiorización de normas que señalan Bowles y Gintis y que dan lugar a una ‘preferencia social’ como es la ‘reciprocidad fuerte’. Como se verá en el próximo apartado de este estudio, Ostrom reconoce que la ‘reciprocidad’ es un tipo de ‘capital social’ muy importante para la acción colectiva. En realidad como la identifica como el núcleo mismo de la cooperación. Se trata de una ‘preferencia social’ interiorizada que genera diferentes ‘normas de reciprocidad’ —estrategias— que son usadas por los individuos para lograr resolver conflicto de acción colectiva (2003). Por consiguiente, la influencia de la ‘reciprocidad fuerte’ es clara en el pensamiento de Ostrom. Ésta hace que vaya más allá de Coleman y relacione el ‘capital social’ tanto con atributos de las relaciones como de las personas, en tanto que normas interiorizadas que generan aquellas preferencias sociales que permiten la cooperación.

que desarrolla Ostrom, esta no es una solución dado que no es ni ventajosa para los implicados ni sostenible para el recurso común.

Para la politóloga, la tentación del corto plazo o de aprovecharse de los demás existe. Ciertamente se encuentra inserta en los propios individuos, así como también en las sociedades o grupos y en sus organizaciones, instituciones, empresas y colectivos que operan dentro de ellas. Sin embargo, el peso de la estabilidad a largo plazo juega un papel determinante. Ninguna sociedad o grupo desea desaparecer, como tampoco lo desean sus organización, institución, empresa o colectivos. Ni siquiera aquellos individuos que operan a corto plazo o de forma egoísta como agentes implicados en alguna de éstas o como apropiadores de un 'recurso de uso común', desean que el recurso disponible desaparezca. Y aquí entra en juego, precisamente, la necesidad de establecer acuerdos estratégicos entre agentes que posibiliten salvar la tentación del corto plazo o del aprovechamiento del trabajo de los demás sin una coerción externa que obligue. De ahí que, influenciada por los avances de la 'teoría de los juegos evolutivos' en este campo, sobre todo en aquellos trabajos ligados al estudio de la 'reciprocidad fuerte'¹⁶⁴, se fije en la reciprocidad¹⁶⁵ como fuente de la confianza necesaria que logre acuerdos estables a lo largo del tiempo para poder optar a óptimos y continuados beneficios¹⁶⁶.

Para Ostrom la reciprocidad se encuentra presente en todas las sociedades e involucra un conjunto de estrategias que pueden usarse en un contexto de dilema social y acción colectiva. Ésta incluye: 1) un esfuerzo para identificar quién más se halla involucrado, 2) una estimación de la probabilidad de que los demás sean cooperadores condicionales, 3) una decisión de cooperar inicialmente con los demás si se confía en que los demás serán cooperadores condicionales, 4) la negativa de cooperar con quienes no reciprocán, y 5) el castigo para quienes traicionan la confianza¹⁶⁷ (Ostrom, 1998a: 10).

¹⁶⁴ A pesar de ello, a mi juicio, son claras las diferencias entre ambas propuestas. Ostrom, coherente con el marco teórico de sus estudios, ofrece en realidad una propuesta de reciprocidad que, aunque influenciada en parte por la 'reciprocidad fuerte', se desarrolla desde la base de la propia 'teoría de los juegos' y no de la 'teoría de los juegos evolutivos', confirmando, de este modo, su compromiso inicial con el desarrollo de una 'teoría de los juegos' válida, enriquecedora y autónoma para el posible estudio conductual de los agentes económicos.

¹⁶⁵ Aunque alude constantemente al término desde 1994, posiblemente la primera incursión decidida de Ostrom en el concepto de reciprocidad se produce en 1998 con la publicación de 'A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action'.

¹⁶⁶ El enfoque de reciprocidad trabajado por Ostrom —la 'reciprocidad directa'— ha sido tratado en el tercer capítulo de esta tesis doctoral. Concretamente en el apartado 3.1.5.

¹⁶⁷ Supuestamente este castigo genera el efecto 'grim-trigger' o 'gatillo siniestro'. Como se ha explicado en el punto 4.2 de este estudio, se trata de un concepto que ya describe Axelrod en su estrategia del 'tit-for-tat' y que se considera clave para fomentar la cooperación en muchas corrientes de pensamiento. Éste hace referencia a cómo las partes se amenazan mutuamente con 'apretar el gatillo', con penalizar todo tipo de deserción tanto

Siguiendo este conjunto de estrategias que conforman la base de la reciprocidad, no resulta difícil encontrar individuos que utilicen alguna ‘norma de reciprocidad’ cuando se ven atrapados en un dilema social de repetición no finita. Siguiendo la idea de la propia Ostrom (1998a: 11; 2003: 46), estas ‘normas’ o estrategias son:

1. Siempre cooperan primero; paran de cooperar si otros no reciprocán; y, si es posible, castigan a los no cooperadores.
2. Cooperan inmediatamente sólo en el caso de juzgar que los otros son confiables o dignos de confianza; paran de cooperar cuando observan un comportamiento no recíproco; y, si ello es factible, castiga el comportamiento no cooperativo.
3. Cooperan después de observar que otros han establecido relaciones cooperativas; paran de cooperar si otros no reciprocán; y, si es viable, castigan las actitudes no cooperativas.
4. Siempre cooperan en algunos contextos concretos.
5. Nunca cooperan.
6. Imitan las normas 1 y 2, pero paran de cooperar si encuentran ‘free-riders’ entre el grupo.

Los estudios al respecto sugieren que, por un lado, la proporción de individuos dentro de un grupo o sociedad que siguen alguna de estas normas varía sustancialmente dependiendo tanto del tipo de situación particular en la que se encuentran como de las variables estructurales que manejan (Ostrom, 1998a: 11; 2003: 22, 47). Mientras que, por otro lado, su implementación sugiere que es necesario cumplir ciertos puntos básicos por parte del implicado, ya sea agente, grupo o sociedad: a) un esfuerzo para identificar quién más se halla involucrado; b) una estimación de la probabilidad de que los demás sean cooperadores condicionales; c) una decisión de cooperar inicialmente si se confía en que los demás serán cooperadores condicionales; d) la negativa de cooperar con quienes no reciprocán; y f) el castigo para quienes traicionan la confianza (Ostrom, 1998a: 10-11).

Ante estas cuestiones, Ostrom muestra que la relacionalidad humana se sustenta sobre tres pilares básicos y complementarios: a) la confianza, en

suspendiendo la cooperación como evitando volver a cooperar en un futuro (Ostrom, 1998a: 10; Poteete et al., 2010: 185-187). Sin embargo, la idea de Ostrom sobre el castigo no está relacionada con este concepto. Su crítica gira en torno a que, una acción así, no es ventajosa para nadie, ya que lleva a un equilibrio subóptimo (Poteete et al., 2010: 185), y mucho menos para mantener la cooperación durante largo tiempo: “Usar algo como el ‘grim-trigger’ conduce inmediatamente a la desintegración del acuerdo y la pérdida de beneficios sustancial en el tiempo” (1998a: 14). Ostrom piensa que la solución no es amenazar a todos, sino controlar y castigar a quienes realmente lo merecen y de forma proporcionada, dependiendo de la gravedad del delito (1998a: 13-14; Poteete et al., 2010: 185-187).

tanto que expectativas que se tienen sobre la conducta de los demás; b) la reputación, en tanto que identidad que va adquiriendo a través de expresar intenciones y comprometerse con normas estratégicas que orientan sus comportamientos; y c) la reciprocidad, en tanto que normas estratégicas que se aprenden en los procesos de socialización y de la experiencia vivida (Ostrom: 2003: 49-56). Estas tres variables permiten generar la ‘confiabilidad’ necesaria para poder llevar a cabo con éxito y sin necesidad de coacción externa, acciones colectivas sostenidas que generan resultados óptimos o cercanos al óptimo para todos los implicados. Se trata de tres niveles autónomos, pero complementarios, que se articulan en forma de un ‘sistema integrado’ donde las circunstancias particulares de cada uno de ellos afectan directamente al rendimiento de los demás (1998a: 14). Así, un aumento en las estrategias recíprocas utilizadas en las relaciones interpersonales, por ejemplo, mejora sus niveles de reciprocidad del agente al mismo tiempo que refuerza su reputación y potencia, de este modo, la confianza que los demás han depositado en él (Ostrom, 2000: 13; 2003: 50-51). La figura 2 que se muestra a continuación, ilustra estos niveles que, según Ostrom, conforman el núcleo de las relaciones humanas:

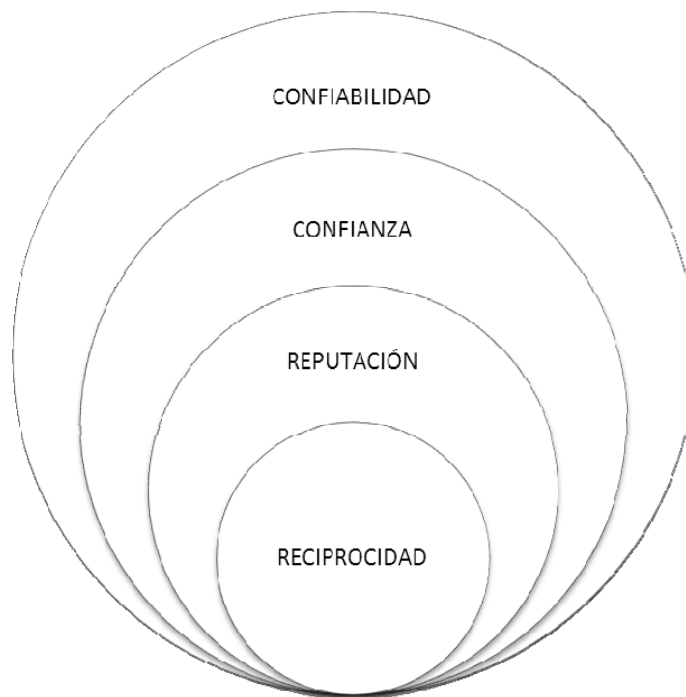


Figura 2. Núcleo de la cooperación según Ostrom

[Patrici Calvo, 2012– elaboración propia]

Tales niveles, como afirma Ostrom, pueden ser aumentados permitiendo que los agentes: a) tengan oportunidad de verse; b) elijan el tiempo en que empieza y acaba el juego; c) repartan los costes por igual si un conjunto mínimo de jugadores contribuye voluntariamente a un bien público; d) castiguen a aquellos que no se comportan de forma recíproca; y e) puedan tener una comunicación ‘cara a cara’ (Ostrom, 1998a: 12).

Estos compromisos mutuos alcanzados, constituidos en forma de un acuerdo cuya coerción es intrínseca a la propia relación establecida, generan dinámicas de colaboración recíproca donde los agentes arriesgan su propia identidad personal y, con ello, la posibilidad de optimizar sus beneficios de forma continuada durante largos periodos de tiempo (Cárdenas y Ostrom, 2004: 311; Poteete et al., 2010: 154-155). Si no cumplen con los acuerdos mutuos alcanzados, no hay ley que los obligue a responder de lo pactado. Sin embargo, su reputación desciende y, con ella, la confianza que permite otras relaciones recíprocas desde las que continuar aumentando sus beneficios por tiempo indefinido (Ostrom, 1998a: 13; 2003: 53).

En el caso concreto de la reciprocidad, que finalmente sea ventajosa y ayude a generar esa ‘confiabilidad’ necesaria para cooperar, dependerá tanto de la existencia de otros reciprocadores como de su capacidad para salvar ‘free-riders’ y encontrarse (Ostrom, 2003: 43). Por consiguiente, para poder hablar de ‘reciprocidad’, son necesarias otras cosas a parte de la propia predisposición del agente a cooperar con los demás. Como explica Ostrom (2000: 12), se trataría de atender a ciertas cuestiones como:

1. Un esfuerzo por identificar a todos los participantes.
2. La posibilidad de que los otros sean cooperadores ‘condicionales’.
3. La decisión de cooperar con otros si existe suficiente confianza en que serán cooperadores condicionales.
4. El rechazo a cooperar con aquellos que no actúan con reciprocidad.
5. El castigo de quienes abusan de la confianza.

Teniendo en cuenta todas estas cuestiones sobre la reciprocidad, pero también sobre la confianza y la reputación, Ostrom muestra —a través de varios ejemplos— cómo la extracción de variables exógenas por parte de los apropiadores de un ‘recurso común’ puede dar paso a la cristalización de otras variables endógenas implicadas directamente en el éxito final de los acuerdos institucionales alcanzados y, por consiguiente, en el logro de beneficios óptimos, continuados y sostenibles. Tras variables exógenas como la talla del grupo, la simetría de los intereses y recursos en juego, el

horizonte del largo tiempo y los bajos costes de la relación subyacen otras variables endógenas como la comunicación ‘cara a cara’, el desarrollo de normas compartidas relacionadas con la reciprocidad y la disponibilidad de información sobre colaboraciones pasadas. Como argumenta Ostrom, estas variables endógenas ayudan a potenciar y desarrollar positivamente las relaciones mutuamente beneficiosas entre los apropiadores del recurso común, lo cual ayuda a intuir las posibilidades factibles que existen de llegar a acuerdos simples para autogestionar sosteniblemente los comunes.

En definitiva, para Ostrom las personas que comparten un mismo recurso, son capaces de autogestionarlo mediante sus propias capacidades y sin necesidad de recurrir a un control externo o la propiedad privada. Ello significa que, mediante la generación y desarrollo del ‘capital social’ necesario para ello, compuesto por confianza, reputación y reciprocidad por un lado, de redes de participación ciudadana por otro y por, finalmente, acuerdos institucionales, los agentes económicos pueden mejorar sus expectativas de beneficios futuros ininterrumpidos siendo, al mismo tiempo, económica y medioambientalmente sostenibles. Estas tres formas de ‘capital social’ o relacional se complementan y refuerzan para lograr procesos económicos continuados donde el óptimo beneficio está en juego. Para Ostrom, en ello está la clave para superar la tragedia de los comunes.

De esta forma, Ostrom muestra cómo la aplicación de la reciprocidad en la gestión de ‘recursos comunes’ puede generar un valor estratégico sumamente importante. Diferentes estrategias cuyo uso permite una ventaja competitiva para quienes las usan regularmente. Esto es, las personas que se orientan por la reciprocidad a la hora de entrar en relación con otros apropiadores del ‘recurso común’, lo cual se transforma en una o varias de las normas o estrategias de reciprocidad mostradas por Ostrom, van adquiriendo una reputación de persona ‘digna de confianza’ que, en sí misma, es clave para alcanzar logros óptimos o cercanos al óptimo. En primer lugar, porque los demás ‘desearán’ relacionarse con él —para llevar a cabo una actividad económica, por ejemplo— dada la confianza que despierta. Evidentemente, cualquier agente económico que entienda, como afirma Ostrom, que la cooperación permite superar el ‘equilibrio de Nash’ y, por consiguiente, mejorar sustancialmente las perspectivas de los resultados, deseará relacionarse con otras personas y, en ese caso, hacerlo con aquellas que más confianza ofrezcan. Así que, si tiene posibilidad de elegir entre agentes que irradian confianza y otras que no, optará por quienes sean ‘dignos de confianza’, puesto que dan más garantías, que no certezas, de que respetarán los acuerdos establecidos. Y en segundo lugar, porque los ‘free-riders’ se mantendrán alejados de los grupos de reciprocadores fuertes, dado que estos han desarrollado una mayor

destreza en buscar y encontrar ‘free-riders’ y tienen una alta disposición a infligirles castigos por tales comportamientos.

En conclusión, la reciprocidad se complementa y refuerza con las instituciones para lograr autogestionar los ‘recursos comunes’ de forma óptima, sostenida y sostenible. Para Ostrom, tanto éstas como las normas de reciprocidad, son dos formas de ‘capital social’ intrínsecamente relacionadas con el éxito de la acción colectiva. Si bien la reciprocidad es parte constitutiva del núcleo mismo de la cooperación entre agentes, ya que los comportamientos recíprocos son los que alimentan la generación y potenciación de la confianza necesaria para establecer y mantener acuerdos entre agentes¹⁶⁸, las instituciones son precisamente las que permiten coordinar todas esas relaciones sin necesidad de recurrir a una fuerza externa que obligue a cumplir los acuerdos gracias, sobre todo, a las ‘reglas’ y ‘reglas de uso’ que las configuran y a los mecanismos que poseen para promoverlas, gestionarlas o hacerlas cumplir. Así, ambas formas de ‘capital social’ constituyen, junto con las ‘redes de participación ciudadana’, la base de la autogestión exitosa de los ‘bienes comunes’ y, por ende, también de cualquier otro tipo de organización y empresa económica que desee mejorar sus resultados de forma continuada a través de una acción colectiva sostenida.

Además, la reciprocidad también se posiciona como fundamental para la propia formación de las instituciones, puesto que apunta directamente hacia la posibilidad o no de encontrar una cooperación de calidad para poder desarrollar su actividad. En su propuesta, Ostrom no destaca ninguna ‘regla’ o ‘regla de uso’ que compartan los diferentes estudios realizados del diseño de las instituciones de acción colectiva, puesto que, como afirma, son los ‘principios de diseño’ y no las ‘reglas’ o ‘reglas de uso’ los que subyacen en todos los diferentes ‘bienes comunes’ de larga duración.

Este hecho adquiere especial relevancia, puesto que, a mi juicio, confirma la necesidad de mantener relaciones serias y continuadas entre los ‘afectados’ por la institución. Si lo importante fueran las ‘reglas’, individualmente se podría observar y detallar cuáles de ellas coinciden en los diferentes bienes de uso común de larga duración para, posteriormente,

¹⁶⁸ Como se ha mostrado a lo largo del tercer capítulo de esta tesis doctoral, esta cuestión ha sido la principal preocupación de las diferentes teorías sobre la reciprocidad. Ostrom estaría en la línea de aquellas propuestas que entienden que la solución está en la construcción de ‘buena reputación’, como es el caso de la ‘reciprocidad indirecta’ y el ‘benegoísmo’ principalmente. Pero en su caso, esta ‘buena reputación’ se gana a través de mostrar que se utilizan continuamente estrategias de reciprocidad cuando se interrelaciona con los demás. El ‘capital social’ es, precisamente, esas ‘normas de reciprocidad’ —estrategias— que sirven a las personas para generarse un ‘buena reputación’. Otros autores, como es el caso de Dennett y Frank, se centran más bien en la construcción del carácter. Éste, guiado por los sentimientos morales, es el que permite que el agente disponga de una ‘buena reputación’ como reciprocador que, llegado el caso, le dará una ventaja competitiva frente al resto.

aplicarlas, situándose bajo una perspectiva funcionalista como se explicó en el segundo capítulo de esta investigación. Pero al dirigir su atención sobre las condiciones de posibilidad y no sobre el contenido del diseño de institucional, Ostrom está a) destacando la notable repercusión de la relacionalidad no meramente egoísta en el logro del beneficio económico, óptimo, sostenido y sostenible, y b) reconociendo las capacidades comunicativas y sintientes de los diferentes implicados en un contexto de acción concreto¹⁶⁹.

Por consiguiente, en mi opinión Ostrom está tratando de mostrar que el peso principal de generar instituciones robustas capaces de resolver conflictos y hacer frente con garantías al paso del tiempo, no recae en el ‘diseño institucional’ sino en los implicados y en sus capacidades para establecer relaciones de interacción recíproca. Esto es, el ‘diseño institucional’ surgido en cada contexto de actividad concreto está sometido continuamente a la crítica y la posible revisión para mantenerlo vigente y válido. El ‘diseño institucional’ necesita cambiar cuando las circunstancias lo requieren, logrando salvar la conflictividad subyacente y adaptarse. Lo importante no es el contenido, sino la capacidad relacional de los implicados. Ésta es la que hay que potenciar para poder gozar siempre de un diseño a la altura de lo requerido.

De esta forma, en todo este proceso la reciprocidad vuelve a surgir como un momento clave para la institución. Sobre todo porque es el punto de partida desde el cual es posible establecer una relación que tienda al entendimiento entre agentes¹⁷⁰. Si las personas no cooperan o no disponen de la autonomía suficiente para poder desplegar sus capacidades comunicativas, no es posible generar ‘reglas’ y ‘reglas de uso’ adecuadas que sean aceptadas por todos los implicados y servirán para autogestionar el recurso común con éxito. Y si esta cooperación se basa en el egoísmo y no en la reciprocidad, a lo máximo que podrá aspirar el ‘diseño institucional’ subyacente, es a potenciar y promover ‘equilibrios subóptimos’ en las interacciones entre agentes.

Ahora bien, varias cuestiones importantes se han ido apuntando a lo largo de este análisis crítico sobre esta interesante y enriquecedora propuesta sobre el diseño de las instituciones y que se apoya claramente en la aplicación y operativización de la reciprocidad. Entre ellas, el carácter meramente instrumental del uso de la reciprocidad, la despreocupación de

¹⁶⁹ Como se puede comprobar, Ostrom se queda en el terreno de lo convencional. Reconoce estas capacidades en los implicados, pero deja fuera a los afectados. Es por ello que no piensa en la posibilidad de una reconceptualización de la ‘racionalidad económica’ más allá de los sentimientos y las emociones prosociales a pesar de reconocer su simbiosis con Sen.

¹⁷⁰ A mi juicio, al menos los propios ‘principios de diseño’ 3) —derechos de participación— 4) —responsabilidad institucional— y 5) —sanciones graduadas— están relacionados con la reciprocidad, ya sea en forma de reconocimiento, de respuesta a las expectativas depositadas, o de colaboración y de castigo.

Ostrom sobre los aspectos éticos que claramente subyacen de su propuesta, o su punto de vista meramente convencional. Son cuestiones que, a mi juicio, debería ser reconsiderada para potenciar su propuesta, pero también para justificarla. Entre otras cosas, porque hay cuestiones que preocupan mucho a Ostrom, como la autonomía de las personas, el respeto activo o la sostenibilidad medioambiental que requieren de una reflexión ética para fundamentarlo. El ‘principio intergeneracional’ que justifica el derecho a un medioambiente saludable para las generaciones futuras es algo que sobrepasa los límites de una perspectiva convencional. Éste ni se puede abordar atendiendo sólo a los implicados ni tampoco remite meramente a una cuestión de beneficios óptimos y sostenidos. El deber y la motivación que subyace a una cuestión medioambiental se adentran en aspectos éticos que Ostrom no parece dispuesta a tener en cuenta¹⁷¹.

Esta y otras cuestiones sobre la propuesta de Ostrom serán abordadas durante el último capítulo de este trabajo de investigación cuyo objetivo es, principalmente, mostrar que la ‘racionalidad económica’ debe reconceptualizarse para abrirse a sentimientos y emociones sociales y morales y, también, a la aquellos juicios morales sobre lo justo y lo correcto. Pero antes, se analizará el ‘enfoque de la economía civil’ propuesto por Bruni y Zamagni para ver cómo la reciprocidad puede operativizarse en el terreno de la aplicación en organizaciones y empresas económicas con lógicas distintas.

¹⁷¹ Cf. para un enfoque discursivo de ‘ética ecológica’ Ferrete (2010: 15-81).

CAPÍTULO 7

LA RECIPROCIDAD EN LAS ORGANIZACIONES DESDE LA ECONOMÍA CIVIL

Los economistas italianos Luigino Bruni, de la Università di Milano-Bicoca, y Stefano Zamagni, de la Università di Bologna, vienen desarrollando sus trabajos de investigación desde dos enfoques en apariencia distintos pero totalmente compatibles y complementarios. Tanto es así, que sendas teorías convergen finalmente sobre una propuesta de economía sustentada fuertemente en el Medievo cristiano, el humanismo civil italiano de los siglos XV y XVI y la escuela napolitana del siglo XVIII. Un enfoque civil de economía que, basado en la relacionalidad y las virtudes cívicas, intenta su transformación en espacio tanto de cohesión social como en la autorrealización de las personas.

Por una parte, Bruni desarrolla sus trabajos alrededor de la Economía de Comunión (EdC), una propuesta práctica de economía ciudadana que, basada en el ‘movimiento de los Focales’, puso en marcha desde Brasil Chiara Lubich en 1991, y que ha encontrado acomodo en varias partes del mundo. Y por otra parte, Zamagni que también ha participado junto a Bruni en algunos estudios sobre el desarrollo de la EdC (2001: 171-182), lo hace sobre un enfoque de economía que se preocupa, principalmente, por encontrar aquellas razones que justifiquen la idoneidad de recuperar la relacionalidad para la actividad económica¹⁷².

Ahora bien, a pesar de mantener dos posiciones de partida distintas, ambos entienden que los datos extraídos de los experimentos de laboratorio llevados a cabo por la ‘teoría de los juegos’ y la ‘teoría de los juegos evolutivos’, muestran claramente que la ‘teoría económica’ tradicional ha marginado conceptos importantes que explican por qué, actualmente, se ve incapaz de abordar con ciertas garantías la resolución de muchos de los problemas que subyacen a la propia actividad económica. Por este motivo, en la última década han trabajado individual y conjuntamente para ofrecer una propuesta alternativa de economía que, sin renunciar a la eficiencia y la competitividad, recupere algunos conceptos marginados para afrontar los problemas socioeconómicos actuales.

Esta propuesta, basada principalmente en la aplicación de la reciprocidad sobre los niveles macro o sistémico, meso u organizacional y micro o particular, recupera la reflexión filosófica para buscar argumentos desde los cuales afrontar un espacio económico cohesionado y

¹⁷² Ambas propuestas económicas han sido explicadas con mayor exhaustividad en los capítulos 3º y 4º de esta tesis doctoral.

cohesionador. Esto es, una economía que sea ‘civil’ y, al mismo tiempo, ‘civilizadora’, que entienda que, para ser competitiva, necesita preocuparse por atender tanto el desarrollo económico como el social y humano.

El objetivo de este capítulo se inserta en la búsqueda que está realizando este último bloque de la tesis doctoral sobre la utilización de enfoques de reciprocidad en el diseño de instituciones y organizaciones de modo que respondan a esa la comprensión de la ‘racionalidad económica’ en el marco ético de sentido trabajado. Por esta razón la finalidad de este capítulo de investigación es analizar este enfoque de ‘economía civil’ presentado por Bruni y Zamagni para, finalmente, poder conocer de qué modo desde esta tradición económica se explica el papel y función en el diseño de las organizaciones, con y sin ánimo de lucro y los elementos que permiten diseñar y gestionar mejor la reciprocidad que anida en ellas.

Para ello, en primer lugar se reconstruirán los elementos que configuraron la propuesta de ‘economía civil’ de la escuela napolitana a través de tres momentos históricos diferentes: Mundo Clásico, Medioevo cristiano y humanismo cívico. En segundo lugar se mostrará el desarrollo que tuvo en Italia así como la recepción que esta nueva manera de entender las instituciones y organizaciones económicas tuvo en España. En tercer lugar, se mostrarán las claves de la propuesta contemporánea de ‘economía civil’ desarrollada por los economistas italianos Bruni y Zamagni, tanto por lo que hace el sustrato heredado de la propuesta anterior, como las aportaciones originales integradas en la actualidad para desarrollarla. En cuarto lugar, se abordarán el tipo de organizaciones y empresas que permiten la aplicación e implementación de la reciprocidad dentro de la economía de mercado, así como el papel que puede desempeñar las instituciones en su asentamiento y desarrollo dentro de la economía. Y, finalmente, se profundizará en el funcionamiento de uno de los elementos esenciales de esta propuesta como son los bienes relacionales que permiten el desarrollo de capital social entendido como empoderamiento en las relaciones laborales y organizacionales.

7.1 El Enfoque de la Economía Civil y sus Antecedentes

Como se ha ido mostrando a lo largo de este trabajo de investigación, la ‘racionalidad económica’ fundamentada en el supuesto ‘egoísmo universal’ e individualismo del ‘homo economicus’, ha ejercido una fuerte influencia sobre tres momentos importantes de la ciencia económica: ‘axiológico’, ‘epistemológico’ e ‘institucional’, generando con ello una progresiva desvinculación del ámbito moral a favor del positivismo y la tecnocracia (Conill, 2006b: 114-120).

En la misma idea se mueven Bruni y Zamagni, quienes entienden que este proceso de simplificación antropológica del agente económico ha traído consigo una despreocupación de la ciencia económica por la dimensión social del ser humano (Pena y Sánchez, 2006: 55), arrastrando con ello conceptos hasta ese momento claves para su desarrollo, como el don, la gratuidad, la fraternidad, el amor, el provecho, la relacionalidad, la virtud, los sentimientos morales, la comunión, la felicidad o la reciprocidad entre otros. Este olvido intencionado es, para ambos economistas, el principal culpable de muchos de los problemas socioeconómicos actuales por el análisis distorsionado del hecho económico que ofrecen, entre ellos la insostenibilidad de los mercados, el problema del ‘Estado de Bienestar’, la productividad a través del capital conocimiento, la infelicidad de la sociedad de consumo, la ineficacia en el uso de los recursos escasos, la degradación medioambiental del entorno, etc. Por este motivo, su objetivo principal es aumentar la base de la información restituyendo estas variables marginales que condicionan, y mucho, los resultados finales.

La alternativa que proponen Bruni y Zamagni desde el enfoque de la ‘economía civil’ se basa buscar las formas existentes que permiten recuperar la relacionalidad dentro de la economía¹⁷³. Porque también entienden, al igual que Ostrom, que la relación entre agentes no sólo es posible, sino necesaria para gestionar eficiente y eficazmente los recursos escasos y mejorar, de este modo, los resultados del intercambio. Es de ese modo, a través de la relacionalidad intersubjetiva, como se consigue romper esa barrera del ‘equilibrio subóptimo’ que no logra salvar el ‘homo economicus’ por su natural propensión al egoísmo y el individualismo (Zamagni, 2006b: 43). Pero, además, porque la relacionalidad no sólo permite mejorar los niveles de utilidad gracias al incremento de los resultados del intercambio económico, como así demuestra Ostrom mediante la ‘teoría de los juegos’ ampliada. Asimismo logra desarrollar el potencial inherente a la relación misma del cual depende la satisfacción de los ‘ingresos relativos’ y el óptimo beneficio autorrealizativo de los implicados (Bruni, 2008: 104-106).

En este sentido, a mi juicio, la propuesta de Bruni y Zamagni va un paso más allá de la idea desarrollada por Ostrom por dos motivos principalmente. En primer lugar, porque Ostrom no percibe el ‘bien’ mismo que constituye la relación generada entre los apropiadores del ‘recurso común’ y que también forma parte del conjunto de variables que se encuentran detrás de su éxito y perdurabilidad. Las ‘relaciones humanas’ no son sólo un mecanismo para lograr un objetivo determinado. En sí mismas, también constituyen un ‘recurso’ o ‘bien común’ que es necesario salvaguardar por su valor intrínseco. Se trata, pues, de un ‘medio’, pero

¹⁷³ Para otros enfoques alternativos de economía Lozano (2011: 203-222).

también de un 'bien', puesto que existen buenas razones para pensar que tienen valor por sí mismas y no sólo por los resultados exógenos que su uso permite conseguir.

En segundo lugar, porque tampoco advierte que la motivación que subyace tras una cooperación robusta y continuada, no sólo responde a expectativas relacionadas con el logro de aquel beneficio óptimo o cercano al óptimo que permite mejorar los 'ingresos absolutos' del agente y, por consiguiente, aumentar sus niveles de utilidad. También tiene que ver con la generación y potenciación de 'bienes relacionales'. Esto es, el logro de un beneficio óptimo o cercano al óptimo que posibilita a los implicados satisfacer 'ingresos relativos' relacionados con su 'autorrealización'. Los 'bienes intrínsecos' que los apropiadores logran a través de establecer relaciones cooperativas, y que son condición de posibilidad de su felicidad, en sentido 'eudaimónico', también son un estímulo importante para desear a) cooperar desde el primer momento y sin necesidad de una 'buena reputación' previa; b) mantener robusta esa alianza de forma sostenida; c) preocuparse por su sostenibilidad más allá del interés propio o colectivo; y d) alejar la tentación del oportunismo y del corto plazo. Como argumentan Bruni y Zamagni, este enfoque "favorece la creación tanto de redes interorganizativas como de contratos relacionales; redes y contratos que disminuyen significativamente los costos de transacción, y desalientan la adopción de comportamientos oportunistas" (2007: 162). Por todo ello, "dejar de lado estas inclinaciones —típicas de la existencia humana 'que florece'—, se hace imposible entender el surgimiento y la sustentabilidad a lo largo del tiempo de organizaciones sociales y empresas civiles" (2007: 155).

Como ya se ha expuesto, Ostrom se interesa por conocer qué posibilita una gestión sostenida y sostenible de los 'recursos comunes', y encuentra que los distintos 'recurso de uso común' de larga duración mantienen unos mismos 'principios de diseños' que los vuelven robustos pero flexibles, dos características que se constituyen como claves para su éxito ininterrumpido. Se trata de orientaciones formales sobre qué es necesario para poder atender a la construcción de un 'diseño institucional' que permita la autogestión exitosa del 'recurso común'. Así, Ostrom no ve necesario cuestionar estos principios o condiciones de posibilidad del 'diseño institucional', puesto que la observación del éxito continuado y sostenible de aquellos 'recursos comunes' que se orientan por ellos, es un criterio de validez suficiente para no hacerlo.

Ahora bien, a mi juicio, interpretando la idea que subyace a los trabajos de Zamagni (2009; 2005) y Bruni y Zamagni (2007), se debería reflexionar también sobre qué se entiende por 'óptimo beneficio' cuando se habla de 'recursos' o 'bienes comunes'. Principalmente, porque el 'óptimo beneficio'

relacionado con ‘necesidades objetivas’ no es lo único que está en juego en las relaciones entre apropiadores del ‘recurso común’ o de cualquier institución, organización o empresa económica. Esto es, no sólo debería reflexionarse sobre las condiciones formales implicadas en el proceso del ‘diseño institucional’, también sobre su contenido, en tanto que aquellos valores, normas y principios que orientan y enriquecen todo el proceso. De ahí que, para Zamagni, sea tan importante promover y fomentar un *ethos* cooperativo relacionado con la adquisición y potenciación de ‘virtudes cívicas’ y con aquellos mecanismos que permitan establecer relaciones de confianza basadas, no sólo en la ‘buena reputación’ que subyace del uso continuado de estratégicas recíprocas en las interacciones entre agentes, sino en la amistad, el amor, la cordialidad, la compasión, la reciprocidad u otros ‘bienes intrínsecos’ que subyacen de la propia relación. De esta forma, se puede mejorar las expectativas de éxito del ‘recurso’ o ‘bien común’ sin necesidad de apelar a una coerción externa o a la propiedad privada, pero tampoco únicamente a los resultados extrínsecos de la acción colectiva. Las personas necesitan satisfacer otras necesidades, como las autorrealizativas, y éstas tienen en las relaciones interpersonales de calidad, ya sea en contextos económicos o de cualquier otra índole, su condición de posibilidad.

Se trata, pues, de un enfoque humanista de economía que, principalmente, intenta reconciliarse con todos aquellos aspectos marginados que pueden resultar un aporte determinante para hallar soluciones a los problemas socioeconómicos actuales. Una alternativa a la visión ‘dicotomía de la vida civil’¹⁷⁴ que, basada en la complementación de tres principios básicos: el principio de eficiencia, el principio de equidad y el principio de reciprocidad (Bruni y Zamagni, 2007: 22), y en la concreción de un ‘diseño institucional’ que se ocupe de potenciarlos y desarrollarlos por igual (Zamagni, 2007: 32), posibilita aportar mayor enriquecimiento y sostenibilidad para la sociedad y para instituciones como el mercado o el Estado. Como argumentan los propios promotores de la propuesta:

El desafío de la ‘economía civil’ radica en la búsqueda de los modos —ciertamente existentes— de hacer coexistir estos tres principios reguladores dentro de un mismo sistema social. Y es que necesitamos indudablemente de la eficiencia, pero también nos hace falta la equidad y también —nos arriesgamos a decir y *sobre todo*— la reciprocidad y la libertad positiva. Con toda intención nos hemos referido a la *coexistencia* de los tres principios, porque no nos parecen fecundos los proyectos pensados para dividir idealísticamente a la sociedad en tres esferas separadas, aunque sean contiguas, dotadas cada una de ellas de capacidad para que allí se verifique uno de los tres principios enunciados: la esfera del mercado, la del Estado y la de la sociedad civil (Bruni y Zamagni, 2007: 22).

¹⁷⁴ Esta visión entiende la sociedad y el mercado como dos mundos diferentes y antagónicos.

Así, apoyándose en la ‘coevolución’ —como en el caso de la propuesta teórica de la ‘reciprocidad fuerte’ desarrollada por Bowles y Gintis— el propósito de la ‘economía civil’ es buscar las formas precisas de hacer coexistir armoniosamente estos tres principios regulativos para, principalmente, intentar “comprender qué sucede, que configuración social va surgiendo con el tiempo, cuando en una determinada sociedad estos tres principios entran en acción mediante procesos de contagio y/o de choque” (Bruni y Zamagni, 2007: 23).

Ahora bien, este enfoque de ‘economía civil’ es deudor, como se ha comentado anteriormente, de diversas fuentes antiguas, como el Mundo Clásico, el Medievo cristiano, el humanismo civil italiano de los siglos XV y XVI y, sobre todo, la escuela napolitana del XVIII. A través de todas ellas, junto con las aportaciones originales que Bruni y Zamagni han introducido apoyándose en la ‘teoría de la coevolución’, la ‘teoría de los juegos’ ampliada y sus respectivos enfoques de ‘economía relacional’ y ‘economía de comunión’ basados en la ‘reciprocidad transitiva’¹⁷⁵, se ha ido configurando el marco actual de esta propuesta contemporánea de aplicación de la reciprocidad en la economía. Una propuesta que logró implementarse académica, política y socialmente en la Italia y, sobre todo, en la España ilustrada, y que hoy vuelve a proponerse como modelo regulativo para dirigir la economía hacia su horizonte de sentido. A continuación se mostrarán los antecedentes de estos enfoques.

El primer momento importante para la constitución del enfoque de la ‘economía civil’, se dio durante el Alto Medievo, alrededor del movimiento monacal surgido tras la caída del Imperio Romano. Siguiendo a Miccoli (1990: 47-81), durante los siglos VI y VIII tuvo lugar en Europa una primera gran oleada de misiones de monjes, la cual alcanzó su punto álgido durante los años de la hegemonía carolingia gracias, sobre todo, al apoyo político que recibieron de Carlomagno y sus predecesores. Las fundaciones monásticas eran vistas como una prerrogativa real, el lugar donde los monjes rezaban por los monarcas y aseguraban que su obra contaba con la protección celestial. Pero también, y sobre todo, como una posibilidad plausible para dotar el dominio de una base cultural sólida que unificara el territorio y lo organizara económica y administrativamente (1990: 59). Como argumenta Miccoli, el “artífice principal de todo este proceso disciplinar y disciplinario de encuadramiento sería Benito de Aniane”, quien dentro de “una realidad aun ampliamente cambiante y articulada, precisa, organiza, amplifica y destaca con exacta puntualidad el ritual de la

¹⁷⁵ Aunque, como se ha comentado anteriormente, Bruni se decanta en sus últimos trabajos por una ‘reciprocidad incondicionada’, cuando ambos elaboraron el enfoque de economía civil se apoyaron en la ‘reciprocidad transitiva’, como ya se expuso en el apartado 3.1.8. de esta tesis doctoral.

jornada y, de algún modo, impone uniformidad” (1990: 59). La adopción generalizada de la regla de San Benito y el apoyo político de la época a las fundaciones monásticas fueron claves para el enorme éxito que alcanzó el monasterio.

La crisis de finales del Alto Medievo, que truncó la construcción política de los carolingios y que sembró la destrucción de muchos monasterios en manos de húngaros y normandos, obligó a tener que comenzar de nuevo y, prácticamente, desde el principio. Sin embargo, con la lenta reconstrucción durante los siglos X y XI, Europa generó un aspecto renovado y muy enriquecedor en el cual jugó un papel determinante la fundación monástica. Ésta ofrecía un modelo alternativo al desorden y al caos político social reinante. Principalmente por su capacidad de formación cultural y de organización económica y civil del territorio, lo cual hacía de ella un punto de partida privilegiado para abordar la necesitada recuperación de la sociedad del Medievo (Miccoli, 1990: 61).

El monasterio se convirtió de esta forma en cuna de la economía moderna (Zamagni, 2010a: 66). Si bien la propia vida de los monjes —simplificada, pero a la vez organizada hasta en el más mínimo detalle—, significó el preámbulo de la racionalidad instrumental —hasta la más insignificante de sus acciones estaba estratégicamente pensada para alcanzar el fin último: la salvación—, la reconstrucción de Europa partiendo de los monasterios trajo consigo una relación todavía más estrecha que, asentada sobre las bases del intercambio, unía dos espacios diferentes: la ‘ciudad ideal’ encarnada en los monasterios y la ‘cívitas terrena’ de los ciudadanos que se expandía más allá de los muros del monasterio (Bruni y Zamagni, 2007: 29). La experiencia monacal hizo que la sociedad asimilara poco a poco la cultura benedictina del trabajo y de la economía, mientras que la mayor implicación del monasterio en la resolución de los problemas de los ciudadanos trajo consigo un incremento de sus posesiones que resultó clave para la consolidación de la propiedad privada. Especialmente, gracias a la necesidad que surgió de reflexionar sobre las razones que podrían legitimar moralmente el mantenimiento de tal patrimonio por parte de los monasterios (Bruni y Zamagni, 2007: 30).

En este sentido, el nacimiento de los mercados y de una nueva clase social —los mercaderes— obligó a definir los límites de la actividad comercial, y fueron precisamente las razones que sirvieron de base para la legitimidad de las posesiones monásticas las que definieron el marco normativo (Zamagni, 2010a: 66-67). La reflexión de la época llevó a considerar que una relación de intercambio, de prestación o de contraprestaciones que pudiera catalogarse como ética, y por tanto lícita, sería toda aquella actividad que quedara inserta dentro de una comunidad concreta. Esto es, aquella que se constituyera dentro de un marco de

relaciones de amistad y de solidaridad. Por consiguiente, la actitud adoptada frente al 'otro necesitado' para querer poseer, intercambiar o prestar, resultaba esencial para determinar si la actividad que se llevaba a cabo era legítima o no. Así, las ganancias debían ser puestas al servicio de la comunidad para su fortalecimiento y no para el enriquecimiento del mercader. Ser pobre, como Cristo, constituía en sí mismo una vocación, y las posesiones de la Iglesia quedaban justificadas tras la asistencia que se prestaba a través de su acumulación (Bruni y Zamagni, 2007: 32-33).

Las modificaciones políticas lograron que las fundaciones monásticas inundaran la ciudad con sus ideas y que la ciudad empujara a los monasterios a ampliar la reflexión para hallar respuestas razonables a un mayor número de problemas. Aun así, todo el mundo que fue generándose alrededor de la coexistencia de ambas esferas y que produjo la reaparición de las ciudades, no dejaba de ser la representación de una reflexión teológica sobre lo económico, muy estática y fundamentada básicamente en lo que venía a ser una economía principalmente de subsistencia. Ciertamente, la revolución económica vino más tarde, entre los siglos XIII y XV, pero no deja de ser un continuo que tiene su causa primera en la aparición de los monasterios (Bruni y Zamagni, 2007: 32). Como argumenta Bruni, en "la experiencia laboral y comercial de los monasterios se forjó la legitimación ética de la actividad económica, elemento decisivo para el nacimiento de la economía moderna" (Bruni, 2008: 20).

El segundo momento importante para la constitución del enfoque de la 'economía civil', tiene que ver con el movimiento franciscano, que, como los monasterios, tuvo un papel decisivo en la configuración de la actual economía contemporánea. Y ello a pesar, como recuerdan Bruni y Zamagni (2007), del poco reconocimiento que ha tenido por parte de los economistas.

En sí mismo, el movimiento franciscano representa una paradoja, puesto que la máxima especificidad de su carisma es la elección de la 'hermana pobreza' como guía de comportamiento y, sin embargo, acaba convertido en la primera escuela económica¹⁷⁶ de la moderna economía de mercado (Bruni, 2008: 20; Bruni y Zamagni, 2007: 33). El franciscanismo abraza la escasez para poder observar el verdadero valor de aquello que lo rodea, puesto que entiende que la verdadera riqueza no está en lo material sino en la construcción de relaciones con los otros hermanos. Al rechazar el mercado y el dinero como afirmación de que la riqueza plena y los bienes más puros no están relacionados con lo material, del carisma franciscano subyacen dos ideas claras: "el valor de las cosas está en la escasez y el valor de las personas depende sobre todo de lo singular que

¹⁷⁶ Bruni y Zamagni destacan a Juan Duns Scoto, Pietro di Giovanni Olivi, Guillermo de Ockam y San Bernardino de Siena como representantes de la escuela franciscana (2007: 33).

sea la actividad que desarrollan en la comunidad” (Bruni, 2008: 20). Aquello que un ‘hermano’ hace por la comunidad, tiene un valor tan alto que difícilmente el dinero podría ser suficiente para pagarlo.

Este hecho alimenta un concepto básico que nació en el pensamiento de la escuela franciscana y que es central para el enfoque de ‘economía civil’: la fraternidad, que, como argumenta Zamagni, es el “principio de organización social que permite a los iguales ser diferentes” (2009: 23). El concepto de fraternidad suele confundirse con el de solidaridad, pero se trata de dos ideas que, aunque importantes para la sociedad, son muy distintas. La solidaridad también es un principio de organización social, pero, a diferencia de la fraternidad, sólo se preocupa de satisfacer las carencias que sufren algunas personas en cuanto a dignidad y derechos fundamentales. Esto es, se preocupa principalmente de convertir a los desiguales en iguales. La fraternidad, sin embargo, va más allá de la solidaridad, puesto que, además, se preocupa por cómo las personas puedan llevar a cabo sus planes de vida buena, sus máximos de felicidad¹⁷⁷ (2009: 23). De ahí que una sociedad no puede vivir mucho tiempo si sólo se preocupa por la solidaridad y deja de lado la fraternidad. De hacerlo, se convertiría en una sociedad alejada, ya que daría la espalda al estrecho vínculo que une a las personas y que subyace de su mutua dependencia¹⁷⁸ (Zamagni, 2010b: 104). Como argumenta Bruni desde la perspectiva de la EdC:

(...) si verdaderamente quiero ayudar al pobre que llama a mi puerta, desde el punto de vista de la fraternidad no debería contentarme con darle un trozo de pan, sino preocuparme por él, conocer su vida y no quedarme tranquilo hasta que, si reúne las condiciones, consiga un trabajo y pueda experimentar conmigo y con sus demás amigos una reciprocidad más madura (2008: 143).

De este modo se aprecia que la fraternidad es un concepto cuyo significado se contrapone a lo extraño. Como explica Londoño, para la cristiandad —y concretamente desde el franciscanismo— el ser humano se restituye como hermano, por lo que el amor por el prójimo y la intensidad de ese amor es la demostración de que se ama y de cuánto se ama a Dios. Así, el pensamiento franciscano parte de que todos los seres humanos son diferentes, específicos en sí mismos, y eso necesariamente debe ser reconocido y respetado. Pero más allá de la raza, la nacionalidad, el sexo, la cultura o la ideología que los configura y los vuelve únicos, peculiares, son

¹⁷⁷ Zamagni señala que mientras la fraternidad es siempre solidaria, la solidaridad no tiene por qué ser fraterna (2009: 23).

¹⁷⁸ Desde mi punto de vista, Zamagni está llamando la atención sobre uno de los momentos concretos del ‘reconocimiento recíproco’ explicado detenidamente en el punto 2.3.3 de este trabajo de investigación.

por encima de todo hermanos, un vínculo que los une y los empuja a relacionarse entre ellos (Londoño, 2009: 581).

Por consiguiente, las ideas de identidad y de relacionalidad que subyacen del pensamiento franciscano, se constituyen como parte fundamental de esta corriente de pensamiento que partió en pleno humanismo civil italiano y que, todavía hoy, sigue latente en muchos ámbitos, incluso el económico. Buen ejemplo de ello son los ‘montes de piedad’ surgidos del movimiento franciscano durante la segunda mitad del siglo XV y que hoy ven continuada su labor a través de las cajas rurales, de los microcréditos, del movimiento de los Focales de Chiara Lubich de finales del siglo XX, o de diferentes organizaciones cívicas y ‘sin ánimo de lucro’ que han ido floreciendo alrededor del mundo durante el siglo XX y XXI (Bruni, 2008: 145-146; Bruni y Zamagni, 2007: 34-37, 117-125).

Merece la pena señalar que la razón que impulsó la creación de los ‘monti di pietà’ en dos regiones centrales de la península itálica, Umbría y Las Marcas, fue ofrecer tipos de créditos solidarios que cubrieran la demanda de aquellas familias que no tenían acceso a los servicios que ofertaban los bancos con tasas de interés equitativas (Bruni y Zamagni, 2007: 34). Por tanto, no nacieron con el objetivo de ser competencia de los bancos, sino como complemento. Mientras unos ofertaban productos para familias a partir de un nivel de renta determinado, los ‘monti di pietà’ florecieron para cubrir la demanda de aquellas familias que quedaban excluidas de esa oferta (Bruni y Zamagni, 2007: 35). Estos bancos se basan en la fraternidad y no solidaridad porque no sólo dan dinero para que las familias puedan desarrollar sus proyectos, esperan que lo devuelvan con un interés proporcionado a su nivel de renta, el cual servirá para poder ayudar a otras familias en su misma situación. La solidaridad da y no espera respuesta. La clave de la fraternidad está en la reciprocidad y no en la solidaridad, a pesar de que, como se puede comprobar, es parte constitutiva de ella (Bruni, 2008: 20-21; Bruni y Zamagni, 2007: 35-36).

La escuela franciscana fue, además, el primer intento por llevar a cabo una reflexión puramente económica. Los estudios realizados por sus principales representantes, fueron introduciendo nuevos conceptos para la economía, como valor, interés, cambio, o descuento, y lo hicieron a partir del propio contexto económico y no desde la teología. A través de ello lograron superar las barreras doctrinales del ‘interés personal’, un hecho que tendría una enorme repercusión en el desarrollo de la economía moderna.

El tercer momento importante para la constitución del enfoque de la ‘economía civil’, tiene que ver con la corriente del humanismo civil que se desarrolló durante los siglos XIV y XV. Éste está relacionado con la primera

etapa de la época del humanismo, cuando el movimiento todavía se entiende como un continuo y no como una radical ruptura con el Medievo por su supuesta incapacidad “para proporcionar raíces profundas a la transformación civil y económica de la época” (Bruni y Zamagni, 2007: 44). Ante esta idea, el humanismo se revela como un objetivo deseado cuya búsqueda se lleva a cabo desde dos caminos diferentes: uno social y aristotélico y otro platónico e individualista. El primero dará forma a la ‘economía civil’, mientras que el segundo se constituirá como base del posterior ‘individualismo moderno’ de los siglos XVII y XVIII¹⁷⁹ (Bruni y Zamagni, 2007: 44-45).

El humanismo civil promueve la recuperación de textos clásicos, como los de Aristóteles y Cicerón, para enriquecer la corriente de pensamiento procedente del Medievo, no para procurar el fundamento desde el cual alejarse de ella para crear algo totalmente nuevo. A diferencia de la corriente platónica, basada en el individualismo, el humanismo civil se revela como una “revalorización de la dimensión horizontal y relacional del ser humano”, tanto desde el punto de vista de su participación activa en el seno de la familia como también en el Estado y en la ciudad (Bruni y Zamagni, 2007: 44-45). De esta forma, la reflexión alrededor de la dimensión relacional del ser humano se vuelve fundamental para el humanista civil, puesto que entraña para el ser humano la posibilidad de conseguir desarrollar una vida plenamente humana. Las personas son seres limitados, por sí insuficientes, que necesitan de los demás para poder subsistir y desarrollarse. Por ese motivo, el humanista cívico se preocupa principalmente de generar un ‘ethos cívico’, participativo, capaz de lograr que los seres humanos puedan llevar a cabo de la mejor manera posible sus planes de vida buena. Nace, de esta forma, una “nueva reflexión sobre la felicidad, que, siguiendo el rumbo trazado por Aristóteles, es vista como fruto de las virtudes cívicas, y por tanto, como una realidad inmediatamente social” (Bruni y Zamagni, 2007: 47).

Las ideas que subyacen de estos tres momentos, históricamente diferentes pero intelectualmente entrelazados, configuran el marco regulativo que dio forma a la propuesta de ‘economía civil’ desarrollada por la escuela napolitana del siglo XVIII y, especialmente, por su máximo representante: Antonio Genovesi¹⁸⁰. Éste recoge toda la herencia anterior —

¹⁷⁹ Esta es la causa de que el humanismo civil no coincida plenamente con la etapa del humanismo. Sólo la primera etapa del humanismo pueda catalogarse como civil, puesto que durante la segunda se impone el rechazo a todo lo referente al Medievo y, con ello, a una propuesta humanista fundamentada en lo social y con el aristotelismo (Bruni y Zamagni, 2007: 44).

¹⁸⁰ Hubieron otros grandes pensadores de la escuela napolitana que contribuyeron con sus trabajos al desarrollo de la ‘economía civil’, como Giacinto Dragonetti, Cesare Beccari, Pietro Verri, Giandomenico Romagnosi, Gaetano Filangieri, Ferdinando Galiani y Pietro Giannone entre otros (Bruni y Zamagni, 2007: 63; Zamagni, 2010a: 72).

sociedad civil, virtudes cívicas, fraternidad, paideia, felicidad, relacionalidad etc.— para generar el marco de una teoría unificada que sirviese de alternativa válida a la corriente individualista de economía dominante que alcanzó su plena efervescencia durante la época de la Ilustración.

7.2 La Economía Civil Italiana y su Recepción en España

El concepto ‘economía civil’ fue acuñado por Genovesi durante el siglo XVIII. Éste aparece por primera vez en su obra *Lezione di Economia Civile*, un tratado de economía que más tarde le serviría como manual para impartir clases en la Universidad de Nápoles. Concretamente, en la cátedra sobre ‘economía civil y mecánica’ que él mismo ostentó a partir de 1754 y que se mantuvo activa durante un largo periodo de tiempo a través de otros pensadores (Astigarraga, 2010: 148).

Esta tradición de pensamiento europeo surgió en plena Ilustración y, como se ha comentado anteriormente, recuperó la línea de la tradición civil iniciada en el Medievo con el objetivo de ofrecer una alternativa válida al enfoque individualista y deshumanizado que se había consolidado definitivamente durante la época ilustrada (Bruni y Zamagni, 2007: 63-64). Al igual que los primeros humanistas, la escuela napolitana entiende que “la vida civil es un lugar donde la felicidad puede ser plenamente alcanzada, gracias a las leyes buenas y justas, a los intercambios comerciales y a las organizaciones civiles en las cuales los hombres ejercen su socialidad” (Bruni y Zamagni, 2007: 64). Desde este punto de vista, su propuesta de economía ofrece la idea de un mercado civil y civilizador. Un espacio que, al requerir de relacionalidad interpersonal para funcionar correctamente, se constituye en sí mismo como un lugar propicio e ideal para que las personas puedan desarrollarse plenamente y alcanzar en él una felicidad constitutivamente humana, entendida ésta como pública y relacional.

Por ello, la mayor preocupación de los teóricos de la ‘economía civil’ en esta época fue encontrar el modo de orientar correctamente las actividades del mercado hacia el ‘bien común’, puesto que de él se deriva el principio moral que lo justifica (Zamagni, 2010a: 72). Así, desarrollan la propuesta de ‘economía civil’ en este sentido desde seis conceptos concretos que sirven de marco regulativo para dirigir la actividad económica hacia el ‘bien común’: comercio, interés, confianza, incivilimento, reciprocidad y felicidad.

- a) Comercio: Para la ‘economía civil’, en tanto que se trata de un ‘factor civilizador’ sumamente importante, el comercio es una actividad que

fluye de la misma 'vida civil'. Como para los humanistas de tradición civil, la escuela napolitana entiende que es en la 'vida civil' donde las 'virtudes cívicas' florecen para dar paso a la pública felicidad de las personas. El comercio, precisamente, es un mecanismo básico de civilización porque a) requiere de relacionalidad para existir, y b) este requisito exige paz entre pueblos y naciones. Si un Estado desea comerciar para poder ser próspero, necesita procurar una paz sólida y duradera, interna y externamente, que permita las interrelaciones entre las personas. Sólo la relacionalidad permite que el comercio se desarrolle plenamente, y ésta es incompatible con la guerra (Bruni y Zamagni, 2007: 65). El comercio, de esta forma, se erige como una actividad civil y civilizadora, que procura paz y la prosperidad a los pueblos y naciones, y que genera un espacio idóneo para que las personas puedan desarrollar sus objetivos de 'vida buena' para alcanzar sus 'máximos de felicidad'.

- b) Interés: La 'economía civil' entiende que, a través de la reciprocidad, es posible compatibilizar el interés con el 'bien común' y, de ese modo, justificarlo. En este sentido, Genovesi cree que el interés derivado de un contrato de préstamo puede llegar a justificarse, pero siempre y cuando esté basado en un 'mutuum', en la 'reciprocidad' y no en el autointerés. El 'mutuum recíproco' es un tipo de 'contrato' que, orientado por la beneficencia y la amistad, sirve para empoderar a los demás y no para enriquecerse a costa de sus necesidades. Si éste no está destinado a mejorar la situación del necesitado, no es un 'mutuum' verdadero, por lo que el interés derivado se considera usura (Bruni y Zamagni, 2007: 38-39). Como aclararán al respecto Bruni y Zamagni, Genovesi argumenta en *Lezione di Economia Civile* que un contrato de préstamo destinado a que una persona se engalane para ir a una fiesta, no es un 'mutuum' como reciprocidad, sino una 'permuta' o un simple 'contrato' sin más. En un contrato como 'mutuum recíproco', el interés que subyace es lícito porque está fundamentado en la gratuidad, mientras que en un 'mutuum' autointeresado es ilícito porque se basa en usura (2007: 39). De ahí que, al contrario de la libre interpretación realizada por la teoría económica contemporánea sobre la metáfora de 'la mano invisible' de Adam Smith, para la 'economía civil' la motivación sí tiene un peso relevante en el logro del 'bien común' (Bruni y Zamagni, 2007: 68).
- c) Confianza: La confianza o fe pública, como así la llamaba Genovesi, es tanto requisito indispensable como recurso básico para el desarrollo de la economía de mercado. Sin ella no sería capaz de funcionar. En este sentido, la 'economía civil' distingue dos tipos de

confianza: una que es privada y otra que es pública (Pagden, 2000: 129). La diferencia radica en que, mientras la confianza o fe privada es un recurso relacionado con aquella 'reputación individual' que puede ser usada y gastada en el mercado, la confianza o fe pública es un bien que requiere amor genuino, y, por tanto, no instrumental. Esto es, una reputación que se consigue a través de comportamientos orientados hacia el 'bien común' (Bruni y Zamagni, 2007: 69; Pagden, 2000: 128-131). Como argumentan Bruni y Zamagni, este tipo de 'confianza pública' que desarrollaron los teóricos de la escuela napolitana, estaría relacionada con el actual concepto de 'capital social', puesto que se expresa en los mismos términos: "el tejido de confianza y de virtudes civiles que hace que el desarrollo humano y el económico puedan comenzar su trayectoria y mantenerse a lo largo del tiempo" (2007: 69).

- d) Incivilimento: El concepto de 'incivilimento' hace referencia al conjunto de medios civilizadores que están a disposición de una sociedad concreta, entre los que destaca la educación. Para la 'economía civil' potenciar los mecanismos civilizadores existentes dentro de una sociedad es crucial para conseguir el 'bien común' y, de ese modo, la 'felicidad pública' de los implicados. Sobre todo, aquellos dirigidos al incremento del nivel cultural de la sociedad. La idea de Genovesi, y del resto de pensadores de la escuela napolitana, se basa en que no sólo es necesario cultivarse con vistas a un 'fin contemplativo', sino porque en sí mismo se trata de un medio civilizador capaz de lograr mejorar el bienestar común de toda la sociedad (Bruni y Zamagni, 2007: 70-71). Para Genovesi, promover y fomentar el estudio de la economía y de las ciencias es, precisamente, uno de los mecanismos principales para lograr una sociedad más civilizada y, por consiguiente, más públicamente feliz.
- e) Reciprocidad: Este es, sin duda, el rasgo clave que identifica más claramente "toda la estructura antropológica y social de la 'economía civil'" (Bruni y Zamagni, 2007: 71). Para la escuela napolitana, no basta con atender a la sociabilidad del ser humano. Los animales, como las personas, también son sociables, pero, sin embargo, carecen del sentido de la reciprocidad. De ahí que la característica básica que define y diferencia al ser humano es la reciprocidad, no la socialidad. Este es un atributo que pertenece únicamente a la naturaleza humana, y el propio mercado, en tanto que ámbito de la 'vida civil', es un espacio donde está muy presente la reciprocidad (Bruni y Zamagni, 2007: 71-74).
- f) Felicidad: La felicidad es el concepto que sintetiza y da sentido a todas las demás características de la 'economía civil', de ahí que

muchos teóricos suelen utilizar la felicidad, en tanto que ‘pública felicidad’, como sinónimo de ‘economía civil’. Es una idea de felicidad que resulta paradójica, puesto que su naturaleza relacional obliga a que nazca de hacer felices a los demás. Como argumentan Bruni y Zamagni, “no es posible vivir una “vida buena” si no es con los demás y gracias a ellos (esto es, haciendo “felices a los otros”)” (2007: 75). La ‘vida civil’, por consiguiente, se erige como espacio donde las personas pueden desarrollarse en comunidad y conseguir la felicidad, que es pública y relacional, mientras que la vida vivida de forma individual produce un tipo de felicidad hedonista cuya satisfacción es limitada y cortoplacista (Bruni y Zamagni, 2007: 65-66).

Estos seis rasgos básicos, definidos desde la perspectiva del ‘bien común’ como criterio de validez moral, caracterizan el enfoque de ‘economía civil’ desarrollado por la escuela napolitana durante el siglo XVIII principalmente. Se trata de una propuesta que, contrariamente a la corriente individualista del humanismo que se había consolidado durante la Ilustración, se articula bajo la idea central de comprender “*la experiencia de la dimensión social humana como una realidad unitaria*: la amistad y la reciprocidad auténtica son dimensiones que hay que ejercitar también *dentro* de la vida económica normal” (Bruni, 2008: 42). Esto es, para la ‘economía civil’, el mercado es la expresión de la ‘reciprocidad’ y no del ‘intercambio de equivalentes’¹⁸¹ (Bruni, 2008: 43), puesto que, mientras el primero genera y potencia relaciones entre personas, y por tanto civiliza, el segundo las desprecia. Desde esta perspectiva económica, la sociedad y el mercado dejan de percibirse como contrarios, como esferas dicotómicas incapaces de encontrar puntos en común para reconciliarse. Al considerar que las relaciones de mercado tienen que ver tanto con el ‘mutuo beneficio’ como, también, con la ‘mutua asistencia’, ambas se entienden ahora como complementarias y no como contrarias.

Pero a pesar de la fuerza teórica que, según Bruni y Zamagni, tenía la propuesta de ‘economía civil’ desarrollada por la escuela napolitana, el concepto de ‘economía civil’ no generó especial interés ni dentro ni fuera de la Península Itálica: “la expresión no tuvo mucho éxito en Italia, y menos fuera de la península. Pocos han sido, en verdad, los economistas que prefirieron esa expresión a otras, mucho más populares: economía social, economía pública, economía política” (2007: 64). Sin embargo, Bruni y Zamagni se equivocan al afirmar el poco alcance de la propuesta fuera de sus fronteras. El tratado de economía de Genovesi y su cátedra influyó notablemente en la extinta Corona de Aragón y en una buena parte de los

¹⁸¹ El intercambio de equivalentes se ve desde la reciprocidad y no al revés. Es en realidad un tipo de reciprocidad.

ilustrados y políticos españoles del Siglo de la Luces. Ello permitió diferentes intentos de implementación a nivel tanto social como académico y político. De las ideas de Genovesi surgiría, por ejemplo, otro tratado de economía que, realizado por un doctor de la Universidad de Valencia, sirvió para la creación de la primera cátedra de ‘economía política’ de España en 1784 y que, curiosamente, fue también de ‘economía civil’.

Durante la Ilustración, sobre todo durante el último cuarto de siglo XVIII, España realizó esfuerzos importantes en la promoción y fomento de la enseñanza económica en las universidades. A medida que el Siglo de las Luces avanzaba y su cultura se consolidaba, se iban viendo muestras concretas de consolidación de esta tendencia a través de la creación de Reales Sociedades Económicas de Amigos del País, como la Matritense creada por Carlos III en 1775, revistas especializadas, y cátedras de ‘economía política’. Sin duda, como se desprende del estudio realizado por Astigarraga, esta iniciativa tuvo especial apoyo y repercusión en la zona del recientemente extinto Reino de Valencia, especialmente a través de trabajos de la Universidad de Valencia que influyeron en la creación de la Real Sociedad Matritense de Madrid y en la primera cátedra de economía política de España en 1784. Esta cátedra, precisamente, fue de ‘economía civil’ (2010: 143) y se creó justo 30 años después de la cátedra de ‘economía civil y mecánica’ de Genovesi en la Universidad de Nápoles¹⁸².

Algunos ilustrados españoles, posiblemente influenciados por el concepto de ‘incivilimento’ desarrollado por Genovesi y, en general, por toda su propuesta teórica de una economía civil y civilizadora, creyeron que era necesario promover enseñanzas económicas de manera pública y generalizada. Esta propuesta fue recogida y fuertemente apoyada por las Sociedades de Amigos del País, quienes la llamaron como ‘economía civil, pública o política’ para diferenciarla de aquellos estudios de prácticas y conocimientos mercantiles más relacionados con el comercio¹⁸³ (Astigarraga, 2010: 164). Principalmente, de este apoyo de las Sociedades de Amigos surgieron tres hechos fundamentales para la aplicación y consolidación de la ‘economía civil’ en España durante la segunda mitad del siglo XVIII. Por una parte, la publicación del manual *Lecciones de Economía Civil, ó de el Comercio* elaborado por el Doctor en Filosofía de la Universidad de Valencia Bernardo J. Danvila. Por otra parte, la iniciativa de

¹⁸² Como argumenta Astigarraga, durante la Ilustración “ningún país puede disputar la hegemonía a una Italia que con sus cinco Cátedras de Nápoles (1754), Milán (1769), Módena (1772), Catania (1779) y Palermo (1779) se convirtió, junto a Alemania, en pionera en la Ilustración europea en la oferta de enseñanzas económicas (2010: 147).

¹⁸³ Como explica Astigarraga, Jovellanos, el que fuera Ministro de Carlos IV, defendiendo en sus escritos la utilidad de generar un plan de educación pública sobre ‘economía civil o el comercio’ en las distintas ‘provincias’ españolas: “el asturiano sostuvo que el plan de estudios de los institutos de enseñanza debía estructurarse en torno a un “tratado de comercio” que comprendiera esas dos ramas” (2010: 164).

la Sociedad Económica Aragonesa de Amigos del País de crear una cátedra de 'economía civil y comerciό'. Y finalmente, por la creaci3n de otras dos c3tedras de economía que, claramente, estaban influenciadas por el pensamiento de Genovesi: una en Salamanca y otra en Mallorca. A continuaci3n se da cuenta de la relevancia de estos tres hechos.

El primer momento importante para la aplicaci3n y consolidaci3n de la 'economía civil' en España, hace referencia a Bernardo J. Danvila¹⁸⁴, un ilustrado valenciano que estudi3 filosofía tomista y se doctor3 en jurisprudencia y derecho can3nico por la Universidad de Valencia (Astigarraga, 2004; Cervera 2008: 13). Éste public3 en 1779 *Lecciones de Economía Civil, ó de el Comercio* como manual para impartir las clases de su cátedra de 'filosofía moral y derecho p3blico' en el Real Seminario de Nobles de Madrid. Un texto inspirado en *Essai sur la Nature du Commerce en G3n3ral* de Richard Cantillon (1755), en *Le Commerce et le Gouvernement* del abad de Condillac (1776) y, especialmente, en *Delle Lezioni di Commercio* de Genovesi (1765-1767), donde la caridad, el sistema asistencial, y las instituciones educativas ocupan un lugar central en toda la obra (Cervera, 2008: 11, 23). Como argumenta Astigarraga:

El reflejo de las *Lezioni* resultaba tambi3n especialmente evidente en cuestiones como el concepto de interdependencia econ3mica, la clasificaci3n de las clases sociales, la divisi3n en artes primarias y secundarias, la circulaci3n y la distribuci3n del producto sobrante, el lujo y la teoría monetaria, temas todos ellos que fueron enseñados en los cursos de filosofía moral que Danvila impartía en el Seminario de Nobles madrileño (2004).

Pero Danvila no se qued3 meramente en lo te3rico y lleg3 incluso a fomentar e intentar aplicar por sí mismo las ideas de la 'economía civil'. El 27 de mayo de 1778, justo cuando se estaba documentando para elaborar el libro, Danvila y otros compañeros propusieron a la Real Sociedad Matritense la creaci3n de "un montepío que ocupase a dos mil mujeres y niñas pobres en la hilanza y el tejido del lino, el cáñamo, el estambre, la lana y el algod3n"¹⁸⁵ (Cervera, 2008: 23). El Consejo de la Sociedad acept3 la propuesta y él mismo supervis3 el proyecto hasta que otro valenciano, el castellanense Manuel Sisternes¹⁸⁶, con el cual le unía una relaci3n intelectual y personal, lo sustituy3 (Cervera, 2008: 23).

El segundo momento importante en la aplicaci3n y consolidaci3n de la propuesta de 'economía civil' en España, est3 relacionado con la iniciativa

¹⁸⁴ Danvila llegaría a ser miembro de la Sociedad Matritense y de la Academia de la Historia (Astigarraga, 2004).

¹⁸⁵ Como se puede comprobar, la propuesta de Danvila est3 basada en la 'reciprocidad'.

¹⁸⁶ Manuel Sisternes y Feliu naci3 en Castell3n de la Plana el 20 de julio de 1728 y falleci3 en Madrid el 14 de junio de 1788. Fue Acad3mico de Bellas Artes de San Fernando y Fiscal del Supremo Consejo de Castilla.

de la Sociedad Económica Aragonesa de Amigos del País, sociedad impulsada por el X conde de Aranda don Pedro Pablo Abarca de Bolea y su primo Ramón Pignatelli, de crear en 1784 una cátedra de ‘economía civil y comercio’¹⁸⁷. Esta cátedra, la primera de España sobre ‘economía política’, le fue concedida en 24 de octubre de 1784 a Lorenzo Normante y Carcavilla. Éste se sirvió inicialmente de las *Lecciones de Economía Civil, ó de el Comercio* de Danvila como manual para la enseñanza de la cátedra, entre 1784 y 1786, hasta que Victorián de Villava¹⁸⁸ terminó de traducir al castellano *Lezioni di Commercio* de Genovesi¹⁸⁹ (Astigarraga, 2004; 2010: 156, 164; Llombart, 2008: 14). Como destacó la Sociedad Aragonesa en su momento, con la cátedra se trataba de establecer una enseñanza económica semejante a la cátedra napolitana de Genovesi¹⁹⁰ para intentar reeditar en España la propuesta desarrollada por Carlo VII de Nápoles y Sicilia, el ahora regente de la Corona Hispánica Carlos III de Borbón:

Considerando la Real Sociedad Aragonesa, que para la ilustracion y felicidad del Reyno convendria establecer una enseñanza gratuita de Economía Civil y de Comercio en esta Capital (Zaragoza) á imitacion de la que baxo los auspicios de nuestro Soberano regentò en Nàpoles el cèlebre Antonio Genovesi, elevò este pensamiento à noticia de su Magestad proponiendo para Profesor, por su instruccion y conducta, al Socio Dr. Don Lorenzo Normante (Normante, 1784: 59-60).

Finalmente, el tercer momento importante en la aplicación y consolidación de la propuesta de ‘economía civil’ en España, tiene que ver con la creación de dos cátedras más: una en Salamanca y otra en Mallorca, ambas desarrolladas bajo la clara influencia del pensamiento económico de Genovesi. El conde de Floridablanca, Secretario de Estado y gran valedor político de la implantación de la corriente genovesiana en España, intentó promover desde la política el modelo napolitano introducido a través de la creación de cátedra de ‘economía civil y comercio’ de la Sociedad Aragonesa para que influyera sobre las demás Asociaciones de Amigos del País y se asentara definitivamente en España. Sin embargo, la fuerte oposición recibida desde ámbitos académicos y sociales contrarios a la implantación de las ideas ilustradas, y el cambio en la política gubernamental tras la Revolución Francesa, impidieron una mayor expansión de la propuesta¹⁹¹. A pesar de ello, se lograron crear otras dos

¹⁸⁷ Esta cátedra estuvo activa durante 62 años, desde 1784 hasta 1846 (Astigarraga, 2010: 164).

¹⁸⁸ Victorián de Villava fue miembro de la Sociedad y catedrático de derecho en la Universidad de Huesca.

¹⁸⁹ Más tarde, Normante publicaría también dos libros relacionados con la ‘economía civil’: *Espíritu del Señor Melon* y *Proposiciones de Economía Civil y Comercio*.

¹⁹⁰ Como explica Astigarraga, durante el año “1798 el nombre de Genovesi seguía figurando como fuente de las enseñanzas de la cátedra, junto a otros italianos —Verri y Muratori—” (2004).

¹⁹¹ La principal oposición a la corriente genovesiana española estuvo muy influenciada por la Revolución Francesa en 1789. Ello hizo que a partir de 1790 la política gubernamental

cátedras de 'economía política' fuertemente influenciadas por las ideas de la escuela napolitana y su propuesta de una 'economía civil'. La primera fue creada por la Academia de Economía Política impulsada por la Sociedad Económica Mallorquina en 1793, donde José A. Mon impartía sus enseñanzas a través de las *Lezioni di Commercio de Genovesi* (Llombart, 2008: 14). Y la segunda fue establecida por la Academia de Derecho Español y Práctica Forense de la Universidad de Salamanca, donde el aragonés Ramón Salas y Cortés impartió clases de 'economía política' entre 1788 y 1792 desde su 'cátedra de derecho'¹⁹², hasta que estos estudios fueron suprimidos por el Claustro de la universidad salmantina¹⁹³ (Astigarraga, 2010: 164; Llombart, 2008: 14). Salas empleó las *Lezioni di Commercio de Genovesi* para dictar sus clases en la Academia de Salamanca, lo cual le llevo a escribir un manuscrito al respecto con el objetivo de llevar a cabo una aproximación crítica a esta obra: *Apuntaciones al Genovesi y Extracto de las Lecciones de Comercio y de economía civil*.

Como se puede comprobar, estas cuatro cátedras de España guardan tres elementos en común. En primer lugar, la influencia del pensamiento de Genovesi implícito en su obra y en su cátedra de 'economía civil y mecánica' de la Universidad de Nápoles. En segundo lugar, la desaparecida Corona de Aragón, a la cual perteneció durante siglos el Reino de Nápoles, puesto que todos sus responsables nacieron en él: un valenciano, dos aragoneses y un mallorquín; Y en tercer lugar, el pensamiento ilustrado, ya que fueron sus representantes quienes, con el propósito de modernizar todas las estructuras del país, validaron, apadrinaron e intentaron sacar adelante la propuesta de una enseñanza reglada y pública fundamentada en una 'economía civil' y política: Aranda, Salas, Floridablanca, Danvila, Mon, Campomanes, Pignatelli, Normante, Jovellanos, Sisternes y Villava entre otros muchos.

Por todo ello, al observar la historia política y social de España durante la Ilustración, la extrañeza de Bruni y Zamagni respecto a cómo una propuesta económica teóricamente tan fuerte como la genovesiana no logró proliferar más allá del reino de Sicilia y Nápoles (2007: 64), queda en cierto modo salvada. Efectivamente, la corriente de pensamiento iniciada por Genevesi dejó una clara impronta en España durante, al menos, más de sesenta años. Sobre todo gracias a que contó con valedores de un gran calado político cuya predisposición a modernizar todas las estructuras del

cambiara de tendencia y adoptara un claro signo anti-ilustrado con la idea de evitar que los aires revolucionarios calaran en España (Astigarraga, 2004).

¹⁹² Las clases de economía de Salas tuvieron repercusión en América Latina gracias a uno de sus alumnos, Manuel Belgrado, que más tarde se convirtió en una de las principales figuras de la independencia argentina de España (Tudela).

¹⁹³ Salas se enfrentó a un juicio inquisitorial en 1793 por impartir lecciones de economía fundamentadas en los escritos de Genovesi, por lo que fue destituido de su cátedra, recluso y desterrado (Astigarraga, 2008: 4-5).

reino con cambios estructurales e ideológicos apoyándose en la propuesta genovesiana de 'economía civil' a punto estuvo de tener éxito. Como argumenta Astigarraga, el pensamiento genovesiano español fue claro y contó con el apoyo tanto de una buena parte de los ilustrados, sobre todo de aquellos provenientes de la extinta Corona de Aragón, como de una parte importante de los políticos españoles de la época, secretarios y ministros de Estado como Campomanes, Aranda, Jovellanos o Floridablanca:

(...) el perfil que describe la primera llegada a España de la obra de Genovesi es muy nítido: éste fue interpretado como un autor útil para lanzar la modernización de los estudios universitarios en las Facultades de Artes (Filosofía Moral) y en las de Derecho (Instituciones Civiles). Sus escritos fueron marcados por un acentuado tono 'oficial', casi tan acusado como el que habían tenido en el Nápoles de *Carlo di Borbone* y Tanucci: mientras F. de Villalpando, principal intérprete español del Genovesi 'filósofo', fue protegido por el Consejo de Castilla y Floridablanca, los primeros pasos de las *Lezioni* en España tampoco dejan lugar a la duda: en primer lugar, su traducción respondió a una invitación expresa de Floridablanca; en segundo, sus dos traductores españoles más fieles, Villava y Normante, además de pulir las aristas más puntiagudas de Genovesi sobre cuestiones políticas y religiosas, realizaron un concienzudo trabajo para acomodar su obra a la realidad española y presentarla como compatible con la España de Carlos III y Campomanes; por último, la experimental y genovesiana Cátedra de Zaragoza fue una institución de naturaleza casi gubernamental, a la que la Secretaría de Estado prestó a menudo protección política y financiera (2004).

Posiblemente, el estallido revolucionario francés de 1789 fue la principal causa de que la 'economía civil' no se desarrollara plenamente en España. El miedo a un posible contagio de las ideas revolucionarias que habían producido la caída de la monarquía absolutista del país galo, obró un giro radical en la política gubernamental. A partir de ese momento, y gracias a un apoyo institucional del que antes carecían, los ataques hacia quienes defendían o estaban implicados en la introducción en España de la obra de Genovesi, aumentaron su intensidad y eficacia. Una coyuntura que a punto estuvo de malograr completamente todas las propuestas ilustradas emprendidas para modernizar la economía española desde una propuesta 'civil'.

Normante y su cátedra de 'economía civil', por ejemplo, fueron denunciados a la inquisición en 1786 por el capuchino Fray Diego de Cádiz tras considerar que impartía una enseñanza con un contenido poco apropiado. Si bien la cátedra continuó activa durante muchos años más, posiblemente porque la denuncia precedió a la Revolución Francesa y, por tanto, el apoyo institucional era menor, el juicio inquisitorial causó un gran efecto sobre la Sociedad. De hecho, Normante ya no volvió a publicar más, y la Sociedad dejó de promover nuevas traducciones y llevó a cabo una fuerte reestructuración interna para poder mantenerse en pie.

Por otra parte, y ya tras el estallido revolucionario francés, la Academia de Economía de Salamanca fue cerrada en 1793 por impartir lecciones de economía basadas en las ideas de Genovesi, al mismo tiempo que su promotor, Salas, era desposeído de su cátedra, encarcelado y, posteriormente, desterrado; el manual genovesiano del franciscano Francisco de Villalpando fue denunciado ante la Inquisición en 1795, lo cual le valió al autor la expurgación y el destierro; y finalmente, Aranda, que había sido uno de los promotores de la Real Sociedad Económica Aragonesa de Amigos del País, fue procesado en 1795, apartado de su cargo y encarcelado en la Alhambra durante dos años por no apoyar la intervención española contra la Francia revolucionaria (Astigarraga, 2004; 2008: 4-5).

A pesar de la presión que ejercieron las Revoluciones Liberales, las enseñanzas sobre ‘economía civil’ siguieron adelante en España hasta 1846, cuando la cátedra de Zaragoza, cuyo primer responsable fue Normante, desapareció. Curiosamente, este hecho coincide con su desaparición también en Italia. Aunque no están claros los porqués de la eliminación definitiva de las enseñanzas sobre ‘economía civil’ en España, tal vez estuvieron implicadas las mismas causas que identifican Bruni y Zamagni para el caso italiano: a) el advenimiento del utilitarismo y b) el triunfo de la sociedad industrial (Bruni y Zamagni, 2007: 103-109)¹⁹⁴.

Sin embargo, la desaparición hace más de un siglo, de la propuesta de ‘economía civil’ se ha visto recuperada durante las últimas dos décadas a través de estudios que provienen tanto de América como de Europa. Aunque con visiones distintas según el foco de estudio, la expresión ‘economía civil’ se ha ido convirtiendo cada vez más en alternativa posible para luchar contra los problemas actuales de la sociedad, el mercado y el Estado, tales como la insostenibilidad medioambiental, el progreso económico, la participación en la empresa, o el estado de bienestar entre otros muchos aspectos.

7.3 La Economía Civil Contemporánea

La expresión ‘economía civil’ hace un tiempo que se viene utilizando en economía. Posiblemente, desde que en 1992 Richard Rose publicase ‘Toward a Civil Economy’ en la *Journal Democracy*. Sin embargo, ni es una expresión contemporánea ni su sentido es unívoco. El concepto, como se ha mostrado a lo largo de este capítulo, es antiguo y se remonta a los trabajos de la escuela napolitana del siglo XVIII que, asentados sobre la base de la tradición clásica y en el Medievo cristiano, buscaron retomar la línea del

¹⁹⁴ España ya era por aquel entonces un Estado liberal tras la Guerra Carlista.

humanismo civil para luchar contra el descarnado individualismo que había impregnado toda la economía de su época y, desde ahí, otras esferas de la sociedad (Bruni y Zamagni, 2007: 67-79).

A diferencia de otras, como la norteamericana¹⁹⁵, la propuesta desarrollada por Bruni y Zamagni desde Italia está intrínsecamente ligada a la corriente de pensamiento de la escuela napolitana del siglo XVIII, aunque adaptándola a los nuevos tiempos y desarrollándola con otras aportaciones para mejorarla. Por tanto, recogen todo el saber alcanzado por la propuesta moderna de 'economía civil' y lo enriquecen a través de la 'economía relacional' y la 'economía de comunión', dos visiones que integran otras teorías, como la 'teoría de los juegos' ampliada, la 'teoría de la coevolución' o la 'teoría del capital social', y otras propuestas conceptuales, como los 'bienes relacionales', la 'reciprocidad transitiva' o la 'reciprocidad incondicionada'¹⁹⁶.

A través de conciliar los 'economía relacional' y la 'economía de comunión' para desarrollar la corriente de la 'economía civil' italiana, Bruni y Zamagni intentan generar un marco regulativo desde el cual abordar la posible superación de las deficiencias de la economía de mercado tradicional, fundamentado en el egoísmo y el individualismo que limitan su desarrollo y el de la sociedad en general. Para ambos economistas, tras los problemas a los cuales se enfrenta actualmente el mercado, la sociedad y el Estado, subyace precisamente la negación de la relacionalidad. Este hecho minimiza el desarrollo de las tres esferas y el logro de óptimos resultados tanto extrínsecos como intrínsecos de los agentes implicados en la propia relación económica. En primer lugar, porque no permite llevar a cabo una acción colectiva desde la que superar esa barrera del 'equilibrio subóptimo' que el 'homo economicus' es incapaz de salvar por sus propios medios. En segundo lugar, porque no permite encontrar la forma o formas de hacer que la actividad económica sea sostenida y sostenible al mismo tiempo. Y en tercer lugar, porque imposibilita la generación de 'bienes relacionales' que, como la amistad, la confianza o la reciprocidad, están implicados tanto en el éxito sostenido y sustentable de la actividad económica como en la autorrealización de los agentes.

Para Bruni y Zamagni (2007), esta despreocupación por la relacionalidad tiene mucho que ver con un orden social actual. Éste se ha estructurado en base a dos principios regulativos básicos, la 'eficiencia' y la 'equidad', que, procurados principalmente por el mecanismo del 'intercambio de equivalentes' y de la 'solidaridad', son garantizados a través de

¹⁹⁵ Cf. para conocer los aspectos de esta propuesta norteamericana de 'economía civil' Bruyn (2000)

¹⁹⁶ Todas estas cuestiones aquí simplemente señaladas que dan forma a la propuesta contemporánea de economía civil, han sido tratadas en el 4º y 5º capítulo de esta tesis doctoral.

instituciones como el mercado y el Estado. Esto es, el mercado, a través de garantizar una actividad de ‘intercambio de equivalentes’ orientada por el ‘principio de eficiencia’, permite que se genere de forma ‘inintencionada’ riqueza para la sociedad, mientras que el Estado, a través de garantizar una ‘acción solidaria’ orientada desde el ‘principio de equidad’, logra que se corrijan las posibles deficiencias en la distribución de esta riqueza ‘inintencionada’ generada por el mercado. La principal función del mercado, por consiguiente, es lograr los mayores beneficios posibles, mientras que la del Estado, es redistribuir la riqueza para evitar que haya excluidos dentro de la sociedad (Bruni y Zamagni, 2007: 21).

Ahora bien, el problema es que ambos principios son necesarios pero no suficientes para solucionar todos los problemas actuales. Aspectos fundamentales como la generación de confianza o de libertad positiva que permite a las personas llevar a cabo aquello que tienen buenas razones para valorar, aquellos proyectos de vida buena de cuya satisfacción son condición de posibilidad de su autorrealización, no pueden alcanzarse sin otro principio, el de la reciprocidad, y éste no se genera ni puede ser generado ni por el mercado ni por el Estado, sino por la sociedad civil. La reciprocidad, como muestra la propuesta ‘transitiva’ de Zamagni, permite a) el establecimiento de acciones de cooperación entre agentes económicos que, como muestra Ostrom, permite pensar en óptimos beneficios para los implicados, b) cohesionar el espacio gracias a potenciar las relaciones de calidad no basadas únicamente en los resultados, sino en el valor intrínseco que constituye para los agentes la relación misma; y b) generar los ‘bienes privados’ y los ‘bienes relacionales’ que permiten a las personas llevar a cabo sus proyectos de vida buena y autorrealizarse.

Así, se desprende que el problema actual del desarrollo económico y social, no responde tanto a una cuestión de falta de recursos, sino de escasez de relacionalidad interpersonal. Por tanto, según Zamagni (2007), la solución de los problemas actuales pasa por crear un orden social que esté a la altura de las exigencias de la nueva sociedad post-industrial, y eso requiere de la coexistencia en igualdad de condiciones de los tres principios básicos —eficiencia, equidad y reciprocidad— que produzcan tres tipos de bienes distintos e insustituibles para la sociedad, pero también para el buen funcionamiento de las economías de mercado, —bienes privados, bienes de justicia y bienes relacionales—. La generación, en mayor o menor medida, de los dos primeros bienes, está ‘garantizada’ por instituciones como el mercado y el Estado, mientras que el tercero requiere que la sociedad civil pueda tener su espacio para poder hacerlo en igualdad de condiciones.

De esta manera, la idea que subyace de la ‘economía civil’ contemporánea es, principalmente, la de un camino intermedio entre el

‘sólo mercado’ de los liberales y ‘sólo Estado’ de los comunitaristas. Esto es, la sustitución de ‘sólo’ por el ‘no sólo’, puesto que la complementación y reforzamiento entre eficiencia, equidad y reciprocidad —entre mercado, Estado y sociedad civil— es para Bruni y Zamagni condición de posibilidad para alcanzar una economía más humana, civil y civilizadora, que ayude a fortalecer el ‘vínculo social’ para generar, de este modo, la confianza generalizada necesaria para el correcto funcionamiento de las tres esferas (Bruni y Zamagni, 2007: 22).

La importancia de esta complementación y fortalecimiento radica, según Zamagni (2006b: 41, 43), en que el propio mercado no puede durar mucho tiempo sin valores como la gratitud, la confianza, la reciprocidad o la simpatía que la orienten —como diría Conill— hacia su actual ‘horizonte de sentido’. Y por otro lado, tampoco las instituciones políticas se pueden permitir por más tiempo no potenciar el desarrollo de la reciprocidad, puesto que cada vez se ven más incapaces de “asegurar una ecuánime distribución de los frutos del desarrollo y dilatar los espacios de libertad de los ciudadanos” (Zamagni, 2007: 29). En este sentido, para volver a hacer de una institución como el mercado un mecanismo de ‘vínculo social’ desde el cual potenciar la generación de todos estos ‘bienes relacionales’ y del Estado una institución capaz de poder llegar a corregir las desviaciones de la riqueza para que no hayan excluidos, es necesario generar una economía con espacios suficientes para que aquellas personas, instituciones, organizaciones o empresas que se orienten por la reciprocidad, no sean marginadas y puedan desarrollar plenamente su actividad productiva (2006b: 41, 43).

De ahí que el elemento clave de la ‘economía civil’ contemporánea sea, como antaño, la reciprocidad, que, como se ha comentado, es la aplicación en economía del ‘principio de fraternidad’ aplicado a la economía. La reciprocidad logra establecer, también en la esfera económica, relaciones genuinas que, basadas en la gratuidad, permiten generar sostenida y sosteniblemente aquellos ‘bienes relacionales’ implicados en la felicidad de las personas, que, como en el caso de la escuela napolitana, es pública (Bruni y Zamagni, 2004: 25). La siguiente figura presenta de modo sintético todos los elementos de la propuesta de ‘economía civil’.

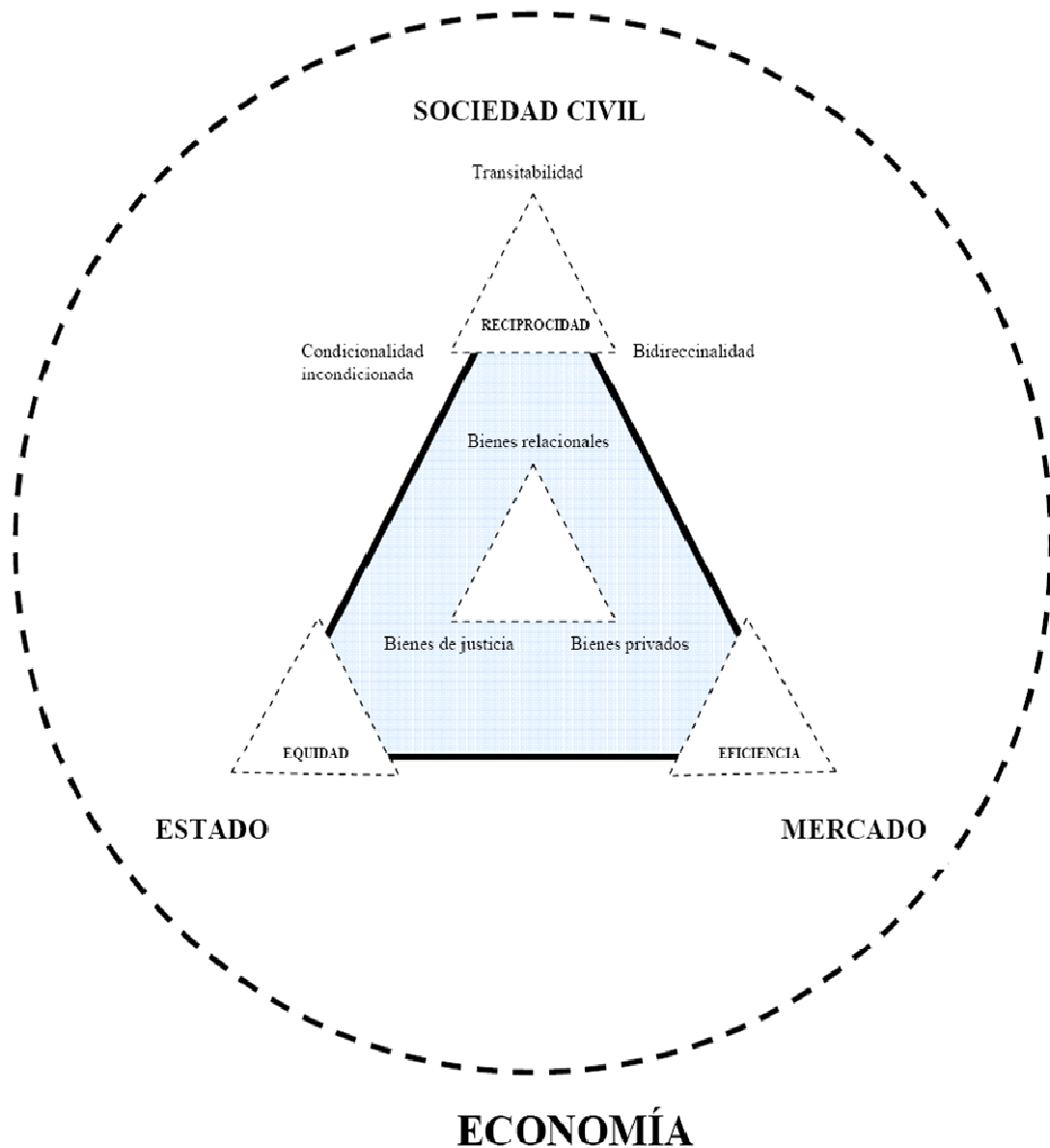


Figura 3. Elementos de la economía civil según Zamagni

[Patrici Calvo, 2012– elaboración propia]

En definitiva, Zamagni entiende “que se puede vivir la experiencia de la sociabilidad humana en el interior de la vida económica normal y no fuera de ella o al lado de ella, tal como sugiere el modelo dicotómico de orden social (Zamagni, 2009: 22). De este modo se puede lograr generar la ‘confianza generalizada’ necesaria para la existencia no sólo de los mercados, sino también de las sociedades, así como desarrollar la libertad positiva que ofrece la posibilidad a las personas de poder llevar a cabo aquello que tienen buenas razones para valorar y que les permite alcanzar

sus máximos de felicidad (Bruni y Zamagni, 2007: 21). Una ‘economía civil’, por consiguiente, es una economía que entiende “*la experiencia de la dimensión social humana como una realidad unitaria*”, por lo que la amistad o la reciprocidad no pueden quedar al margen de la economía (Bruni, 2008: 42), y que las relaciones económicas de mercado no son sólo de ‘beneficio mutuo’, sino también de ‘asistencia mutua’:

Esta tradición entiende las relaciones económicas de mercado como relaciones de «asistencia mutua» y no sólo de «beneficio mutuo». No son relaciones impersonales ni anónimas. El mercado mismo es concebido como expresión de la ley general de la sociedad civil: la reciprocidad. La ‘economía civil’ pone decididamente de relieve el valor intrínseco de las interacciones sociales, que no son, como para Smith y los liberales, esencialmente medios para el desarrollo cívico de la sociedad, pero tampoco siempre relaciones de explotación. Las relaciones económicas son expresión de la vida civil: hay que encuadrarlas y valorarlas como se valoran todas las realidades de la vida civil. Las relaciones de mercado no son de distinta naturaleza que las de la sociedad civil. Por ello todos los principios que rigen la vida en común hay que aplicarlos a la economía (Bruni, 2008: 43).

Por estos y otros motivos, Zamagni cree necesario recuperar la relacionalidad entre agentes económicos (2010c: 60), y eso requiere volver a introducir la reciprocidad en la actividad económica a través de sus instituciones, organizaciones y empresas y de dejar espacio para que pueda desarrollarse libremente. Esto es, buscar la manera de que estos tres principios básicos —eficiencia, equidad y reciprocidad— puedan coexistir, para reforzarse y complementarse, y coevolucionar hacia formas más desarrolladas y adaptadas.

7.4 El papel de las Organizaciones y Empresas Civiles en el Diseño de las Instituciones Económicas

La economía contemporánea parte de un modelo de organización concreta, la capitalista, cuya fuerza motivacional parte únicamente de la maximización del beneficio a corto plazo. En principio, más allá de corregir alguna deficiencia derivada de su eventual y contingente mal funcionamiento, no parece posible considerar otros modelos orientados por lógicas distintas. Bruni y Zamagni se preguntan en *Economía civil. Eficiencia, Equidad, Felicidad Pública* si este hecho es casual o, por el contrario, responde a un ‘constructo’ generado por la ‘teoría económica’ para justificar tanto la Revolución Industrial como el orden social del siglo XIX y parte del XX (2007: 9; Zamagni, 2010a: 80).

El orden social en estas épocas se sustentaba básicamente sobre dos instituciones: el mercado y el Estado. Mientras el pensamiento liberal enfatiza el mercado y deja en mínimos al Estado, el pensamiento socialista

lleva a cabo la operación a la inversa (Bruni y Zamagni, 2007: 9-10). Sin embargo, ninguna de las dos corrientes aporta una estructura institucional, organizacional y empresarial que logre ir más allá de ‘bienes privados’ o ‘públicos’ implicados en la mejora de los niveles absolutos de riqueza de los implicados y/o afectados. En ambos casos, la relacionalidad se ve desplazada, impidiendo de esta forma la generación de aquellos ‘bienes relacionales’ que son también condición de posibilidad del correcto funcionamiento tanto de la economía como de la sociedad. Para salvar este inconveniente, el enfoque de la ‘economía civil’ apuesta por introducir otra esfera: la sociedad civil. Con ésta, es posible establecer una estructura que, a través de instituciones, organizaciones y empresas, conjugue los tres principios apuntados —eficiencia, equidad y reciprocidad— que posibilitan la generación y potenciación de los tres tipos de bienes que están detrás de un desarrollo económico sostenido y social y humanamente sostenible: ‘bienes privados’, ‘bienes de justicia’ y ‘bienes relacionales’.

Para Bruni y Zamagni, la idea de ‘sociedad civil’ se empieza a forjar durante la época clásica, a través de la política de Aristóteles y las reflexiones de Cicerón sobre las virtudes cívicas¹⁹⁷. Pero es realmente la caída del imperio romano y el advenimiento del cristianismo su punto de partida, puesto que es ahí donde se fragua la separación entre sociedad civil y sociedad política como “resultado de un proceso cultural activado por el cristianismo” en el que se pasa de la ‘cultura del uno’ —el individuo de la polis— a la ‘cultura de lo múltiple’ —el ciudadano de la civitas¹⁹⁸—. Por consiguiente, el desarrollo de la sociedad civil como comunidad y lugar de las ‘virtudes cívicas’ conformarían la naturaleza particular de la ‘economía civil’ que se irá configurando a lo largo de las principales tres etapas de la Edad Media (Bruni y Zamagni, 2007: 27).

La ‘economía civil’ apunta hacia la ‘sociedad civil’, puesto que es éste, en tanto que lugar propio de las relaciones interpersonales, el que logra generar los ‘bienes relacionales’ que permiten a la economía volver a convertirse en un espacio ‘civilizado’ y ‘civilizador’, capaz de mantenerse cohesionado y de, además, ayudar a mantener cohesionada la sociedad. Pero para ello, es preciso dejar atrás la ‘racionalidad económica’ fundamentada en la homogeneidad motivacional del ‘homo economicus’. Sólo así es viable definir el mercado como un espacio real de libertad donde las personas, también con predisposición o voluntad a orientarse por la reciprocidad, puedan llevar a cabo sus proyectos sin sufrir ningún tipo de

¹⁹⁷ Bruni y Zamagni interpretan la sociedad civil como un “espacio intermedio dotado de una cierta autonomía respecto del Estado y del individuo” (2007: 27). Es el lugar propio de las relaciones interpersonales.

¹⁹⁸ A mi modo de ver Bruni y Zamagni al destacar la relación trinitaria del cristianismo (2007: 27) están pretendiendo subrayar que el desarrollo de la sociedad civil requiere ir más allá de las tradicionales relaciones diádicas.

agravios. Esto es, una economía sostenida y sostenible requiere dejar atrás el 'individualismo axiológico' que, fomentado desde la 'racionalidad económica' tradicional, faculta a las instituciones implicadas a promover únicamente un tipo concreto de organización: las que poseen ánimo de lucro. Sólo así, es posible lograr introducir otro tipo de organizaciones que abastezcan la sociedad de 'bienes relacionales' y complementen, de esta forma, tanto las actividades que llevan a cabo las organizaciones capitalistas como las acciones redistributivas del Estado. Como argumentan Bruni y Zamagni al respecto:

(...) lo que "desgasta" el vínculo social no es el mercado, sino un mercado reducido a mero intercambio de equivalentes; no el mercado civil, sino el que, por no estar edificado —como bien sabían los humanistas civiles— sobre el basamento de las virtudes civiles, puede ser calificado como "incivil" (2007: 170).

Esa apertura del mercado posibilita introducir aquellas organizaciones típicas de la sociedad civil que están basadas en las virtudes cívicas y orientadas por la reciprocidad. Sin embargo, el mayor problema al cual se enfrenta actualmente la organización sin ánimo de lucro, está en la negativa de la 'teoría económica' tradicional a reconocer su tarea más allá de una mera solución al mal funcionamiento coyuntural de la estructura mercado-Estado que sustenta supuestamente el orden social actual: la generación de riqueza de las organizaciones sin ánimo de lucro y de la acción redistributiva de los Estados. Esto se debe, principalmente, a que la 'teoría económica' tradicional se sigue basando en la racionalidad del 'homo economicus', con lo cual se hace imposible "ofrecer una explicación no tautológica del advenimiento de sujetos *non profit*" (Bruni y Zamagni, 2007: 123). Las organizaciones sin ánimo de lucro se ven así como organizaciones que, a través del uso de recursos provenientes principalmente de la ciudadanía, florecen para cubrir la demanda de aquellos 'bienes públicos' que el Estado no logra alcanzar. De esta idea subyace el reconocimiento de que las organizaciones sin ánimo de lucro son totalmente prescindibles, puesto que nacen como solución al fracaso de los gobiernos en el adecuado suministro de bienes públicos en la sociedad y que, lógicamente, desaparecerían si el Estado y el mercado funcionaran correctamente (Bruni y Zamagni, 2007: 116-119).

Las organizaciones civiles, a diferencia de las organizaciones sociales que actúan del lado de la demanda, parten del punto de vista de la oferta. Nacen con la idea de producir de forma intencionada productos que generen externalidades sociales positivas, uno de los elementos más típicos del capital social: salud pública, cohesión social, desarrollo local, etc. Su objetivo, pues, no trata de 'cubrir' únicamente la demanda proveniente de aquellos 'bienes públicos' que no alcanza a satisfacer el Estado, sino de

‘cultivar’ también el consumo a través de generar productos con un valor social positivo ya posean una demanda adecuada o no (Bruni y Zamagni, 2007: 161). Es un modelo de organización basado en la reciprocidad y la asistencia mutua, por lo que se estructura en base a tres cuestiones básicas —bidireccionalidad, incondicionalidad condicional y transitividad¹⁹⁹— que favorecen la creación de redes interorganizativas y contratos relacionales que minimizan tanto los costes de transacción como la aparición de ‘free-riders’ (Bruni y Zamagni, 2007: 162).

7.5 Los Bienes Relacionales y el Capital Social como Empoderamiento

Para Bruni y Zamagni, las organizaciones que se basan en la lógica de la ‘eficiencia’ o de la ‘solidaridad’ son necesarias, pero no suficientes, para el buen funcionamiento de la economía. También hacen falta organizaciones que introduzcan la reciprocidad en el mercado para que, de esta forma, la economía pueda satisfacer las necesidades de la sociedad y funcione correctamente (Zamagni, 2007: 32). Como argumentan ambos economistas:

Ya se admite ampliamente que el estar-bien (well-being) de las personas se asocia no solamente con las necesidades materiales, sino también con las necesidades relacionales, y en consecuencia con la capacidad de la gente para establecer relaciones genuinas con los demás. También se ha vuelto evidente que nuestras economías avanzadas, convertidas en “máquinas” extraordinariamente eficientes para la satisfacción de necesidades materiales, no alcanzan igual eficiencia cuando de lo que se trata es de satisfacer necesidades relacionales (Bruni y Zamagni, 2007: 144).

En este sentido, un dato resulta ciertamente clarificador al respecto. A pesar de que la ‘racionalidad económica perfecta’ reduce el análisis del tipo de organizaciones que pueden operar en una economía de mercado a aquellas organizaciones y empresas que basan su horizonte de actuación en la ‘eficiencia’ y en la maximización de la utilidad, un análisis sobre los procesos de desarrollo histórico de las organizaciones permite, sin embargo, identificar al menos tres modelos de organización típicos de la sociedad civil que también operan con éxito en el mercado (Zamagni, 2007: 31-32). Este hecho evidencia dos cuestiones al menos. En primer lugar, que ciertamente debe existir un problema importante en la economía cuando organizaciones marginales afloran y tienen éxito dentro del mercado. Y, por otra parte, que son estos modelos de organizaciones de la sociedad civil los que, curiosamente, están llevando a cabo desde distintos flancos la mayor parte de los esfuerzos en encontrar soluciones a los problemas actuales de las economías avanzadas. En este sentido, Zamagni identifica

¹⁹⁹ En el siguiente punto se desarrollarán estos tres rasgos que definen la reciprocidad.

un modelo de organización sustentado sobre la ‘subsidiaridad horizontal’, otro sobre la ‘subsidiaridad vertical’ y otro sobre el ‘principio de restitución’.

a) El primer modelo de organización sin ánimo de lucro, el antiguo y típico de la sociedad civil, tiene que ver con aquellas donde personas, de forma libre y voluntaria, se relacionan para llevar a cabo proyectos que satisfagan ‘intereses comunes’. Esto es, colectivos y no universalizables. Este modelo, según Zamagni, está basado en la ‘subsidiaridad horizontal’²⁰⁰, y se retrotrae al humanismo civil del siglo XV. Por consiguiente, son organizaciones *sin ánimo de lucro* sustentadas en las virtudes cívicas y orientadas por la reciprocidad, por lo que Zamagni las identifica como ‘organizaciones civiles’

b) El segundo modelo, entiende que las organizaciones *sin ánimo de lucro* son un sostén de la esfera pública. Se trata de aquellas organizaciones a las cuales se ceden cuotas de soberanía por parte de los implicados de la sociedad civil para mejorar sus condiciones, como es el caso de los sindicatos, las asociaciones de vecinos, los IPAB ²⁰¹, etc., que responden pues a una ‘subsidiaridad vertical’.

c) El tercer modelo tiene que ver con aquellas organizaciones de la sociedad civil que se basan en un ‘principio de restitución’. Esto es, organizaciones o empresas que consideran que sus beneficios también son mérito de la sociedad, por lo que ponen en marcha o facilitan la creación de distintas fundaciones o corporaciones desde las cuales alcanzar este objetivo mediante, por ejemplo, ‘acción social’ o de ‘mecenazgo’. Por consiguiente, se trata de organizaciones *sin ánimo de lucro* fomentadas y promovidas desde organizaciones y empresas capitalistas.

Zamagni entiende que, actualmente, las ‘instituciones económicas’ heredadas del neoclasicismo suelen favorecer la generación y potenciación de organizaciones *sin ánimo de lucro* relacionadas con el tercer modelo presentado. Es decir, aquellas que nacen de organizaciones y empresas que intentan aplicar e implementar el ‘principio de restitución’. Sin embargo, a su juicio debería dejarse suficiente libertad como para que los tres modelos coexistieran por igual dentro del mercado. Por una parte, porque entiende que, de otra forma, las organizaciones *sin ánimo de lucro* continuarán viéndose como un mero añadido de las relaciones ya existentes dentro de la economía, lo cual evita que lleven a cabo su tarea principal: poner en

²⁰⁰ Por ‘subsidiaridad’, en sentido positivo, Zamagni entiende “el deber de ayudar, poniendo la órbita de los social al servicio de la persona” (Zamagni, 2007: 33).

²⁰¹ Un IPAB es un Instituto para la Protección al Ahorro Bancario creado con el objetivo de proteger los depósitos bancarios, sobre todo de pequeños y medianos ahorradores, y resolver problemas de solvencia de los bancos. Creado en México, la finalidad de este organismo descentralizado de la administración pública es contribuir a la estabilidad del sistema bancario y salvaguardar el sistema de pagos (Solís, 2002)

discusión si todas estas relaciones preexistentes son o no suficientes para el desarrollo económico sostenido y sostenible. Y por otra parte, porque va en contra de su justificación misma, de su sentido social: crear valor instrumental y, sobre todo, autorrealizativo.

Ahora bien, la mayor preocupación de Bruni y Zamagni se centra en el primer modelo de organización *sin ánimo de lucro*, puesto que sólo las organizaciones de la sociedad civil basadas en éste producen a) tanto valor estratégico como autorrealizativo, con lo cual ofrecen la posibilidad de solucionar el actual déficit de reciprocidad que arrastran los mercados actuales y que repercute negativamente en el propio desarrollo económico y social y b) ‘capital social’ entendido como empoderamiento²⁰², un tipo de ‘capital relacional’ implicado en la generación y expansión de espacios de libertad desde los cuales generar relacionalidad.

Por ello, las organizaciones de la sociedad civil apoyadas en este primer modelo, podrían atacar el problema actual de una economía que, convertida en una máquina increíble de producir ‘bienes de consumo’, no es capaz de promover interacciones de reciprocidad que produzcan también los ‘bienes relacionales’ que permiten su sustentabilidad y sostenibilidad y que, además, están detrás de la autorrealización de las personas. Las organizaciones *sin ánimo de lucro* de este tipo, aúnan precisamente ambas cuestiones. Por una parte, producen ‘bienes de servicio’ con la mirada puesta tanto en la eficiencia como en la eficacia²⁰³, y por otra parte, se constituyen como espacio de relacionalidad gracias al marco regulativo que lo sustenta y que tiene en la reciprocidad su principal guía. Dejar que se desarrolle libremente, en igualdad de condiciones que las organizaciones *sin ánimo de lucro*, permite volver a introducir la relacionalidad en la economía y, con ello, potenciar la generación de un óptimo logro sostenido y sostenible y generar aquellos bienes implicados en la autorrealización de los agentes económicos.

Pero además, porque estas particulares organización *sin ánimo de lucro* de la sociedad civil generan ‘capital social’ de tipo ‘empoderamiento’. Si bien en *Making Democracy Work: Civic Traditions in Moder* Putman sólo reconoce dos tipos diferentes de ‘capital social’, ‘vínculo’ y ‘puente’, Zamagni argumenta que las organizaciones *sin ánimo de lucro* basadas en el primer modelo expuesto generan, principalmente, un tipo de capital diferente que resulta fundamental para el buen funcionamiento de la economía: el ‘capital social’ tipo ‘empoderamiento’, el cual está implicado

²⁰² El economista Zamagni en sus escritos utiliza el término ‘capital tipo linking’ que en esta tesis doctoral se traducirá por ‘capital como empoderamiento’ atendiendo a las especificidades y conceptualización que recibe en su obra.

²⁰³ Por eficacia se entiende “la propiedad de la relación entre acción cumplida y el resultado obtenido”, mientras que la eficiencia “atañe a la relación entre acción llevada a cabo y el fin que se pretende alcanzar” (Bruni y Zamagni, 2007: 126).

en la generación y expansión de aquellos espacios de libertad que permiten la relacionalidad.

Por ‘capital social’ tipo ‘vínculo’ se entienden todas aquellas interrelaciones que se generan entre personas de un mismo grupo social entre las cuales existe una homogeneidad de ideas, valores, intereses o creencias: familia, asociación, comunidad, pueblo, etc. Se trata de relaciones fiduciarias de corto alcance, esto es, formas de solidaridad entre miembros de un mismo colectivo o grupo que generan una confianza particularista.

Y por ‘capital social’ tipo ‘puente’ se comprenden aquellas redes de relaciones transversales y horizontales que se construyen puentes tanto entre personas que no necesariamente pertenecen a un mismo grupo, colectivo, etnia, cultura o sociedad o no defienden unos mismos ideales, valores, intereses o creencias, como entre personas y asociaciones u organizaciones creando interrelacionan de forma estable entre sí gracias a la confianza generalizada, factor clave del desarrollo económico y de la creación y desarrollo de capital reputación que minimiza los costes de transacción (Zamagni, 2007: 36). Éste genera valor instrumental, por lo que su éxito se mide en términos de resultados producidos y la sostenibilidad deviene del grado de eficiencia alcanzada (Zamagni, 2007: 32).

Ahora bien, lo que está en juego no es simplemente una cuestión de “optimización del uso de recursos escasos, sino un problema de libertad: la libertad de decidir tanto el carácter de los bienes que se deben producir (por ejemplo, más bienes privados u, opuestamente, más bienes relacionales) como el modo de proveerlos” (Bruni y Zamagni, 2007: 127). De ahí que Zamagni argumente que existe otro tipo de ‘capital social’ que ni Putman ni su escuela consideró en su momento, el ‘empoderamiento’, que estaría relacionado con un ‘dar para empoderar’. Éste se entiende como el conjunto de relaciones que se crean entre organizaciones de la sociedad civil, como pueden ser diferentes ONGs, fundaciones, asociaciones, iglesias u organizaciones sin ánimo de lucro, e instituciones político-administrativas, centrales, regionales o locales, para lograr materializar acciones que, por sí solas, no podrían ser llevadas a cabo. Aquí, el principio regulativo no es la confianza particular o generalizada, sino la subsidiaridad (Zamagni, 2007: 36). Ésta genera ‘bienes expresivos’ en las organizaciones implicadas, por lo que su éxito se mide por su capacidad para poder ampliar los espacios de libertad de los ciudadanos y no para generar resultados (Zamagni, 2007: 32).

Desde este punto de vista, las organizaciones de la sociedad civil que podrían generar este tipo de capital necesario para el buen funcionamiento de la economía y la sociedad, serían aquellas organizaciones que, como en

el caso del primer modelo de organizaciones *sin ánimo de lucro*, estén motivados por la lógica de la reciprocidad y la asistencia mutua, por el deber de ayudar al 'otro' necesitado para que éste pueda dar, para empoderarlo. De ahí que no sean las organizaciones cuyo horizonte de actuación es la solidaridad o el asistencialismo, como ocurre con algunas ONGs, sino la fraternidad, la búsqueda de hacer que aquellas personas iguales en dignidad y derechos fundamentales se conviertan en diferentes (Zamagni, 2007: 34). Por lo cual su valor se mide por su capacidad para "producir bienes relacionales y, sobre todo, capital de tipo empoderamiento; en pocas palabras, por su capacidad para ampliar los espacios de libertad de los ciudadanos" (Zamagni, 2007: 32).

Así pues, estas concretas organizaciones *sin ánimo de lucro* de la sociedad civil, las 'organizaciones civiles', y, en definitiva, también aquellas empresas que mantienen como horizonte de actuación el principio de reciprocidad, las 'empresas civiles' (Bruni y Zamagni, 2007: 163), se expresan en forma de un 'contrato de reciprocidad'. Este contrato, fundamentado sobre el 'reconocimiento recíproco', se estructura alrededor de los tres elementos básicos que constituyen la 'reciprocidad transitiva': la 'incondicionalidad condicional', la 'bidireccionalidad' y la 'transitividad' (Bruni y Zamagni, 2007: 162-163, 153). De esta forma, una organización o empresa 'civil', se caracterizan por dejarse guiar por la lógica de la 'reciprocidad transitiva', lo cual genera dos efectos importantes y diferenciadores respecto a otros modelos de organización y empresa. En primer lugar, que los beneficiarios no reciben 'asistencia', puesto que son tratados como iguales, como personas capacitadas para poder responder cualitativamente de la ayuda percibida. Y en segundo lugar, se trata de organizaciones y empresas que no sólo se preocupan por la libertad y la igualdad, dos de los principios fundamentales de la Modernidad, sino también el tercero de los principios: la fraternidad (Bruni y Zamagni, 2007: 162-163). Así, mientras que el 'contrato mercantil' se expresa en forma de 'encuentro de intereses' el 'contrato de reciprocidad' puede ser entendido como un 'contrato de gratitudes' (Bruni y Zamagni, 2007: 152).

En definitiva, la idea que subyace tras la 'economía civil' defendida por Bruni y Zamagni es que la economía no funciona correctamente si excluye las relaciones interpersonales entre agentes y entre instituciones, organizaciones y empresas económicas. Hoy, los mercados se preocupan por la eficiencia y los Estados por la equidad, sin embargo, falta la reciprocidad, que es el principio que posibilita el establecimiento de relaciones de calidad entre personas. Este déficit de reciprocidad sólo puede ser subsanado si las organizaciones y empresas de la sociedad civil, cuya lógica es la reciprocidad, puedan llevar a cabo en igualdad de condiciones su actividad productiva dentro del mercado. Y en todo ello es

fundamental el apoyo de las instituciones económicas (Bruni y Zamagni, 2007: 179). Sólo si éstas se preocupan por fomentan y promuevan tales ‘organizaciones cívicas’ y ‘empresas cívicas’ del mismo modo que lo hacen con las capitalistas, es posible pensar en una economía donde coexistan los tres principios básicos: eficiencia, equidad y reciprocidad. Esta economía, no sólo permitiría alcanzar resultados óptimos o cercanos al óptimo de forma sostenida y sostenible gracias a la cooperación, también posibilitaría abastecer la sociedad de los tres bienes que necesita para poderse desarrollar correctamente: ‘bienes privados’, ‘bienes de justicia’, y ‘bienes relacionales’.

Como Bruni y Zamagni dejan claro en la siguiente cita, es fundamental el papel de las instituciones en el fomento y la promoción de las ‘virtudes cívicas’ implicadas en todo ello. Por ese motivo, es preciso atender al rediseño de unas instituciones económicas que, actualmente, se encuentran claramente influenciadas por una ‘racionalidad económica’, la del ‘homo economicus’, que margina por completo una tarea, la del cultivo de las virtudes cívicas, que hoy resulta irrenunciable desde el punto de vista tanto de la ciudadanía como de la propia economía.

(...) el cultivo de la “virtudes cívicas” pasa a ser una tarea irrenunciable. No solamente desde el punto de vista de la ciudadanía (...), sino también desde el ángulo específicamente económico (...). En otros términos, puesto que las instituciones no nacen de una vez y para siempre, y en vistas de la directa influencia que ejerce sobre la economía, de lo que se trata es de repensar el ordenamiento institucional, de reinventarlo, tal como la tradición de pensamiento del Humanismo civil había intuido e, inclusive, puesto concretamente en práctica. Ya hemos indicado que para esa tradición el buen funcionamiento de la sociedad depende del grado de difusión entre la población de las llamadas virtudes cívicas, definidas en términos del grado de capacidad que las personas ostentan para discernir el interés público, y su grado de propensión a actuar en consonancia con él. (...) el papel específico de las instituciones es, pues, el de estimular en la población la máxima difusión de las virtudes cívicas, a través de la educación y de la acción, de modo que esas virtudes ejerzan adecuada influencia tanto sobre las estructuras motivacionales presentes en los individuos, como sobre las que configuran sus afectos o inclinaciones (Bruni y Zamagni, 2007: 179).

Hoy, y a pesar de que las instituciones económicas continúan potenciando el ‘principio de eficiencia’ en los comportamientos existen diferentes propuestas prácticas de organizaciones, empresas y acciones colectivas que dirigen su gestión en este sentido para producir, también, ‘bienes relacionales’ dentro del mercado. Entre ellas, diferentes tipos de cooperativas; organizaciones y empresas que, a lo largo del mundo, se van adhiriendo al movimiento de la ‘economía de comunión’; los bancos de tiempo; los microcréditos; las diferentes propuestas de implementación de

‘Local Exchange Trading System’ (LETS); las ‘Community Development Corporation’ de Estados Unidos; las ‘Regies’ francesas²⁰⁴, etc.

Pero, desde mi punto de vista lo más importante es que estas propuestas han empezado a generar contagio en algunas grandes corporaciones. Los casos de compañías como Google o Pixar altamente explicitados a través de los medios²⁰⁵, sobre todo en el caso de la primera, son ejemplos fehacientes de cómo la ‘felicidad pública’, de la reciprocidad en definitiva, está empezando a ser tomada muy en serio en la gestión interna de algunas organizaciones o empresas económicas. Resulta clarificador observar cómo estas compañías han puesto en marcha diferentes propuestas en este sentido y que, además, siguen buscando fórmulas para mejorar la gestión de los ‘bienes relacionales’ en su ámbito interno. Éstas mejoran el clima laboral, la cohesión interna, la afiliación y afinidad, la optimización de resultados, la viabilidad de proyectos a largo plazo, la captación y gestión del talento, la mejora de la creatividad, etc. (Catmull, 2008; Rao et al., 2008). De hecho, una de las cuestiones que más les preocupa es la ‘gestión de la identidad’. Precisamente ‘bienes expresivos’ que son parte de los ‘bienes relacionales’ explicados en este estudio. Estas grandes corporaciones están lejos de ser ‘organizaciones cívicas’, pero no cabe duda de que al menos han empezado a tomarse en serio la gestión de la reciprocidad en el ámbito de las relaciones laborales internas.

²⁰⁴ Las LETS y los bancos de tiempo, son asociaciones de familias o de individuos que organizan intercambios de bienes y servicios basados en el principio de reciprocidad. Las ‘Community Development Corporation’ de Estados Unidos y las ‘Regies’ francesas, son organizaciones *sin ánimo de lucro* basadas en la reciprocidad, donde los propios habitantes se involucran en la rehabilitación y desarrollo de los barrios.

²⁰⁵ Resulta paradójico comprobar cómo, a pesar del enorme impacto positivo que ha causado la gestión de la reciprocidad en la gestión interna de estas compañías, entre otras cosas un considerable aumento de la buena imagen y de la publicidad gratuita en los medios de comunicación, todavía se ven este tipo de actuaciones socialmente responsables como un pasivo. A mi modo de ver, este hecho confirma que el paradigma del ‘homo economicus’ no sólo sigue teniendo muy buena salud, sino que contrariamente a lo que defiende la teoría tradicional, resulta negativo para la maximización del beneficio.

RACIONALIDAD ECONÓMICA RECÍPROCA PARA EL DISEÑO DE INSTITUCIONES Y ORGANIZACIONES

A través del análisis crítico de la reciprocidad que subyace a la 'racionalidad económica', durante este trabajo de investigación se ha mostrado, de un lado, que el 'homo economicus' necesita reconceptualizarse atendiendo tanto a la heterogeneidad motivacional observada como al nivel post-convencional que hoy exigen las sociedades moralmente plurales.

Los estudios económicos al respecto evidencian que la presunta homogeneidad motivacional y comportamental sobre la cual se sustenta la 'racionalidad económica' tradicional es un supuesto cada vez más difícil de mantener a la luz de los nuevos avances en la materia. El hecho de que la reciprocidad sea utilizada habitualmente por el agente económico para relacionarse con los demás y conseguir óptimos beneficios adquisitivos o autorrealizativos, así como que tales relaciones se sustenten sobre una base motivacionalmente amplia, confirma la necesidad de ampliar los márgenes de la 'racionalidad económica' para poder introducir aquellos sentimientos y emociones implicados.

De otro lado, el estudio crítico sobre la reciprocidad ha mostrado aspectos éticos clave que evidencian el error de dejar esa ampliación de los márgenes de la 'racionalidad económica' en sentimientos y emociones al prescindir de una parte importante de su potencial. La reciprocidad parte del momento incondicionado e incondicional del 'reconocimiento recíproco' de la dignidad humana. Éste es condición de posibilidad de esos sentimientos y emociones que fluyen tras nuestra preocupación por el bienestar de los demás y que permiten la relacionalidad no necesariamente diádica o estratégica y desde el primer momento. Pero también lo es del marco normativo que permite justificar esos sentimientos, emociones y relaciones subyacentes desde los cuales es posible mantener logros óptimos y sostenidos. Es el reconocimiento de sus mutuas capacidades y competencias comunicativas el que permite a las personas establecer relaciones tendentes al entendimiento sobre lo justo y lo verdadero. Son dos momentos diferentes pero insolubles y complementarios que parten del 'reconocimiento recíproco' de la dignidad humana y que se enmarcan dentro de una 'ética de la razón cordial'.

El 'reconocimiento cordial' subyacente, por tanto, muestra que la 'racionalidad económica' reconceptualizada desde la reciprocidad amplía sus márgenes para introducir los sentimientos y las emociones por un lado

y los juicios morales por otro. Esto es, como en Sen, mantiene el ‘nivel del autointerés’ ampliado e introduce otro ‘nivel simpatético’ que da cabida a la heterogeneidad motivacional y comportamental observada en los estudios de campo y de experimentos de laboratorio, así como un ‘nivel moral’ donde están presentes los mínimos de justicia que conforman el punto de vista post-convencional de una sociedad madura desde los cuales es posible criticar la validez de las normas y valores que orientan la economía hacia su horizonte de sentido. Este tercer nivel, a diferencia del ‘nivel de los compromisos’ de Sen, no se apoya en el altruismo sino en la reciprocidad.

Desde la ‘racionalidad económica recíproca’ subyacente a estas ideas expuestas es posible ahora llevar cabo un estudio crítico sobre las propuestas de aplicación de Ostrom y Bruni y Zamagni analizadas a lo largo de los dos últimos capítulos. Con él se pretende alcanzar el objetivo central de esta tercera parte de la investigación así como la finalidad de esta tesis doctoral, que ha sido en todo momento mostrar que la ‘racionalidad económica’ puede y necesita ampliar sus márgenes para estar a la altura tanto de lo observable como de lo exigible y deseable por una sociedad moralmente plural.

Para ello, en primer lugar se reflexionará sobre cuatro puntos concretos que, desde las bases éticas de la reciprocidad ya analizadas, permitan mejorar la propuesta de Ostrom. En primer lugar, se abordará la necesidad de ir más allá de una racionalidad sustentada sobre un doble nivel de autointerés del agente económico que impide prestar la debida atención a las cuestiones morales implicadas en la relacionalidad recíproca. En segundo lugar, se atenderá la posibilidad de llevar a cabo juicios morales no basados en intuiciones sino en razones, en argumentos válidos que permitan justificar las normas, acciones o decisiones alcanzadas en la actividad. En tercer lugar, se reflexionará sobre la idoneidad de superar el ámbito puramente convencional en el que se mueve la propuesta a través de reconocer los intereses y las capacidades y competencias de los afectados y no sólo de los implicados. Y finalmente, en cuarto lugar se trabajará en la consecución de ‘acuerdos’ no fundamentado sobre un ‘contrato social’, sino ‘moral’.

Finalmente, en un segundo momento se mostrará cómo una ‘ética de la razón cordial’ puede suponer un reforzamiento de la propuesta lanzada por Bruni y Zamagni desde el ‘enfoque de la economía civil’, sobre todo como forma de alcanzar el nivel post-convencional que hoy exigen las sociedades moralmente plurales. Para ello, se reflexionará críticamente sobre cuatro cuestiones importantes que, a mi modo de ver, pueden ser mejoradas desde esta propuesta. En primer lugar, sobre si la solidaridad es altruismo o reciprocidad. En segundo lugar, sobre las expectativas e

intereses en juego para una organización o empresa económica, ya esté orientada por la reciprocidad o por la eficiencia. Y, en tercer, sobre la idoneidad de ver el 'contrato recíproco' como 'contrato moral'.

8.1. Instituciones de Acción Colectiva desde una Racionalidad Económica Recíproca

Como muestra Ostrom a través tanto en sus experimentos de laboratorio mediante juegos de estrategia como en sus trabajos de campo alrededor del mundo, la cooperación resulta mucho más ventajosa para los implicados que optar por el individualismo. Por ello, la acción colectiva en la gestión de los recursos no sólo es posible sino necesaria para el logro de beneficios óptimos, sostenidos y sostenibles.

En este sentido, como se ha podido comprobar a lo largo de este estudio, más allá de la propuesta de 'racionalidad perfecta' de la 'teoría económica' tradicional y de la 'racionalidad limitada' de Simon el enfoque de instituciones de acción colectiva desarrollado por Ostrom se enmarca dentro de un modelo de racionalidad en simbiosis con el de Sen al aceptar como racionales tanto el interés por el bienestar particular como el interés por el bienestar de los demás. Esto es, para Ostrom no sólo es racional un comportamiento del agente orientado por la maximización de utilidad personal, sino también aquel guiado por sentimientos y emociones prosociales que es resultado de una preocupación por el óptimo bienestar de los demás.

A mi juicio, la originalidad de la propuesta de Ostrom está en mostrar un camino posible para llevar la aplicación de la reciprocidad al nivel meso u organizacional de la economía. Si bien la teorización de la reciprocidad hace especial hincapié en las preferencias y disposiciones de los sujetos económicos, en cómo el nivel micro puede afectar a la actividad económica, Ostrom va más allá y propone una fórmula para gestionar la implementación de la reciprocidad en el nivel organizativo. Así, entiende que no es suficiente con potenciar estos comportamientos de forma individualizada. Para realmente dejar una impronta en la actividad económica, es preciso potenciar también las actitudes y disposiciones colectivas de los agentes. Esto es, abordar la aplicación e implementación de la reciprocidad en el nivel meso u organizacional vinculado con las instituciones, las organizaciones y las empresas económicas. Y para llevar a cabo esta tarea Ostrom se apoya precisamente en las instituciones, puesto que constituyen una forma de regular preferencias sociales tan importantes para la coordinación de la acción como la reciprocidad.

Las instituciones influyen directamente en los comportamientos estableciendo mecanismos de recompensas y castigos, e indirectamente, ayudando a los individuos a gobernarse a sí mismos proporcionándoles información, asesoría técnica, mecanismos alternativos para resolver la conflictividad, etc. De esta forma, las instituciones permiten abordar con garantías el tránsito de la reciprocidad en el nivel micro o particular al nivel meso u organizacional, y, desde ahí, desplegar con éxito la reciprocidad en la actividad económica.

Ahora bien, a mi modo de ver su propuesta no logra superar ciertas cuestiones importantes, como por ejemplo a) el doble nivel de autointerés del agente económico; b) los juicios morales basados en intuiciones; c) un ámbito crítico puramente convencional; y d) un *acuerdo* fundamentado sobre la figura del 'contrato social'. Este hecho limita su propuesta y la vuelve insuficiente para dar solución a toda la conflictividad subyacente alrededor de la gestión de un 'recurso de uso común' o de cualquier otra institución, organización o empresa económica. Por un lado, porque no logra superar al 'homo economicus', dado que se trata de un planteamiento de relacionalidad puramente estratégico. Por otro lado, porque reduce los juicios morales a intuiciones y emociones prosociales de los agentes económicos, mermando de este modo su capacidad crítica para discernir sobre la validez moral de las normas, principios y valores que los orientan. También, porque somete la validez o legitimidad de aquellas reglas, normas, acciones y decisiones de la gestión del 'recurso de uso común' únicamente al criterio de los implicados. Y finalmente, porque el punto de vista moral parece estar en los resultados del acuerdo y no en las condiciones del mismo, lo cual resulta insuficiente para dar solución a toda la conflictividad actual alrededor de la gestión de un 'bien común' o de cualquier otra institución, organización o empresa económica. A continuación se exponen los argumentos que sostienen estas cuatro críticas planteadas alrededor de la propuesta de aplicación de la reciprocidad en el ámbito del 'diseño institucional'.

a) En primer lugar, a pesar de criticar el absolutismo metodológico del 'homo economicus', tras la propuesta de Ostrom subyace un enfoque de racionalidad que no logra librarse completamente de su influencia. La politóloga amplía las posibilidades de conducta del agente económico para que pueda llegar donde el 'egoísmo universal' no le deja: al 'óptimo paretiano'. De esta forma, la motivación para cooperar con los demás y el fin que persigue sigue siendo puramente estratégica y autointeresada: alcanzar la máxima utilidad disponible. La diferencia es que ahora la noción de bienestar pasa del puro autointerés del individuo al interés colectivo de un grupo en relación. Esto es, un conjunto de personas que

comparten un ‘fin común’. Como ya se vio de la mano de Sen²⁰⁶, la ‘dimensión simpatética’ del agente económico no va mucho más allá de la noción de ‘interés personal’, dado que “no sacrificamos significativamente ni intereses personales ni bienestar cuando somos sensibles a nuestras simpatías” (2000: 324). Por este motivo, al quedar vinculado estrechamente con el aumento o descenso del nivel de bienestar del agente, hay un cierto nivel de egoísmo implícito en la dimensión de los sentimientos: se elige o rechaza una determinada opción por la presión que ejercen los sentimientos en juego dependiendo del aumento o descenso del nivel de bienestar personal del agente (Sen, 1986: 187).

Ciertamente Ostrom logra brillantemente conciliar desde una perspectiva económica dos conceptos actualmente claves para la economía: eficiencia y sostenibilidad. Este hecho representa un gran avance al permitir la introducción de nuevas e importantes variables en el análisis económico. Sin embargo, el ‘horizonte de sentido’ de la economía no varía demasiado del propuesto por el ‘homo economicus’: maximizar el beneficio económico. De esta forma, la idea de sostenibilidad —ya sea medioambiental o social— se muestra como supeditada a este objetivo concreto y, en apariencia, incuestionable: se busca lograr un ecosistema capaz de procurar continuamente recursos para el óptimo beneficio de un conjunto de implicados. Como sí ocurre en el caso de Sen, no se vislumbra en Ostrom un esfuerzo por recuperar el sentido que ha acompañado tradicionalmente la economía desde sus orígenes, en tanto que actividad humana preocupada por el desarrollo humano y social.

b) En segundo lugar, la orientación y motivación de la acción más allá de la mera maximización de la utilidad particular parece quedar relegada en la propuesta de Ostrom a juicios basados en intuiciones sobre sentimientos y emociones prosociales. Los sentimientos y emociones ofrecen buenas pistas sobre cómo deben orientarse los comportamientos para lograr interactuar con otras personas en busca de un fin común, puesto que como se ha argumentado anteriormente en este estudio estos sentimientos responden a compromisos y a la participación en relaciones humanas y se articulan como “una complicada red de actitudes y sentimientos que forman una parte esencial de la vida moral tal y como la entendemos” (Strawson, 1995: 47, 69).

Ahora bien, como advierte Cortina hay que ir con cuidado con los juicios basados en sentimientos y emociones, puesto que “a menudo los sistemas que generan juicios morales intuitivos están en conflicto con los que generan razones para actuar, fundadas en principios” (2011: 137). ‘Sentimientos reactivos’ como la indignación, por ejemplo, son ante todo el

²⁰⁶ Ver para la exposición de este concepto el apartado 3.3.3 de esta tesis doctoral.

reflejo de juicios morales, puesto que no deben “su carácter moral a que se haya alterado la interacción entre dos personas aisladas, sino al hecho de que se ha visto atacada una expectativa normativa que no vale sólo para esas dos personas, sino para muchas otras” (2011: 145-146).

Estos sentimientos ayudan a que los agentes interactúen al mostrar la existencia de una estrecha vinculación entre los seres humanos que trasciende el puro autointerés y se transforma en una fuerza motivadora muy importante. Pero sobre todo, estos ‘sentimientos reactivos’ muestran la necesidad de profundizar en las razones que están detrás de ellos y de las cuales emanan con ‘fuerza universal’. Por ello, más allá de preocuparse por el posible valor estratégico que confiere una ventaja evolutiva o competitiva para aquellas personas o grupos que realmente se los toman en serio, que también, es necesario preocuparse por los argumentos válidos que alejan los juicios morales de la mera intuición y los acercan a la justificación desde la crítica y la deliberación.

El problema del enfoque de ‘racionalidad económica’ que utiliza Ostrom’ para desarrollar su propuesta de autogestión de los recursos comunes se halla, principalmente, en su despreocupación por las razones que hay detrás de los sentimientos y emociones prosociales y que, en algunos casos, les confieren fuerza universal. Sen por su parte sí va más allá del ‘interés personal’ —ya sea en términos de egoísmo o simpatía— y analiza en su propuesta de racionalidad los sacrificios que los individuos pueden llegar a realizar en muchas ocasiones cuando buscan satisfacer otros tipos valores no directamente relacionados con la maximización del interés o del bienestar personal, como pueden ser la justicia social o el bienestar de la comunidad (2000: 324). Como se ha mostrado, se trata de una dimensión de la ‘racionalidad económica’ que enfatiza las capacidades de los agentes económicos para comprometerse con aquello que consideran justo o correcto (Sen, 2000: 314; 1997: 65). Un nivel donde los comportamientos se dejan dirigir por razones universales, por su justificación moral, aun cuando este tipo de orientación de la acción pueda acarrear un coste elevado para su propio bienestar personal. En este sentido, los seres humanos valoran aquellos comportamientos que implican la mejora de su nivel de bienestar, pero también sienten predisposición para llevar a cabo actos mucho más sociales y generalizables.

A mi juicio, se podría mejorar la propuesta de ‘racionalidad económica’ de Ostrom incluyendo la ‘dimensión comprometida’ que Sen propone y que ha sido desarrollada en este trabajo de investigación desde la

reciprocidad²⁰⁷ para dar lugar a aquellos comportamientos que guardan componentes no vinculados con las inclinaciones psicológicas o sentimentales del agente económico. Esto es, su enfoque debería incluir también aquellos juicios relacionados con la exigencia moral de seguir valores o normas que una comunidad universal, constituida por todos los implicados y/o afectados, podría considerar argumentativamente justificados.

c) En tercer lugar, la propuesta de Ostrom reduce la legitimidad de aquellas ‘reglas’ y ‘reglas de uso’ que son condición de posibilidad de la sostenibilidad del recurso, al ámbito de lo puramente convencional. Este punto de vista explicaría, a mi modo de ver, por qué la politóloga no tiene en cuenta la dimensión moral más allá de sentimientos y emociones. Y ello a pesar de afirmar la simbiosis de su propuesta con el enfoque de ‘racionalidad económica’ de Sen y de, además, admitir que la aceptación y consolidación de aquellas ‘reglas’ y ‘reglas de uso’ que permiten la perdurabilidad del ‘bien común’ remite en gran medida a que todos los implicados las consideren como justas.

Para poder admitir completamente un enfoque de racionalidad como el seniano, que va más allá del egoísmo y de los sentimientos y las emociones, Ostrom tendría que aceptar que el ‘criterio de validez’ de las ‘reglas’ y ‘reglas de uso’, así como el resto de acciones, decisiones y comportamientos relacionados con un ‘recurso común’ autogestionado, no debería sólo estar sustentados sobre los implicados, sino también sobre los afectados por éstas sean o no beneficiarios directos. Esta cuestión modificaría sustancialmente su propuesta al tener que incluir una preocupación por los efectos del uso del recurso más allá del mismo, lo cual obligaría a reconsiderar parte de su propuesta.

A mi juicio, el miedo de Ostrom está en que este hecho merme las posibilidades de alcanzar logros óptimos o cercanos al ‘óptimo paretiano’, ya que necesitaría tener en cuenta ‘intereses legítimos’ de los afectados que tal vez supongan un menor rendimiento del mismo para los apropiadores. De ahí que, a pesar de argumentar que es necesario que la ‘reglas’ y ‘reglas de uso’ sean consideradas como justas, entienda como lo justo y lo legítimo el reparto equitativo de los beneficios y de los costos establecido mediante una relación proporcional que, en el caso de la irrigación de campos, sería asignar la repartición de costes y beneficios según la parcela de tierra que se posea (2001: 30). Pero esto no es así, puesto que ni lo justo o lo legítimo puede quedar vinculado a un ámbito puramente convencional, ni lo moral tiene por qué ser un impedimento para lograr un máximo

²⁰⁷ Para profundizar en los aspectos más relevantes de este desarrollo de la ‘dimensión comprometida’ de Sen desde la reciprocidad ver el punto 2.3 de esta tesis doctoral.

beneficio posible como ya se ha visto y argumentado en el segundo capítulo de esta tesis doctoral.

Lo justo o legítimo está relacionado con aquellas normas y valores de carácter moral —no social o legal— que mantienen constantemente una pretensión de universalidad: que sean buenas por igual para todos los implicados y o afectados por ellas. Esto es, que remitan a aquello que las personas tienen buenas razones para creer que es ‘bueno para todos’ (García-Marzá, 2004: 96). Actuar de manera moralmente racional significa, pues, tener buenas razones para hacerlo. Pero estas acciones en muchos casos afectan a los demás, por lo que no pueden quedar justificadas atendiendo a una reflexión puramente convencional como parece proponer Ostrom. Es necesario compartir esas razones con todos aquellos afectados por la acción o decisión tomada (García-Marzá, 2004: 97). Esto es, hacerlas públicas para conocer si son suficientemente convincentes y obtener de ellos el respaldo necesario que selle el acuerdo²⁰⁸. Y eso sólo es posible a través del uso del lenguaje, abriendo un proceso de diálogo que sustentado en la participación de los todos los implicados y/o afectados cuente con ciertas reglas lógicas y en un principio moral procedimental como se ha explicado en el trascurso de esta investigación. Sólo desde aquí es posible discernir la universalidad de la norma, acción, comportamiento o decisión del ‘recurso de uso común’ y, por consiguiente, su legitimidad moral.

El problema de intentar mantener este carácter convencional de legitimidad del ‘recurso de uso común’ es que se puede volver en su contra e incluso acabar con la misma institución. A este respecto, el caso observado hace unos años en un ‘recurso común’ autogestionado de larga duración perteneciente a la Comunidad Valenciana resulta bastante clarificador. Como explica Francisca Ramón (2001), la Comunidad de Pescadores de El Palmar, que autogestiona un ‘recurso común’ en el Lago de La Albufera de Valencia, se regía por sus propias ‘reglas’ y ‘reglas de uso’ desde la conquista de la ciudad de Valencia en el siglo XIII²⁰⁹. Entre ellas, existía la norma que restringía el acceso al ‘recurso común’ —primer principio de diseño— a los hijos varones de patrón pescador. Al considerarlo como una norma discriminatoria hacia la mujer, algunas hijas de pescadores solicitaron su ingreso. La Comunidad se negó a admitirlas, por lo que interpusieron un procedimiento judicial contra ésta alegando la discriminación por razón de sexo.

²⁰⁸ En este sentido, entraría en juego aquí el ‘principio de publicidad kantiano’ desarrollado por García-Marzá (2004).

²⁰⁹ Concretamente, la ‘Comunidad de Pescadores de El Palmar’ es la institución sucesora del ‘Comú de peixcadors de la Ciutat de Valencia’ que ha gestionado la pesca en el lago de la Albufera de Valencia desde que en 1250 le otorgara ese privilegio el Rey Jaume I (Ramón, 2001: 21).

El Tribunal Supremo primero, y el Tribunal Constitucional después, dieron la razón a las demandantes, alegando que “el ingreso en la Comunidad de Pescadores de “El Palmar”, en cuanto medio para el acceso al trabajo y al disfrute de una concesión administrativa, no puede regularse por normas o prácticas que, de forma directa o indirecta, discriminen a las mujeres” (Ramón, 2001: 81). Este es un caso real del posible conflicto que puede surgir si el criterio de validez moral de las ‘reglas’ y ‘reglas de uso’ y acciones, decisiones y comportamientos relacionados con la gestión del recurso común queda relegado al acuerdo intersubjetivo entre los propios implicados. El no haber tenido en cuenta a los afectados por la norma, ha generado un proceso externo que ha acabado aumentando los ‘costes de transacción’ y, lo que es peor, perjudicando notablemente la imagen de la propia institución.

Se trata, pues, de situar la gestión del ‘recurso común’ en el nivel post-convencional de conciencia moral a través de apoyarse en la participación de los todos los implicados y/o afectados por la ‘reglas’ y ‘reglas de uso’ que posibilitan tanto su autogestión como la generación de las normas que coordinan las acciones. Desde ahí, es posible acceder al entendimiento o consenso racional dentro de un proceso de diálogo mediante el cual es posible discernir la universalidad de la norma.

c) Finalmente, y en cuarto lugar, la propuesta de Ostrom parece dejar el punto de vista moral en los resultados del acuerdo y no en las condiciones del mismo, lo cual resulta insuficiente para dar solución a toda la conflictividad actual alrededor de la gestión de un ‘recurso de uso común’ o de cualquier otra institución, organización o empresa económica. Ciertamente Ostrom va más allá de un mero ‘contrato autointeresado’ guiado por la lógica del ‘intercambio de equivalentes’ o, en todo caso, del ‘tit-for-tat’. Su inclusión teórica en la dimensión racional de los sentimientos, implica ver la relación con el ‘otro’ más allá del simple interés como sujeto con ‘capacidad para contratar’, aunque, sin embargo, no llega al ‘contrato moral’ que requiere una institución, organización o empresa económica.

A mi juicio, la propuesta de Ostrom quedaría enmarcada dentro de un ‘contrato social’. Principalmente, porque parece entender el ‘acuerdo institucional’ alcanzado entre los apropiadores del recurso como expresión de la ‘voluntad general’. Este acuerdo se muestra en parte como una búsqueda por la satisfacción del ‘bien común’ y no sólo por el logro del máximo bienestar personal de cada uno de los contratantes. No cabe duda que todos buscan el óptimo beneficio, pero lo hacen a través de aunar esfuerzos y mediante un logro que es colectivo, donde el ‘bien común’, en este caso la subsistencia del ‘recurso común’, también es parte fundamental de éste.

Ahora bien, como se ha defendido en esta tesis doctoral las instituciones, organizaciones y empresas económicas también necesitan prestar atención al ‘contrato moral’ que subyace de las relaciones en juego. A mi juicio, la propuesta de Ostrom mejoraría si tomara en consideración la posibilidad de incluir la idea regulativa del ‘contrato moral’ como orientación de la acción, puesto que le permitiría ir más allá del ‘capital social’ y adentrarse en el nivel de los ‘recursos morales’. Como se ha comentado con anterioridad, al igual que el ‘capital social’ estos recursos nacen de la relación y permiten llevar a cabo interacciones con otras personas, tales como la confianza, la reputación o la reciprocidad. Pero, además, tienen la característica de que se generan y desarrollan siempre y cuando exista el acuerdo de todos los interlocutores válidos implicados y/o afectados por la relación. Esto es, su potenciación remite a la razón práctica, a la capacidad de las personas para regirse por juicios morales. Ostrom sólo reconoce el enorme potencial de estos recursos como ‘valor estratégico’, muy necesario tratándose de contextos competitivos. De ahí que no vaya más allá de un ‘capital social’ poco desarrollado. Sin embargo, estos recursos también son una fuente importante de generación y potenciación de ‘valor comunicativo’ para la institución, organización o empresa económica, en definitiva, de sentido y legitimidad. Por ello, a mi juicio, no debería ser despreciado, puesto que permite ir más allá de pactos y compromisos y alcanzar acuerdos o consenso que legitimen la actividad económica en relación con el ‘recurso común’.

A través del ‘contrato moral’, la propuesta de Ostrom podría encaminarse precisamente hacia acuerdos o consensos que legitimen las ‘reglas’ y ‘reglas de uso’ de la institución del ‘recurso común’ y de la acción colectiva de los apropiadores. Este hecho es importante, puesto que aunque Ostrom argumenta reiteradamente en sus estudios sobre la importancia de generar y mantener ‘acuerdos’ entre los implicados para la sostenibilidad del ‘bien común’, en realidad su propuesta no va más allá de aquellos ‘pactos’ o ‘compromisos’²¹⁰. A través del ‘contrato moral’, que no solo social, legal, psicológico o político-mercantil, la propuesta de Ostrom podría encaminarse a orientar de la acción de la gestión del ‘recurso común’ hacia, precisamente, su legitimidad y credibilidad interna y externamente. Esto es, hacia un acuerdo intersubjetivo entre todos los implicados y/o afectados por ella que evite o resuelva aquellos conflictos que puedan ser una amenaza para la sostenibilidad de la institución, como, por ejemplo, el caso expuesto de la ‘Comunidad de pescadores de El Palmar’.

Evidentemente, para introducirse en esta idea regulativa Ostrom debería considerar ir más allá de intereses colectivos y de sentimientos y

²¹⁰ Cf. para conocer las características que determinan un ‘acuerdo’ García-Marzá (2004).

emociones prosociales. Sería necesario aceptar la posibilidad de una ‘racionalidad económica recíproca’ donde pudieran tener cabida aquellos principios y normas morales que ofrecen ‘buenas razones’ para actuar. De nuevo, vuelve a emerger aquí el tercer nivel de la ‘racionalidad ético-económica’ seniana, el de los compromisos. Éste, desarrollado desde la reciprocidad y no el altruismo, sí puede mostrar una estructura en forma de ‘contrato moral’ que posibilita gestionar los ‘recursos morales’²¹¹. A mi juicio, a través de aunar ambas teorías —el enfoque de gestión de los ‘recursos comunes’ de Ostrom y la propuesta de ‘racionalidad ético-económica’ de Sen desarrollada y potenciada desde la reciprocidad—, sería posible acercarse más a ese ‘horizonte de sentido’ económico marcado.

8.2. La Economía Civil desde una Ética de la Razón Cordial

El ‘enfoque de la economía civil’ tiene, a mi modo de entender, un considerable valor para las éticas aplicadas, puesto que ofrece orientaciones para la implementación y gestión de la reciprocidad en el nivel sistémico, organizacional y de la acción particular de una actividad social como es la económica. Ahora bien, entiendo también que una ética aplicada de corte dialógico puede aportar mucho a esta propuesta de economía civil desarrollada por Bruni y Zamagni. Sobre todo, en el plano de la justificación desde un nivel post-convencional que logre ser coherente con la sociedad plural actual. Se puede mejorar la propuesta sin tener por ello que renunciar a lo fundamental.

De la ‘economía civil’ también subyace la idea aristotélica de que la ‘vida buena’ y ‘vida feliz’ son cosas parecidas o, al menos, relacionadas (Cortina, 1992: 270), puesto que es feliz quien vive de acuerdo con las ‘virtudes cívicas’, con aquellas ‘excelencias humanas’ que permiten perfeccionar el carácter para poder mantener relaciones de calidad. Como los propios promotores de la idea explican, la ‘economía civil’ las ‘virtudes cívicas’ tienen que ver con “el grado de capacidad que las personas ostentan para discernir el interés público, y su grado de propensión a actuar en consonancia con él” (Bruni y Zamagni, 2007: 179). De ello se deduce que ‘vive bien’, y por tanto ‘es feliz’, aquella persona que se rige por razón prudencial. Esto es, quien se ayuda de ésta para discernir aquello que le conviene a la comunidad —el ‘bien común’— y es capaz de actuar en consecuencia. Ello se fundamenta en que son los ‘bienes’ intrínsecos de las relaciones establecidas los que contienen esos elementos básicos que

²¹¹ El desarrollo del ‘nivel de los compromisos’ desde la reciprocidad se ha tratado en el punto 2.3 de esta tesis doctoral.

permiten a las persona poder ser felices: amistad, amor, identidad, reconocimiento, etc.

Desde esta visión, una sociedad que promueve y fortalece el ‘carácter cívico’ de sus ciudadanos a usar y potenciar las ‘virtudes’ coherentes con el ‘bien común’, es una sociedad que florece al estar a) potenciando aquellos elementos que son condiciones de posibilidad de la ‘vida pública’ y, con ello, revitalizándola; y b) fomentando la relacionalidad interpersonal, por lo que se abre la puerta para la generación de los ‘bienes’ relacionados con la autorrealización de los agentes. Del mismo modo, una sociedad que busque florecer no puede dar la espalda a la economía. Se trata de una actividad social que exige necesariamente de relaciones continuadas para poder llevar a cabo transacciones comerciales, una peculiaridad que la convierte en un espacio ideal para revitalizar esa ‘vida pública’ de la cual dependen las relaciones que fomenten la cohesión interna y externa y, con ellas, la autorrealización de los agentes económicos implicados. Un lugar que, como ya intuyeron los teóricos de la escuela napolitana, es ‘civilizado’ y ‘civilizador’ gracias a las relaciones que genera y fomenta.

Dentro de este ‘*ethos* cívico’ adquiere especial interés el ‘principio de reciprocidad’, puesto que los comportamientos recíprocos constituyen el elemento indispensable para construir relaciones que posibiliten alcanzar la autorrealización, la felicidad en sentido ‘eudaimónico’. Si ésta es pública, como entiende la ‘economía civil’, puesto que, al estar relacionada con los ‘bienes relacionales’, no puede alcanzarse si no es en relación con los demás, hará falta forjarse un ‘carácter excelente’ para poder establecer relaciones de calidad que lo posibiliten. La reciprocidad es, por consiguiente, una ‘virtud cívica’, puesto que remite a la relacionalidad entre personas.

Siguiendo a Cortina, el problema de todo esto es que *lo prudente* no puede andar separado de *lo justo*, ya que la justicia es “un elemento imprescindible en los juicios de bienestar social, porque los individuos no aceptarán determinadas situaciones sociales si no las consideran justas” (1992: 280). Quedarse en el nivel de la ‘ética de la virtud’ o ‘ética como perfeccionamiento’ es, a mi juicio, no dar el necesario paso hacia el post-convencionalismo que exigen las sociedades plurales actuales, y eso puede ser un hándicap para la teoría al limitar sus posibilidades como alternativa válida al modelo económico tradicional. Desde mi punto de vista, sin renunciar al enfoque de la ‘economía civil’ es posible ir más allá mediante su complementación con la propuesta de ‘justicia cordial’ desarrollada por Cortina que, apoyándose en una ‘ética cívica pública’, busca mostrar:

(...) cómo el vínculo comunicativo no sólo cuenta con una dimensión argumentativa, no sólo revela una capacidad de argumentar sobre lo verdadero y sobre lo justo,

sino que cuenta también con una dimensión cordial y compasiva, sin la que no hay comunicación. O mejor dicho, una ética empeñada en mostrar que *para argumentar son éxito sobre lo justo ha de hundir sus raíces en su vertiente cordial y compasiva* (2007: 191).

Para llevar a cabo este objetivo propuesto se debería partir, como se ha mostrado a lo largo del Bloque I y II de esta tesis doctoral, de la consideración de que la reciprocidad posee un fundamento normativo. Una base ética que justifica su introducción como parte importante y destacada de ese horizonte de sentido que guía la actividad económica y de las instituciones, organizaciones y empresas económicas implicadas.

a) En primer lugar, no es cierto que la solidaridad carezca de reciprocidad. Como argumenta Habermas, justicia y solidaridad no son “dos momentos que se complementan” sino “dos aspectos de una misma cosa” (2000: 76). Esto es, toda moral autónoma mantiene una doble tarea. Por una parte busca hacer “valer la inviolabilidad de los individuos socializados, exigiendo igualdad de trato y por tanto respeto por la dignidad de todos y cada uno”, y por otra parte intenta proteger “las relaciones intersubjetivas de reconocimiento recíproco, exigiendo solidaridad de los individuos en tanto que son miembros de una comunidad en la que han sido socializados” (Habermas, 2000: 75).). De esta consideración se deduce que “las normas morales no pueden proteger una cosa sin otra: no pueden proteger la igualdad de derechos y libertades del individuo sin hacer lo propio con el bien del prójimo y de la comunidad a la que pertenecen” (Habermas, 2000: 76).

La ‘solidaridad’, como opinan Bruni y Zamagni, está relacionada intrínsecamente con la justicia, pero también con el ‘reconocimiento recíproco’ de esa igual condición de interlocutores válidos. A mi juicio, apoyándome en el estudio realizado en esta investigación, no puede haber ‘solidaridad’ si no existe reciprocidad, aunque incondicionada, puesto que ésta está intrínsecamente relacionada con el ‘reconocimiento mutuo’ de que me hallo ante un ‘otro’ que es absoluto, un fin en sí mismo que me da buenas razones para desear que se preserve dignamente. Como explica Habermas, mientras que por un lado la “justicia hace referencia a la igualdad de libertades de unos individuos que no pueden delegar su representación en nadie y que se autodeterminan”, por otro lado “la solidaridad está referida al bien de los camaradas hermanados en una forma de vida compartida intersubjetivamente, y por tanto también a la conservación de la integridad de esa forma de vida” (Habermas, 2000: 76).

b) En segundo lugar, entiendo que ninguna organización o empresa económica puede dar la espalda a la satisfacción de los intereses universalizables en juego, puesto que son exigencias y expectativas que portan los implicados y/o afectados por ésta y que forman parte de unas

organizaciones o empresas como las ‘civiles’, que son —como así lo reconocen Bruni y Zamagni— ‘multistakeholders’ (2007: 164). Este hecho puede resultar interesante desde el punto de vista de la reflexión analítica de las organizaciones *sin ánimo de lucro*, pero a mi juicio no es posible ni deseable establecer una separación de intereses de este tipo. El concepto de stakeholders nos sitúa, precisamente, en la idea de que toda organización o empresa, ya sea *con* o *sin ánimo de lucro* mantiene un conjunto de intereses en juego del cual depende su credibilidad y correcto funcionamiento: particulares, colectivos y universales (González, 2002). Aquella que desee legitimarse socialmente, necesita satisfacer estos intereses en la medida de sus posibilidades. No tener en cuenta los intereses universalizables de los implicados y/o afectados, es lo mismo que decir que las ‘organizaciones cívicas’ no prestan atención a un trato digno, un salario justo e igualitario, un reconocimiento de las capacidades y competencias comunicativas, etc., cuestiones que son válidas tanto para ésa como para cualquier otra organización o empresa económica.

c) Finalmente, la exigencia de satisfacer también —y sobre todo— los intereses universalizables de los implicados y/o afectados por las acciones y decisiones de la ‘organización’ o ‘empresa cívica’ no permite pensar en un ‘encuentro de gratitudes’ como única estructura posible del ‘contrato de reciprocidad’, puesto que la gratuidad no es suficiente para justificarlo. El problema está en que un contrato de este tipo dirige su atención exclusivamente sobre los implicados y no sobre los afectados, con lo cual no puede ser un criterio suficiente de validez del acuerdo alcanzado. Desde mi punto de vista, se puede mejorar el enfoque de la ‘economía civil’ si se parte de la estructura del ‘contrato moral’ y no sólo del mero ‘contrato de reciprocidad’.

Desde la perspectiva de la ‘economía civil’ el ‘contrato de reciprocidad’ no remite a los resultados del mismo, sino a los ‘sentimientos de gratuidad’ que afloran en los implicados tras la ayuda. De ahí que Bruni y Zamagni afirmen que se trata más bien de una ‘reunión de gratitudes’ y no de ‘intereses’. Pero lo que a mi modo de ver resulta más interesante y original de esta propuesta, es el hecho de que Zamagni establece la ‘gratuidad’ previamente al ‘don como reciprocidad’. Este sentimiento que florece tras el ‘don recíproco’ y que permite el establecimiento de un ‘contrato de reciprocidad’, es también el que previamente ha motivado en el agente el impulso necesario para relacionarse con el otro mediante la facticidad de un ‘don recíproco’. Y para justificar este hecho, Zamagni recurre al ‘reconocimiento recíproco’ de la existencia de una mutua necesidad entre personas: en la vulnerabilidad humana, las personas se dan cuenta de que es necesario que el otro exista para que yo pueda existir también.

Ahora bien, como se ha mostrado el ‘contrato de reciprocidad’ desde una propuesta ético-discursiva representa el conjunto de exigencias y obligaciones mutuas que subyacen de entre la ‘organización’ o ‘empresa cívica’ y sus stakeholders. Así, tampoco remite a los resultados, sino a las condiciones de posibilidad del acuerdo, a los presupuestos normativos que subyacen de éste. Esto es, la confirmación de que el acuerdo ha estado sujeto al cumplimiento de ciertas pretensiones de validez, que han sido satisfechos los principios de comunicación, inclusión, igualdad y reciprocidad, permite comprender que se está ante un acuerdo que puede ser calificado como justo. Desde este punto de vista, no se trata de que el ‘contrato de reciprocidad’ basado en la idea del ‘contrato moral’ deba sustituir el ‘contrato de reciprocidad’ basado en la idea del ‘encuentro de gratitudes’. La propuesta que se defiende en esta tesis doctoral es más bien cohesionadora. Ambos momentos son complementarios, puesto que uno se muestra como una idea regulativa que permite apreciar cuándo las acciones, comportamientos o decisiones de la ‘organización’ o ‘empresa cívica’ son legítimos y moralmente válidos, mientras que el otro permite que lo justo o legítimo se ponga en práctica. Como argumenta Cortina:

(...) sin capacidad para estimar el valor de la justicia ni siquiera importa que una norma sea justa; sin capacidad para estimar a los demás interlocutores como valiosos, la justicia de las normas que deberían estar a su servicio es irrelevante. (...) Quien carece de la capacidad para apreciar los valores, que permiten acondicionar la vida de los otros y la propia, es incompetente para la vida moral (2010: 17).

Así, por estas tres cuestiones al menos entiendo que el enfoque de la ‘economía civil’ podría potenciarse si partiera de una ‘ética cívica pública’, que muestra los mínimos compartidos por personas que tienen distintos puntos de vista morales. Esta ‘ética cívica pública’, como argumenta Cortina, hace referencia a los mínimos de justicia sobre los que se articulan las distintas éticas de máximos de felicidad que existen en una sociedad concreta, ya sean religiosas o seculares, “por debajo de los cuales es imposible caer sin incurrir en inhumanidad” (2010: 31). Una ética de mínimos que es ante todo pública, de los ciudadanos; civil y no estatal o privada. Por este motivo debe ser ‘respetada y encarnada’ por los Estados, puesto que en ello está la propia legitimidad de las instituciones políticas. Y una ética de máximos que también es pública, civil y no estatal o privada, puesto que toda propuesta de felicidad pertenece a la sociedad y no al Estado y nace, como la ‘ética cívica’, comprometida con la tarea de construir una sociedad mejor, una sociedad que es más justa y feliz.

El enfoque de la ‘economía civil’ es una propuesta de ética de máximos que debería anclar sus raíces sobre una ‘ética cívica pública’, la de los mínimos de justicia compartidos por las sociedades plurales actuales, para

no incurrir en una autosuficiencia que la alejen de la sociedad plural actual. Máximos de felicidad y mínimos de justicia no son dos mundos separados, sino dos momentos distintos de una misma cosa. Los mínimos, como argumenta Cortina, se alimentan de los máximos, puesto que toda propuesta de justicia se hace desde un proyecto de felicidad y en ellos puede encontrar nuevos elementos, mientras que los máximos se legitiman y purifican desde los mínimos, desde la reflexión crítica que permita autointerpretarse y permanecer vigente y válido (2010: 39). No existe, por consiguiente, separación entre ambas, puesto que ninguna ética de máximos de felicidad a la altura de la sociedad plural actual, puede ser autosuficiente y justificarse desde sí misma. La 'economía civil', a mi juicio, incurre en este error al intentar edificarse lejos de la 'ética cívica', de los mínimos de justicia de la sociedad moralmente plural, entendiendo que pertenecen a dos esferas separadas, la de la justicia y la de la reciprocidad. Sin embargo, una 'economía civil' a la altura de la sociedad plural actual, necesita anclar sus raíces sobre una 'ética cívica pública', en tanto que respeto a los mínimos compartidos por esas sociedades.

Desde esta 'ética cívica pública', se puede acceder a la propuesta que desarrolla Cortina y que, a mi juicio, puede ser enriquecedora para el enfoque de 'economía civil': la de una idea de justicia que, regida desde la razón cordial, logra aunar en el mismo grado de importancia tanto la búsqueda de lo justo, el reconocimiento a la 'dignidad' humana, como de la 'vida buena', el reconocimiento de la capacidad humana de sentir, emocionarse, amar o apreciar al otro en su justa medida.

La propuesta, pues, aúna tanto la idea de 'reconocimiento recíproco' de la que parten Bruni y Zamagni para mostrar el momento de gratuidad previo al 'don recíproco', encarnado en el principio de fraternidad, y el 'reconocimiento recíproco' del que parte la 'ética discursiva', constituido desde el principio de la dignidad humana, desde la idea del interlocutor válido capaz y competente para poder discernir dentro de un proceso de diálogo práctico qué mínimos han de constituirse como base de la sociedad moralmente plural, tal y como defiende Cortina a lo largo de toda tu obra. Por este motivo, como se ilustra en la siguiente figura 4, una 'ética de la razón cordial', que se sustenta sobre un 'reconocimiento cordial' basado *no sólo* en lo justo y *no sólo* en la simpatía por el otro sino en ambos momentos, puede ser un punto de partida para lograr acercar el 'enfoque de la economía civil' al post-convencionalismo exigido por una sociedad moralmente plural.

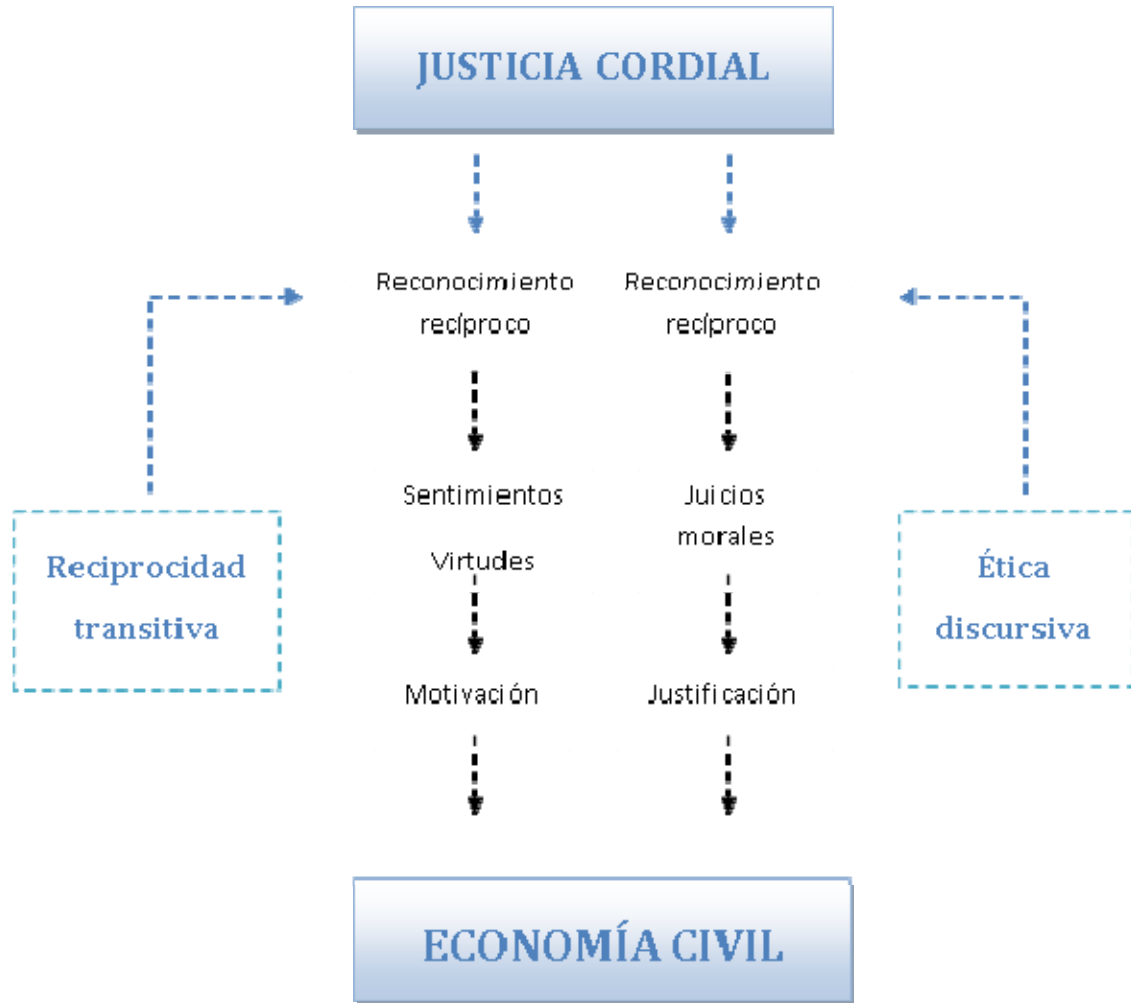


Figura 4. El enfoque de la economía civil desde una ética de la razón cordial

[Patrici Calvo, 2012– elaboración propia]

La ‘justicia cordial’ se constituye desde ese ‘reconocimiento mutuo’ explicitado, donde las personas descubren en su vulnerabilidad tanto su mutua dependencia para poder llevar a cabo una vida plenamente humana como la ‘relacionalidad’ constitutiva del ser humano. Y, por otro lado, desde ese ‘reconocimiento mutuo’ de la dignidad humana, en tanto que seres autónomos dotados de valor y no precio, donde las personas que deseen entrar a dialogar en serio sobre los mínimos de justicia se reconocen como capacitados de habla y acción y competentes para discernir sobre lo justo y lo verdadero y, también, reconocen en los demás —quieran o no— esas mismas capacidad y competencias. De este modo, se trata de una idea de ‘reconocimiento mutuo’ que se mueve al mismo

tiempo en el nivel de la fundamentación —en lo justo y lo verdadero— como en el nivel de la experiencia —en la cordialidad—.

Así, más allá de la ‘ética discursiva’, como razón capaz de argumentar, la ‘justicia cordial’ reconoce además la dimensión cordial de la razón, la capacidad humana para estimar, sentir y adquirir virtudes para formarse un carácter excelente desde el cual acceder con éxito a los diferentes proyectos de ‘vida buena’. Por consiguiente, a mi juicio hay razones suficientes para pensar que la ‘ética de la razón cordial’ y la ‘economía civil’ son dos propuestas que pueden complementarse para mejorarse.

CONCLUSIONES

El objetivo de esta tesis doctoral ha sido analizar exhaustivamente la reciprocidad para tratar de mostrar por qué es necesario reconceptualizar la 'racionalidad económica' y qué dirección es la adecuada para llevar a cabo esta tarea. Partiendo de la hipótesis de que la 'racionalidad económica' necesita ampliar sus márgenes para estar a la altura tanto de lo observable como de lo exigible, el estudio ha mostrado cómo la confirmación del uso continuado que hacen las personas de la reciprocidad en contextos altamente competitivos, refuerza la idea de que los agentes económicos mantienen una heterogeneidad motivacional y comportamental que vuelve inconsistente el presupuesto 'egoísmo universal' sobre el cual se sustenta la prevalente racionalidad del 'homo economicus'. Pero, también, que tras la reciprocidad subyacen unos mínimos normativos que constituyen su horizonte de sentido y que también es necesario tener en cuenta a la hora de ampliar los márgenes de la 'racionalidad económica'. Por consiguiente, la conclusión final de este estudio es que la reconceptualización de la 'racionalidad económica' debe estar orientada tanto por esos sentimientos y emociones que modulan el comportamiento y la toma de decisiones del agente como por los principios, normas y valores morales que constituyen la altura moral post-convencional de las sociedades plurales.

Ahora bien, la elección de la 'reciprocidad' como aspecto fundamental para abordar la crítica a la 'racionalidad económica', no ha estado exenta de dificultades antes y durante la elaboración de la tesis doctoral. La primera de ellas vino en forma de dudas sobre la viabilidad de poder llevar a cabo el proyecto. Si bien la ampliación de los márgenes de la 'racionalidad económica' es un tema ampliamente abordado a lo largo de los últimos sesenta años al menos, desde que Simon propusiera límites a la 'racionalidad perfecta', hacerlo desde la 'reciprocidad' ofrecía dudas razonables por lo novedoso del caso y por la más que probable escasa bibliografía especializada al respecto. De hecho, son prácticamente inexistentes los estudios que desde la 'ética económica y empresarial', han tratado de algún modo la reconceptualización de la 'racionalidad económica' desde la perspectiva de la reciprocidad. Por ese motivo, se optó por recurrir al análisis de las fuentes específicas que, desde la economía principalmente, están trabajando los márgenes de la 'racionalidad económica' en este sentido, como es el caso de Bowles, Bruni, Ferh, Fischbacher, Frank, Gächter, Gintis, Ostrom, Rockenbach o Zamagni, y apoyarse en todo el bagaje investigador acumulado por la Escuela de Valencia en materia de 'ética económica y empresarial', sobre todo en los

trabajos de Cortina, Conill o García-Marzá, para llevar a cabo la reconstrucción de del fundamento normativo de la reciprocidad.

Otro problema añadido ha sido la polisemia del concepto y la heterogeneidad de enfoques al respecto, lo cual ha dificultado la labor de búsqueda de las bases éticas de la reciprocidad. En este caso, aunque existían otras posibilidades, se optó por hacer una búsqueda sobre aquellos estudios en la materia que, centrados en el agente económico, mantienen actualmente una mayor relevancia en el ámbito académico. Tras un análisis crítico de las propuestas, se seleccionaron dos de ellas para llevar a cabo un estudio más exhaustivo desde el cual abordar la reconstrucción de las bases éticas de la reciprocidad: la ‘reciprocidad fuerte’ y la ‘reciprocidad transitiva’. Sobre todo porque ambas propuestas no sólo demuestran, a mi juicio, una madurez y desarrollo teórico y práctico mayor que el resto, sino porque también intuyen que los valores, sentimientos y principios morales están intrínsecamente implicados en los procesos de selección y en los comportamientos recíprocos en contextos altamente competitivos. Aspectos que se han resaltado en el estudio.

Pero a pesar de las dificultades iniciales, el objetivo de la tesis doctoral —tratar de mostrar que es posible y también necesario ampliar los márgenes del ‘homo economicus’ para estar a la altura de las últimas investigaciones en el ámbito económico y filosófico crítico así como de las exigencias de la sociedad plural actual— se ha ido alcanzando a lo largo del desarrollo de cada uno de los tres bloques y ocho capítulos en los que ha quedado dividido y subdividido este estudio.

En este sentido, durante el primer bloque de esta tesis doctoral, titulado ‘Bases éticas de la ‘racionalidad económica’, se ha mostrado cómo la ‘racionalidad económica’ se ha ido configurando desde la modernidad alrededor de la figura paradigmática del ‘homo economicus’, un ser egoísta y maximizador de utilidades que, paradójicamente, es incapaz de relacionarse con los demás para alcanzar lo que tanto ansía: un óptimo beneficio económico. Su mayor problema radica en que, al no poder escapar de la trampa que sus propias preferencias autointeresadas han diseñado, se aferra una y otra vez al momento del ‘equilibrio subóptimo’ como la mejor elección para maximizar su utilidad. Por este y otros motivos, aunque su prevalencia actual dentro la ‘teoría económica’ no ofrece dudas, la idea de un ser comportamental y motivacionalmente homogéneo resulta cada vez más inconsistente y difícil de sostener.

En un análisis de las causas sobre el debilitamiento de la figura del ‘homo economicus, se ha podido comprobar que, paradójicamente, ha tenido mucho que ver la ‘teoría de los juegos’. Si bien fue y sigue siendo utilizada como método para formalizar el presupuesto ‘egoísmo universal’

del 'homo economicus', la entrada en juego de la 'biología evolutiva' en la búsqueda de un 'refinamiento' válido que sirviera como criterio de elección cuando un juego de estrategia soporta dos o más 'equilibrios de Nash', abrió una brecha en la teoría que ha permitido su desarrollo. Las soluciones aportadas por la 'biología evolutiva', como los conceptos de 'estrategia evolutivamente estable' y de 'dinámica de replicación'— permitieron empezar a tener en cuenta otros factores importantes y hasta ese momento marginales en el proceso de elección racional, como los sentimientos, las emociones, las disposiciones, o las preferencias intrínsecas del agente. Esta postura se ha visto muy reforzada por la 'neuroeconomía' durante, principalmente, la última década. A través de aunar la 'teoría de los juegos' con las más avanzadas técnicas de extracción de imágenes cerebrales, los estudios neuroeconómicos han apoyado la idea de que los sentimientos y las emociones juegan un papel determinante en los procesos de elección racional. Todo ello ha llevado a que, actualmente, un sector importante dentro de la propia 'teoría de los juegos' haya ampliado los márgenes de la teoría para poder introducir todas estas nuevas variables y poder seguir avanzando en la descripción y predicción del comportamiento de las personas.

Pero a pesar de estos avances en el campo de la economía experimental, a mi juicio ninguno de los enfoques de 'racionalidad económica' que han emergido del proceso de desgaste de la 'teoría de los juegos' ha llegado al nivel de desarrollo del presentado por Sen hace tres décadas. Si bien todos ellos, incluso los más actuales, parecen preocupados por justificar un nivel racional que permita la introducción de los sentimientos y de las emociones, Sen argumenta sobre la posibilidad de que pueden haber tres niveles de racionalidad: 'autointerés', 'simpatía' y 'compromisos'. Por consiguiente, no sólo el egoísmo y los sentimientos y emociones morales son considerados racionales por Sen, también los valores, los principios y las normas morales que los agentes económicos tienen buenas razones para valorar.

De este modo, ante la hipótesis de partida de que es necesario ampliar los márgenes de la 'racionalidad económica' para situarla a la altura de los estudios de laboratorio y de campo y del nivel exigible por una sociedad plural con un nivel moral post-convencional, la propuesta de Sen se convertía para este estudio en un modelo orientativo central para alcanzar el objetivo. Sin embargo, al llevar a cabo un análisis en profundidad de la propuesta de 'racionalidad económica' de Sen, se ha evidenciado un cierto desequilibrio entre el nivel de los 'compromisos' y los niveles del 'autointerés' y 'simpatía'. A pesar de considerarlo tan importante como los otros dos, Sen no parece desarrollarlo con la misma intensidad. De hecho, no va más allá del altruismo en esta tarea. Por este motivo, el primer

bloque de la tesis doctoral —a través del segundo capítulo— ha tratado de aportar un mayor desarrollo de este nivel de los compromisos desde la reciprocidad, dotándolo de una estructura y un contenido. Y lo ha hecho apoyándose en el trabajo de investigación desarrollado por García-Marzá desde una propuesta de ‘ética económica y empresarial discursiva’. Por una parte, a través de la idea regulativa del ‘contrato moral’, y, por otra parte, mediante el concepto de ‘recursos morales’.

En cuanto a la estructura del nivel de los ‘compromisos’, el ‘contrato moral’ visualiza el conjunto de exigencias y obligaciones mutuas que están en juego para todos los agentes y pacientes de la actividad económica. De la satisfacción de las condiciones del contrato, sustentado en el diálogo entre todos los afectados y en la satisfacción de cuatro principios básicos —comunicación, inclusión, igualdad y reciprocidad—, depende precisamente la posibilidad de alcanzar un acuerdo justo que legitime el resultado de éste.

Y en cuanto al contenido, este nivel de ‘racionalidad económica’ está intrínsecamente relacionado con la generación y potenciación de ‘recursos morales’ tan importantes para la economía como la confianza, la reputación o la reciprocidad. Se trata de recursos que permiten llevar a cabo interacciones entre los agentes, organizaciones o empresas, pero que no pueden generarse plenamente si las acciones y decisiones económicas no satisfacen un mínimo moral compartido. Este tipo especial de capital social, responde a la razón práctica, a la capacidad de los agentes y pacientes para guiarse por juicios morales. Aunque la acción pueda ser muy beneficiosa para los implicados, y sea coherente con unas normas, sentimientos, creencias y valores compartidos por un grupo o comunidad concreto, no logra generar la confianza necesaria si no es fruto del diálogo que busca el ‘acuerdo’ de todos los afectados por ésta.

Ahora bien, aunque se disponía de una propuesta de ‘racionalidad económica’ a la altura del objetivo de esta tesis doctoral y se había trabajado en la adecuación y desarrollo del nivel de lo moral, faltaba dar razón de por qué es mejor ampliar la ‘racionalidad económica’ en sentimientos y emociones y en juicios morales, cuando la mayor parte de los estudios en este sentido llevados a cabo desde la reciprocidad apunta a dos niveles y no a tres: autointerés y simpatía. Para poder responder a esta pregunta, el estudio ha recurrido al mismo elemento que ha logrado que el proceso de ‘crítica a la razón económica’ esté más activo que nunca: la reciprocidad. La idea que ha guiado en todo momento este punto de la investigación, ha sido intentar reconstruir las bases éticas de la reciprocidad para poder justificar la necesidad de una ‘racionalidad económica’ de tres y no de dos niveles.

Para poder hacerlo, bajo el título de ‘Bases Éticas de la Reciprocidad’ el segundo bloque de esta tesis doctoral ha llevado a cabo una aproximación crítica a diferentes explicaciones sobre la reciprocidad en humanos. En un primer momento, el estudio se ha preocupado por conocer cómo la sociobiología ha pasado de explicar la cooperación desde el altruismo a hacerlo desde la reciprocidad. En este sentido, se ha criticado que el ‘altruismo de parentesco’ de Hamilton, el ‘altruismo recíproco’ de Trivers y Axelrod, y el ‘reciprocidad indirecta’ de Alexander y Sugden, no logran superar la relacionalidad diádica o la influencia del ‘homo economicus’.

En un segundo momento, el análisis se ha introducido en aquellas propuestas que parten desde la ‘economía evolutiva’ o que, al menos, mantienen una clara influencia de ésta. Dentro de estas propuestas, el estudio ha destacado el ‘benegoísmo’ de Dennett y Frank y la ‘reciprocidad directa’ de Ostrom. Se trata de dos planteamientos que, aunque no logran escapar totalmente de la influencia del ‘homo economicus’, sí muestran el importante papel que juegan los sentimientos morales en los comportamientos y elecciones de los agentes económicos. En el caso de Ostrom, su perspectiva va un paso más allá al asumir la reciprocidad como ‘capital social’. La parte positiva de esta perspectiva es que consigue salvar el escollo de la reputación previa y de la relación diádica, pero la parte negativa es que se queda en un nivel claramente convencional e instrumental de relacionalidad.

El enfoque más importante que, a mi juicio, se ha realizado desde la ‘economía evolutiva’ tiene que ver con la ‘reciprocidad fuerte’ desarrollada por Bowles y Gintis entre otros. Para estos economistas norteamericanos la reciprocidad en sentido ‘fuerte’ es una preferencia social que, al utilizar capacidades cognitivas, psicológicas y lingüísticas propiamente humanas para implementarse, no está al alcance de otras especies. Se trata de la propensión humana a cooperar con quienes actúan de forma similar y a castigar actitudes no respetuosas con las normas sociales y morales y aun cuando tal conducta conlleve un coste personal elevado. De este modo, la reciprocidad fuerte mantiene una estructura de doble nivel: uno condicional relacionado con la acción recíproca y otro incondicional concerniente al ‘castigo altruista’. Ambos niveles se sustentan en gran medida sobre la capacidad humana tanto para generar normas sociales y morales como para interiorizarlas. Así como también de apoyarse sobre aquellos sentimientos morales y emociones sociales que, como la vergüenza o la culpa, subyacen cuando alguna de estas normas se viola, ya sea por uno mismo o por otros agentes.

La ‘reciprocidad fuerte’ es un ejemplo de cómo puede lograrse la cooperación entre n -personas desde el primer momento. Incluso cuando no existe ni la comunicación necesaria para generar ‘buena reputación’, ni una

‘metanorma’ que castigue tanto a los ‘free-riders’ como a aquellos que no castiguen comportamientos de este tipo. Es la capacidad de interiorizar normas sociales y morales y de sentir sentimientos y emociones como la culpa, la vergüenza o la indignación, lo que ofrece la posibilidad interactuar y mantener la relación. De este modo, la ‘reciprocidad fuerte’ supone un gran avance respecto al resto de propuestas y un principio para reconstruir las bases éticas de la reciprocidad. En primer lugar, porque en uno de los niveles logra desembarazarse totalmente del ‘homo economicus’, y, en segundo lugar, porque propone un tipo de reciprocidad ligado tanto a sentimientos morales como a valores, principios y normas morales.

Ahora bien, como se ha evidenciado el problema principal radica en la despreocupación de cómo se forman esas normas morales que acaban siendo interiorizadas y que generan ‘sentimientos reactivos’ —positivos o negativos— en buena parte de los miembros de un grupo o sociedad, así como de qué criterio de validez se sigue para legitimarlas y para justificar la interiorización de estas normas y no otras.

Bowles y Gintis introducen el ámbito moral para apoyar su teoría, pero no lo desarrollan porque, a mi juicio, están pensando en la funcionalidad adaptativa de las normas. De ser así, es la propia evolución cultural-genética la que acaba determinando su validez. Aquellas normas que demuestran una ventaja competitiva para un grupo o sociedad permanecen estables generación tras generación. Los sujetos, a través de una razón prudencial que les va indicando qué normas son más convenientes para el grupo o sociedad, las acaba interiorizando a través del uso continuado.

De este modo, la originalidad de la propuesta de Bowles y Gintis para ésta tesis doctoral radica en su determinación a la hora de introducir la reciprocidad dentro de un marco normativo. Sin embargo, el problema radica en que, aunque señalan cuál es el camino, no son capaces de concretar su horizonte. Esto es, a pesar de mostrar que tras los comportamientos de los ‘reciprocadores fuertes’ subyace un *deber ser* que orienta sus conductas mediante buenas razones, luego todo queda condicionada a lo que *es*, a aquello que la propia naturaleza va seleccionando como estratégicamente conveniente para la adaptabilidad y subsistencia del grupo o sociedad. Dicho desde una perspectiva económica, sería aquello que ayuda a generar una estrategia estable que permite una ventaja competitiva para los implicados. De esta forma, la función crítica de los agentes racionales que permite revitalizar las normas para que sean vigentes y moralmente válidas, queda inutilizada.

Pero como se ha argumentado junto con Cortina en esta investigación, a los agentes no sólo les preocupa ‘vivir’, sino ‘vivir bien’ de acuerdo con sus

proyectos de 'vida buena'. Y para eso es necesario concretar cuál es ese 'debe ser' que permite que cada cual pueda llevar adelante sus proyectos con independencia de las exigencias de la naturaleza, porque tal vez lo más 'prudente' para un grupo en condiciones extremas sea eliminar a los menos favorecidos para adaptarse a las circunstancias y recrear las condiciones necesarias que permita a los más fuertes —y con ellos el grupo— sobrevivir, pero no por ello tiene que ser lo 'deseable'. Las normas de las cuales fluyen los sentimientos y emociones que permiten a los 'reciprocadores fuertes' comportarse de esa forma particular, aun cuando tales acciones exigen costes elevados que minimizan su beneficio particular, no están relacionadas con lo que *es*, sino con lo que *debería ser*, y eso implica concretarlo mediante un diálogo intersubjetivo que presuponga el cumplimiento de ciertas reglas argumentativas y un principio procedimental. La teoría, a mi juicio, necesita profundizar más en cómo hacer visible ese marco normativo de la reciprocidad, puesto que lo deja a merced de las intuiciones procedentes de los sentimientos y emociones morales que afloran cuando las normas son violentadas.

Finalmente en un tercer momento de este segundo bloque se ha preocupado por algunos de los enfoques reciprocidad que han surgido dentro de una propuesta económica de corte 'humanista'. Uno de ellos ha sido la 'reciprocidad incondicional' de Bruni, una propuesta muy cercana al altruismo que intenta eliminar toda posible interpretación de un uso estratégico del acto recíproco para poder universalizarlo. Para éste, se trata de un tipo de reciprocidad incondicional porque quien da, no espera respuesta del otro, aunque sigue siendo reciprocidad porque la respuesta del otro está implicada en el beneficio intrínseco de la relación. El problema principal de esta propuesta tiene que ver con que la universalidad de una acción está relacionada con su justificación, y eso remite al posible 'acuerdo' de todos los implicados y/o afectados por ella. Bruni se queda en un nivel de la conciencia individual a la hora de determinar qué es universalizable. Además, en tanto que la motivación para establecer una relación y continuar con ella deriva de los resultados 'psicológicos' que produce el propio acto del dar —potenciados si el otro responde, puesto que de ese modo se generan 'bienes relacionales'—, existe una condicionalidad que el autor se niega a reconocer.

La 'reciprocidad transitiva' de Zamagni ha resultado mucho más interesante para satisfacer el objetivo de este estudio. Esta particular forma de entender la reciprocidad también se interesa por las posibilidades de mejorar los resultados de la relación de intercambio económico, pero va más allá. Para Zamagni, la reciprocidad es también una actitud sólo al alcance del ser humano y un mecanismo básico para el logro y mantenimiento de la cooperación entre agentes. Sin embargo, a diferencia

de otras propuestas, su mayor preocupación radica en intentar corregir el déficit de fraternidad de las sociedades postindustriales actuales. Como demuestra Ostrom, en economía la relacionabilidad posibilita superar la barrera del ‘equilibrio subóptimo’ para mejorar los resultados económicos, pero, como muestra Zamagni, también generar aquellos ‘bienes relacionales’ implicados en la autorrealización de las personas —en la felicidad en sentido ‘eudaimónico’— y que florecen de la relación misma y no de los resultados de ésta.

Lo más original de esta propuesta tiene que ver, con una de sus tres características básicas: la ‘transitividad’, puesto que con ella logra alejarse totalmente del ‘homo economicus’. Quien ofrece algo siempre espera que el otro responda proporcionadamente —en calidad y no en cantidad—, aunque no necesariamente sobre él. De esta manera, la persona que da no lo hace pensando en mejorar sus beneficios económicos, sino en empoderar al otro, en capacitarlo. El objetivo principal de la reciprocidad es generar relaciones genuinas que permitan satisfacer las necesidades autorrealizativas de las personas.

Pero sobre todo, este enfoque resulta muy importante para el objetivo de esta tesis doctoral porque introduce varios elementos que ayudan a reconstruir las bases éticas de la reciprocidad: virtudes, carácter y reconocimiento recíproco.

Por una parte, el análisis crítico desarrollado ha mostrado la preocupación de Zamagni por el papel que desempeña la adquisición de virtudes y la construcción del carácter en la generación y la potenciación de la reciprocidad. Virtudes como la participación o la gratuidad, por ejemplo, permiten perfeccionar el carácter de las personas para dirigir sus comportamientos hacia un horizonte de sentido concreto. Esta construcción del carácter también se apoya en la razón prudencial, la cual ofrece orientaciones sobre qué comportamientos son los más indicados para formarse un ‘carácter excelente’ de acuerdo con el ‘bien común’ de la sociedad. Esto es, qué actitudes conviene transformar en hábitos y costumbres para lograr mantener un comportamiento virtuoso a la altura moral de la sociedad. Ahora bien, entre otras cosas falta saber cómo podemos conocer qué es el ‘bien común’ o la ‘altura moral de la sociedad’. Y eso remite al ‘reconocimiento recíproco’ de la dignidad que como seres autónomos dotados de habla y acción merecen los seres humanos.

Curiosamente, se ha podido constatar cómo es el propio Zamagni quien introduce este concepto clave en su teoría, aunque no lo desarrolla en toda su potencialidad. A través de él y del sentimiento de gratuidad que produce, Zamagni logra brillantemente anticipar el ‘acto recíproco’ al ‘don’. Tras el reconocimiento de una mutua dependencia —que ese otro es

necesario para la propia existencia de uno y que uno es necesario para la propia existencia de ese otro— aflora un primer momento de gratuidad que impulsa a ambos a desear relacionarse. Es, por así decirlo, ver al otro y a uno mismo como dones recíprocos, como seres que son fin y medio al mismo tiempo.

Sin embargo, este momento importante del ‘reconocimiento recíproco’, el de reconocerse mutuamente como personas con capacidad y competencia para sentir y emocionarse y, por tanto, para desear construirse un carácter excelente, tampoco dice nada de qué es el ‘bien común’, cuál es la ‘altura moral de la sociedad’ actual o cómo se debería entender un ‘carácter excelente’. De ahí que, a mi juicio, deba entrar en juego otro momento diferente pero complementario del ‘reconocimiento recíproco’: el de reconocerse como personas con capacidades y competencias comunicativas para poder discernir y argumentar sobre aquello que les afecta, tal y como ya se había evidenciado en el primer bloque del estudio. Todos los implicados y/o afectados deben poder participar en el proceso de construcción de ese ‘bien común’ o de cualquier otra cuestión que le afecte, puesto que sólo el diálogo y la posible aceptación de los efectos derivados puede legitimarlo. Este proceso de diálogo, efectivamente, no remite sólo a aspectos relacionados con intereses particulares o colectivos de los participantes, también remite a aquellos intereses generalizables cuya satisfacción se necesaria para generar credibilidad.

Por tanto, la virtud y el carácter son necesarios pero no suficientes. Aunque Zamagni se empeña en separar justicia y reciprocidad, a mi modo de ver esto no es posible. Sin la reciprocidad difícilmente podríamos llegar a conocer qué es lo justo, y sin saber qué es lo justo la reciprocidad podría ayudar a formar un carácter incivil. Lo justo es el marco irrebasable para todo acto recíproco que no desee caer en inhumanidad, mientras que el acto recíproco es la base de la relacionalidad que permite a las personas participar en procesos donde se dialogue en serio para conocer qué es lo justo.

Así pues, este estudio ha intentado determinar que la reciprocidad comienza en el ‘reconocimiento recíproco’ de que las personas —como dijo Kant— no son sólo medios para satisfacer un fin particular, sino fines en sí mismo; seres que tienen valor y no precio. De ese reconocimiento mutuo de la dignidad humana parten dos momentos distintos pero complementarios. Uno que tiene que ver con la capacidad humana de sentir y emocionarse por uno mismo y por los demás, de querer perfeccionarse mediante actos virtuosos que generen un carácter excelente, de amar y apreciar a las personas, de desear dialogar en serio para discernir en relación con los demás qué es lo justo. En definitiva, en poner todo el empeño en desear

que lo justo acontezca. Y otro que tiene que ver con la competencia y capacidad humana para ubicar los universales del habla y para participar en ‘procesos comunicativos’ donde se concretan los mínimos de justicia de una sociedad moralmente plural.

Este segundo bloque de la tesis doctoral, por consiguiente, ha llevado a cabo un análisis crítico de los enfoques más relevantes sobre la reciprocidad para tratar de encontrar aquellos aspectos éticos que subyacen a ésta. Sobre todo, a través de un análisis exhaustivo de las dos propuestas que, a mi juicio, más orientaciones ofrecen en este sentido: la ‘reciprocidad fuerte’ de Bowles y Gintis y la ‘reciprocidad transitiva’ de Zamagni. La aportación final de este bloque ha estado en mostrar que la reciprocidad mantiene unos aspectos éticos que la ‘reciprocidad fuerte’ intuyó pero no concreto, y que la ‘reciprocidad transitiva’ concretó pero no desarrolló en todo su potencial. Esto es, el de una ‘ética cívica pública’ que, a través de lo que Cortina denomina ‘reconocimiento cordial’, logra aunar tanto la búsqueda de lo ‘justo’ —el ‘reconocimiento recíproco’ de la capacidad y competencia comunicativa— como de la ‘vida buena’, el ‘reconocimiento recíproco’ de la capacidad humana de sentir, emocionarse, amar o apreciar al otro en su justa medida.

En tanto que dotados de razón y palabra, los seres humanos poseen autonomía para darse sus propias leyes y para elegir cómo desean vivir su vida. Este momento los convierte en algo absoluto, en un fin en sí mismo que ofrece buenas razones para valorar y apreciar. Pero concretar qué mínimos de justicia forman parte de una sociedad moralmente plural — como reconoce una ética de carácter discursivo— y poder llevar a cabo los proyectos particulares de vida buena —como reconoce la ‘reciprocidad transitiva’— son dos momentos que parten del ‘reconocimiento recíproco’. Básicamente porque ambos necesitan de relacionalidad para poder tener éxito.

Como argumenta Zamagni, la felicidad es pública y relacional, pero también los mínimos de justicia que marcan el nivel post-convencional de una sociedad moralmente plural son públicos y relacionales. De ahí que, a mi juicio, se equivoca al intentar encontrar la forma de separar ambos momentos como si fueran dos cosas distintas. De hecho, ni siquiera sería posible conocer qué normas están a la altura de las sociedades moralmente plurales sin el acto recíproco, como tampoco podría respetarse un proyecto de máximos de felicidad no compartido si éste no estuviera dentro del marco de los mínimos de justicia de las sociedades plurales.

De este modo se entra en la tercera parte de esta tesis doctoral que, como su título indica, se introduce en el terreno más concreto de ‘La Reciprocidad en el Diseño de las Instituciones’. Una vez mostrando por qué

la 'racionalidad económica' necesita ampliar sus márgenes —para estar a la altura de lo empíricamente observable en experimentos de laboratorio y estudios de campo y de lo deseable por una sociedad moralmente plural—, y en qué sentido debería hacerlo —añadiendo, como hace Sen, un nivel referente a las emociones y los sentimientos morales y otro nivel concerniente a los valores, principios y normas morales— la última parte del estudio se ha preocupado por llevar a cabo un estudio crítico sobre el modo de orientar los aspectos éticos de la reciprocidad de la 'racionalidad económica' en el terreno concreto y aplicado del diseño de las instituciones. Y para ello se han estudiado dos propuestas concretas: la propuesta de 'diseño institucional' de Ostrom y el 'enfoque de la economía civil' de Bruni y Zamagni, mostrando finalmente de qué modo nos pueden ayudar a diseñar desde el concepto de 'racionalidad económica recíproca' argumentada en los bloques anteriores las instituciones y las organizaciones.

En el caso de Ostrom, el estudio crítico ha mostrado cómo la politóloga se preocupa básicamente en hallar un camino para aplicar la reciprocidad en el nivel meso. Y para ello se apoya principalmente en las instituciones, puesto que constituyen en sí mismas una forma de regular preferencias sociales tan importantes para la coordinación de la acción social como la reciprocidad. Cree Ostrom que las instituciones influyen directamente en los comportamientos estableciendo mecanismos de recompensas y castigos, e indirectamente ayudando a los individuos a autogobernarse mediante el flujo de información, la asesoría técnica, los mecanismos alternativos para resolver la conflictividad, etc.

En este sentido, se ha podido constatar que para Ostrom las instituciones económicas más robustas y sostenibles son aquellas que se adaptan rápidamente a los cambios culturales, políticos, medioambientales, etc. El diseño, por consiguiente, no es hermético ni tampoco generalizable para Ostrom. Ello sería contraproducente para la institución, puesto que no le permitiría adaptarse ni a sus contextos concretos ni a las nuevas circunstancias. Lo que sí es más o menos igual en todas las instituciones de larga duración, son unos 'principios de diseño' que todas ellas siguen y que permiten, entre otras cosas, atender correctamente a los cambios en el diseño. Condiciones de posibilidad que toda institución debe seguir para mantenerse estable y revitalizada.

Así, Ostrom se preocupa por la necesidad actual de reorientar el diseño institucional desde una 'racionalidad económica' basada en la heterogeneidad motivacional y comportamental del 'homo reciprocans', puesto que de ello depende, la eficiencia, subsistencia y sostenibilidad del sistema o del recurso que gestiona. Aceptar este hecho equivale a reconocer que ni el 'homo economicus' es el único capaz de moverse

exitosamente dentro de la economía, ni tampoco el más racional o el que mejores resultados logra. Pero sobre todo rompe con la idea preconcebida de que la 'acción colectiva' es imposible o, al menos, desaconsejable por las dramáticas consecuencias que comporta.

Como se ha podido comprobar en el análisis crítico realizado, esta cuestión resulta clave para Ostrom. Principalmente, porque permite a los agentes implicarse en el propio cambio institucional, lo cual resulta más beneficioso y sostenible. Desde una racionalidad ampliada en sus márgenes, los agentes dejan atrás la trampa del egoísmo y recuperan la confianza en sus posibilidades. Ahora reconoce y reconocen sus capacidades para coordinar una acción colectiva que permita entenderse con los demás sobre las 'reglas' y 'reglas de uso' que constituyen la institución económica. Este hecho es fundamental para Ostrom, puesto que está intrínsecamente relacionado con buena parte de esos 'principios del diseño' o condiciones de posibilidad que han demostrado su valía durante siglos de existencia. Muchas políticas gubernamentales estatales o locales a lo largo de la historia han acabado con instituciones fuertes, ventajosas y sostenibles por apoyarse en el presupuesto del 'homo economicus' y desconfiar de la capacidad de las personas para poder llevar a cabo acciones colectivas. Ello ha generado su control estatal o su privatización, algo que ha agravado sus problemas de ineficiencia o insostenibilidad.

Tras este estudio de la propuesta concreta de diseño de instituciones de acción colectiva se ha abordado críticamente a lo largo del séptimo capítulo de este trabajo de investigación el 'enfoque de la economía civil' desarrollado por Bruni y Zamagni. Una propuesta que busca, principalmente, corregir el déficit de fraternidad de las sociedades postindustriales actuales mediante la implementación de la reciprocidad en la economía, y que presenta la relevancia para este estudio por lo que tiene de orientar de las organizaciones con y sin ánimo de lucro desde un concepto de racionalidad relacional.

Bruni y Zamagni tratan de mostrar que los problemas económicos, sociales y medioambientales por los que atraviesan las economías de mercado y las sociedades post-industriales, tienen que ver con la falta de relacionalidad fruto de una 'racionalidad económica' fundamentada en el 'egoísmo universal'. Este hecho condiciona el progreso económico y lastra la satisfacción de aquellos 'bienes relacionales' que están implicados en la autorrealización de las personas.

La idea que subyace tras el 'enfoque de la economía civil' es que sociedades actuales tienen necesidades adquisitivas y, sobre todo autorrealizativas. Sin embargo, las economías de mercado se han convertido en máquinas muy eficientes para producir recursos

relacionados con las necesidades adquisitivas de las personas —aquellos que se obtienen y se consumen en solitario— pero altamente ineficaces para generar bienes que satisfagan sus necesidades autorrealizativas —aquellos se generan y se disfrutan en compañía—. Bruni y Zamagni proponen que la solución pasa por aplicar e implementar la reciprocidad en la actividad económica mediante organizaciones y empresas civiles que operen en igualdad de condiciones dentro del mercado, aquellas que se orientan principalmente por la lógica de la reciprocidad. De esta forma, se complementarían tres principios básicos e insustituibles para la economía —eficiencia, equidad y reciprocidad— que gestionan tres bienes fundamentales para las personas —adquisitivos, de justicia y relacionales—

En este sentido, Bruni y Zamagni señalan que las instituciones económicas son fundamentales para ayudar a corregir los problemas actuales de la economía y la sociedad, puesto que son ellas las que tienen la capacidad de fomentar y promover en igualdad de condiciones aquellas organizaciones y empresas de la sociedad civil que realizan su tarea desde una racionalidad en la reciprocidad. Pero mientras el diseño institucional continúe bajo la influencia del ‘homo economicus’, difícilmente podrá ser una realidad. Fundamentalmente, porque las instituciones del mercado favorecen actualmente comportamientos eficientes y penalizan al resto por irracionales. Es necesario revisar ese diseño institucional que, como muestra Ostrom, no sólo no es posible sino necesario para un correcto y sostenible funcionamiento de la institución.

La propuesta de ‘economía civil’ desarrollada por Bruni y Zamagni se ha convertido actualmente en una alternativa a la economía tradicional sustentada sobre la racionalidad del ‘homo economicus’. De hecho, son muchos los ejemplos de organizaciones y empresas de la sociedad civil que a lo largo del mundo están desarrollando su trabajo desde la lógica de la reciprocidad, y también es cada vez más evidente la impronta que está dejando la teoría en diferentes sectores del ámbito académico a nivel internacional.

Finalmente, el octavo y último capítulo de esta tesis doctoral —‘Racionalidad Económica Recíproca para el Diseño de Instituciones y Organizaciones’— ha querido mostrar de qué modo se podrían perfeccionar las propuestas de diseño de instituciones analizadas en el último bloque. La finalidad es pues orientar el diseño tanto de las instituciones de acción colectiva como de las organizaciones con y sin ánimo de lucro desde la propuesta de esta tesis doctoral de una ‘racionalidad económica recíproca’. Pues, a pesar de que la propuesta de Ostrom está muy desarrollada y es altamente enriquecedora, este estudio ha tratado de orientarla desde las bases éticas de la reciprocidad para salvar algunos problemas observados. Principalmente, en cuanto a la justificación o legitimidad de la institución

económica, ya que se queda en un nivel de convencional de desarrollo moral que lo impide. La propia Ostrom reconoce que las reglas no funcionan adecuadamente si los implicados no las consideran como 'justas', sin embargo, paradójicamente sólo reconoce simbiosis con Sen en cuanto a los niveles racionales de 'autointerés' y de 'simpatía'. El estudio de las bases éticas de la reciprocidad llevado a cabo en esta tesis doctoral, ha mostrado la importancia del nivel de la justificación moral en los comportamientos racionalmente recíprocos. Pero la propuesta de Ostrom está lejos de ello por, entre otras cosas, no reconocer las competencias y capacidades tanto comunicativas como sintientes y emotivas de los afectados por las instituciones.

También en esta misma línea esta tesis doctoral ha tratado de proponer orientaciones para el desarrollo del 'enfoque de la economía civil' desde la reconstrucción de las bases éticas de la reciprocidad. Principalmente, y como en el caso de la propuesta de Ostrom, dirigiendo la atención hacia la legitimidad y credibilidad de la actividad económica. Esto es, la 'economía civil' necesita sustentarse sobre los mínimos de justicia de una 'ética pública cívica' para estar a la altura moral post-convencional de las sociedades plurales actuales. Porque las propuestas de 'éticas de máximos' como el enfoque de la 'economía civil' y una 'ética de mínimos' como es la 'ética pública cívica' no son dos cosas diferentes, sino dos momentos distintos de una misma cosa. Las 'éticas de mínimos' se alimentan de las 'éticas de máximos' y las 'éticas de máximos' se construyen y revisan desde los mínimos que una sociedad moralmente plural considera irrebasables. El marco normativo que se ha de tener siempre en cuenta para no incurrir en inhumanidad.

En definitiva, esta tesis doctoral ha llevado a cabo un estudio sobre uno de los conceptos más novedosos introducidos en el estudio de la racional económica —la reciprocidad— con el objetivo de aportar buenas razones de por qué y en qué sentido la 'racionalidad económica' necesita reconceptualizarse para ajustarse a lo observable empíricamente y lo exigible moralmente.

En este sentido, los estudios llevados a cabo mediante experimentos de laboratorio con juegos de estrategia y estudios de campo sobre contextos concretos de actividad humana han observado que el uso de la reciprocidad entre agentes económicos es un comportamiento habitual que, además, ofrece mejores y más sostenibles resultados que el supuestamente racional: el únicamente autointeresado. Estas evidencias han generado que se esté empezando a hablar de una 'racionalidad económica recíproca'; de una racionalidad que es relacional y no individualista. El problema que se ha detectado en este trabajo de investigación es la falta de un estudio más profundo sobre las bases éticas de la reciprocidad, y, por tanto, de la

‘racionalidad económica’. Muchos de los estudios al respecto intuyen o, incluso, concretan cuáles son esas bases, pero no profundizan suficientemente. Por este motivo, quedan reducidas a meras intuiciones sobre sentimientos y emociones y diluidas en un nivel de ‘racionalidad simpática’ importante pero no suficiente.

Esta investigación ha ahondado en ello para ofrecer orientaciones a la revisión crítica actual sobre los márgenes de la ‘racionalidad económica’ tanto en el terreno teórico como concreto y aplicado. La propuesta final ha pretendido mostrar cómo esta ampliación en el nivel concreto y aplicado del diseño institucional requiere ser coherente con la heterogeneidad motivacional y comportamental observada en el agente, pero también con el horizonte de sentido económico. La aplicación de esta ‘racionalidad económica relacional’ también debe tener en cuenta el fundamento normativo que subyace a la reciprocidad y que permite justificar y legitimar socialmente toda actividad económica.

CONCLUSIONS

The aim of this doctoral thesis was to offer an in-depth analysis of reciprocity in an attempt to demonstrate why *economic rationality* must be reconceptualised, and what direction this task should go in. Starting from the hypothesis that economic rationality needs to extend its scope in order to be worthy of what is both observable and demandable, the study has shown how the confirmation of people's continued use of reciprocity in highly competitive contexts strengthens the idea that the motivational and behavioural heterogeneity of economic agents reveals inconsistencies in the supposed *universal selfishness* on which the prevalent rationality of *homo economicus* is based. Furthermore however, certain underlying normative minimums of reciprocity constitute its horizon of meaning and must also be taken into account when extending the scope of *economic rationality*. Consequently, the final conclusion of the study is that the reconceptualisation of rationality must be guided by the feelings and emotions that shape the agent's behaviour and the decisions he/she takes, as well as the moral principles, norms and values that constitute the post-conventional moral standard demanded by plural societies and that have a major influence on the entire process.

The choice of *reciprocity* as a fundamental aspect from which to explore the *critique of economic rationality* was not, however, without its difficulties both before and during the preparation of the thesis. The first of these difficulties arose in the form of doubts over the viability of the undertaking. Although the extension of the scope of *economic rationality* has been extensively examined over the last seventy years or more, since Simon put forward limits for *perfect rationality*, to do so from the position of *reciprocity* presented reasonable grounds for doubt because of the innovative nature of the question, and in all likelihood, the scant specialised literature on the subject. Indeed, practically no research has been carried out from an *economic and business ethics* stance that attempts to explore the reconceptualisation of *economic rationality* from the perspective of reciprocity. For this reason, the thesis analysed the specific, mostly economic, sources that are investigating the scope of *economic rationality* in this way, from authors such as Bowles, Bruni, Ferh, Fischbacher, Frank, Gächter, Gintis, Ostrom, Rockenbach, and Zamagni, and is based on the body of accumulated research from the Valencia School in the area of *economic and business ethics*, particularly the work of Cortina, Conill and García-Marzá, to reconstruct the normative grounding of reciprocity.

A further problem was the polysemy of the concept and the diversity of approaches to it, factors that complicated the search for the ethical bases of reciprocity. In this case, although other alternatives were available, the search was made in related studies that, with a focus on the economic agent, are currently most relevant in the academic sphere. Following a critical analysis of the proposals, two were selected for more extensive study and taken as starting points from which to explore the reconstruction of the ethical bases of reciprocity: *strong reciprocity* and *transitive reciprocity*. These two proposals were selected because, in my view, not only do they demonstrate a greater theoretical and practical maturity and development than others, but also because they intuit that moral values, feelings and principles are intrinsically involved in the selection processes and reciprocal behaviours in highly competitive contexts, aspects that have been highlighted in the study.

Yet despite the initial difficulties, the objective of the doctoral thesis — to attempt to show that it is both possible and necessary to extend the scope of *homo economicus* to make it worthy of the most recent research in economics and critical philosophy, and of the demands of today's plural society— has been achieved over the three sections and eight chapters of this study.

The first of these sections, entitled 'Ethical bases of economic rationality', demonstrated how, since the modern age, economic rationality has been shaped around the paradigmatic figure of *homo economicus*, a selfish being, a maximiser of utilities that, paradoxically, is incapable of relating to others in order to achieve what he/she so strongly desires: optimum economic benefit. His/her main problem lies in the fact that, being unable to escape from the trap designed by his/her own self-interested preferences, he/she repeatedly clings to the *sub-optimum equilibrium* as the best choice for maximising his/her utility. For this and other reasons, although its current prevalence within economic theory is beyond question, the idea of a behaviourally and motivationally homogenous being becomes increasingly more inconsistent and difficult to sustain.

In an analysis of the reasons why this figure of *homo economicus* has grown weaker, game theory, paradoxically, has had a significant impact. Although game theory continues to be used as a method to formalise the supposed *universal selfishness* of *homo economicus*, the appearance of *evolutionary biology*, in pursuit of a valid *refinement* that could serve as a criterion of choice when a game of strategy has two or more *Nash equilibriums*, opened up a gap in the theory that allowed for its development. The solutions provided by *evolutionary biology*—such as the concepts of *evolutionary stable strategy* and the *dynamics of replication*—

enabled other important factors to be taken into account that had previously been marginal in the process of rational choice, such as the agent's feelings, emotions, dispositions or intrinsic preferences. Over the last decade, *neuroeconomics* has strengthened this position considerably. By combining game theory with the most advanced brain imaging techniques, neuroeconomic studies lend support to the idea that feelings and emotions play a decisive role in the processes of rational choice. This has brought us to a point where today, an important sector within game theory has extended the scope of the theory to introduce these new variables and to continue advancing in the description and prediction of people's behaviour.

Despite the advances in the field of experimental economics, however, it is my view that none of the *economic rationality* approaches to emerge from the process of erosion of *game theory* has come near the level of development presented by Sen three decades ago. Although all of them, even the most recent, appear to seek to justify a rational level that would allow feelings and emotions to be admitted, Sen argues that there may be three forms of rationality: *self-interest*, *sympathy* and *commitment*. Consequently, Sen considers not only selfishness and moral feelings and emotions as rational, but also the moral values, principles and norms that economic agents have good reason to value.

Sen's proposal is, therefore, a central guiding model in view of the initial hypothesis of this study, that the scope of *economic rationality* needs to be extended to bring it in line with laboratory and field studies, and with that demanded by a plural society with a post-conventional moral standard. However, an in-depth analysis of Sen's *economic rationality* proposal evidenced some imbalance between the level of *commitment* and the levels of *self-interest* and *sympathy*. Although he regards it as being just as important as the other two, Sen does not appear to develop the level of commitment so intensely. For this reason, the second chapter of the doctoral thesis endeavoured to further develop this level of commitment based on a proposal from *discourse economic and business ethics*, by providing a structure and content following the research work of García-Marzá, firstly through the regulatory idea of the *moral contract*, and secondly through the concept of *moral resources*.

With regard to the structure of the level of *commitment*, the *moral contract* views the set of mutual demands and obligations at stake for all agents and those affected by economic activity. The possibility of reaching a fair agreement that legitimises the result of this contract, sustained on dialogue among all those affected and the satisfaction of four basic principles —communication, inclusion, equality and reciprocity— depends on whether the conditions of the contract are met.

And with regard to content, the level of *economic rationality* is intrinsically related to the generation and strengthening of the *moral resources* that are vitally important for the economy, such as trust, reputation and reciprocity. These resources allow interactions to take place between agents, organisations and businesses, but they cannot be generated fully if the economic actions and decisions do not satisfy a shared moral minimum. This special type of social capital corresponds to practical reason, to the capacity of agents and those affected to be guided by moral judgements. Although the action may be highly beneficial for those involved, and may be coherent with some norms, feelings, beliefs and values shared by a specific group or community, it will not generate the necessary confidence if it does not result from dialogue in pursuit of the *agreement* of all those affected by it.

Therefore, although there is a proposal for economic rationality that falls in line with the objective of this doctoral thesis, and work has been done on adapting and developing it at the moral level, it fails to account for why it is better to extend *economic rationality* to include feelings and emotions and moral judgements, when most studies in this line based on reciprocity identify two, not three, levels: self-interest and sympathy. In order to respond to this question, the study turned to reciprocity, the element that has activated the *critique of economic reason* process more than ever. The idea guiding this part of the research was the reconstruction of the ethical bases of reciprocity to justify the need for a three-level economic rationality, rather than just two levels.

To this end, section two of the thesis, 'Ethical bases of reciprocity', offered a critical approach to the different explanations of reciprocity among people. Firstly, the study explored the shift in a sociobiological explanation of cooperation based on altruism to one based on reciprocity. Hamilton's kin altruism, Trivers and Axelrod's reciprocal altruism and Alexander and Sugden's indirect reciprocity were criticised as not overcoming the dyadic relationality or the influence of *homo economicus*.

The second stage of the analysis explored proposals based on evolutionary *economics*, or at least clearly influenced by it. The study highlighted Dennett and Frank's *benselfishness* and Ostrom's *direct reciprocity*. These two approaches, although not completely free from the influence of *homo economicus*, demonstrate the significant role of moral feelings in economic agents' behaviours and choices. Ostrom's perspective goes one step further to consider reciprocity as *social capital*. The positive aspect of this perspective is that it manages to avoid the pitfall of previous reputation and the dyadic relation, but on the negative side it remains at a clearly conventional and instrumental level of relationality.

It is my view that the most important approach from the *evolutionary economics* stance is that related to *strong reciprocity*, developed by Bowles and Gintis among others. These North American economists consider that reciprocity in the *strong* sense is a social preference that, since it is implemented using strictly human cognitive, psychological and linguistic capabilities, is beyond the reach of other species. It refers to the human inclination to cooperate with those who act in a similar way and punish attitudes that do not respect the social and moral norms, even when such behaviour comes at a high personal cost. Strong reciprocity, therefore, has a two level structure: a conditional level related to reciprocal action, and a second, unconditional level associated with *altruistic punishment*. To a large extent, both levels are sustained on the human capacity to generate and internalise social and moral norms, and also to rely on moral feelings and social emotions, like shame or guilt, that surface when any of these norms are violated, whether by oneself or by other agents.

Strong reciprocity is one example of how to achieve cooperation among *n*-persons from the initial moment, even when there is neither the communication necessary to generate *good reputation*, nor a *metanorm* that punishes both free riders and those that do not punish this type of behaviour. The capacity to internalise social and moral norms and to feel sentiments and emotions like guilt, shame or indignation is what makes it possible to interact and maintain the relationship. In this way, *strong reciprocity* is a huge advance on other proposals and a principle from which to reconstruct the ethical bases of reciprocity, firstly because it completely does away with *homo economicus* at one of the levels, and secondly, because it proposes a type of reciprocity linked to moral sentiments as well as values, principles and moral norms.

However, as shown above, the main problem lies in the indifference about the way these moral norms are formed, norms that are eventually internalised and generate *reactive feelings* —positive or negative— in most members of a group or society, together with indifference about which validity criterion is followed to legitimise and justify the internalisation of these norms, as opposed to others.

Bowles and Gintis introduce the moral sphere to support their theory, but they do not develop it because, I believe, they are concerned with the adaptive functionality of the norms. If this is the case, cultural-genetic evolution itself that ends up determining their validity. The norms that demonstrate a competitive advantage for a group or society remain stable from one generation to another. Prudential reason indicates the most appropriate norms for the group or society, norms that people eventually internalise through continued use.

For this doctoral thesis, therefore, the originality of Bowles and Gintis' proposal lies in its determination to introduce reciprocity into a normative frame. However, the problem lies in the fact that while they point out which path to follow, they are not able to specify its horizon. In other words, despite showing that there is an underlying *must be* behind the behaviour of *strong reciprocators*, which guides their behaviour through good reasons, everything then is conditioned to what *is*, to what nature itself selects as strategically useful for the adaptability and survival of the group or society. From an economic perspective, this would be whatever helps to generate a stable society that gives those involved a competitive advantage. In this way, the rational agents' critical function, that which enables the norms to be revitalised to make them current and morally valid, is not used.

However, as argued along with Cortina in this research, agents are not only concerned with *living*, but also with *living well* in line with their *good life* projects. And to do this, it is necessary to specify what this *must be* is that allows each person to take his or her projects forward regardless of the demands of nature, because perhaps the most *prudent* for a group in extreme conditions would be to eliminate the least favoured in order to adapt to the circumstances and recreate the conditions necessary that allow the strongest —and with them the group— to survive, although this does not mean that it has to be *desirable*. The norms that influence the feelings and emotions that allow the *strong reciprocators* to behave in this particular way, even when such actions demand high costs that minimise their particular benefit, are not related to what *is*, but to what *ought to be*, and this implies it must be specified through intersubjective dialogue that assumes certain debating rules and a procedural principle are complied with. The theory, in my view, needs to explore further how this normative framework of reciprocity can be made visible, since it is left at the mercy of intuitions originating from the moral feelings and emotions that surface when the norms are violated.

Finally, chapter five, the last one in this section, examined some of the approaches to reciprocity from the *humanistic* economics proposal. One of these is Bruni's *unconditional reciprocity*, a proposal closely linked to altruism that attempts to eliminate all possible interpretations of a strategic use of the reciprocal act so it can be universalised. Bruni considers it to be a type of unconditional reciprocity because the giver does not expect a response from the other, although it is still reciprocal because the other's response is implied in the intrinsic benefit of the relationship. The main problem with this proposal concerns the idea that the universality of an action is related to its justification, and this leads to the possible *agreement* of all parties involved in and/or affected by it.

Bruni remains at a level of individual awareness when determining what is universalisable. Moreover, inasmuch as the motivation to establish a relationship and continue it derives from the *psychological* outcomes that cause the giving action —fortified if the other responds, since this is how *relational goods* are generated—, there is a conditionality that the author fails to recognise.

Zamagni's *transitive reciprocity* came much closer to meeting the objective of this study. This particular way of understanding reciprocity also concerns the possibilities of improving results from the economic exchange relationship, but not in the same way as other proposals. Zamagni also considers *transitive reciprocity* as an attitude only within human grasp and a basic mechanism for achieving and maintaining cooperation between agents. However, in contrast to other proposals, its main concern lies in its attempt to correct the deficit of fraternity in today's post-industrial societies. As Ostrom demonstrates, in economics relationality allows the *sub-optimal equilibrium* barrier to be overcome so as to improve economic results but, as Zamagni shows, also to generate the *relational goods* that people's self-realisation entails —happiness in the *eudaimonic* sense— at that spring from the relationship itself and not its outcomes.

The most original aspect of this proposal concerns one of its three basic characteristics: *transitivity*, which is what distances it completely from *homo economicus*. The person who offers something always expects that the other will respond proportionally —in quality, not quantity— but not necessarily to him or herself. Hence, the giver is not thinking about improving his/her economic benefits when s/he gives, but rather s/he is concerned with empowering, or extending the capabilities of the other. The main purpose of reciprocity is to generate genuine relationships that allow people's needs for self-realisation to be satisfied.

But above all, this approach is valuable to meet the objective of this thesis because it introduces various elements that help to reconstruct the ethical bases of reciprocity: virtues, character and mutual recognition.

On one hand, the critical analysis demonstrated Zamagni's concern for the role of virtue acquisition and character building in generating and strengthening reciprocity. Virtues like participation or gratitude, for example, allow people's characters to be perfected to guide their behaviours towards a specific horizon of meaning. This character building is also based on prudential reason, which offers guidance on the most appropriate behaviours to shape an *excellent character* in harmony with the *common good* of the society. In other words, which attitudes might be usefully transformed into habits and customs that can maintain virtuous

behaviour which meets society's moral standard. However, among other things, we need to know how we can learn what the *common good* or the *society's moral standard* are. And this brings us to the *mutual recognition* of the dignity that, as autonomous subjects of speech and action, human beings deserve.

Interestingly, Zamagni himself introduces this key concept in his theory, although he does not develop it to its full potential. Through it and the feeling of gratuitousness that it causes, Zamagni brilliantly anticipates the *reciprocal act* as *gift*. Once mutual dependency is recognised —the recognition that the other is necessary for one's very existence, and vice versa— the first stage of gratuitousness flourishes that motivates a desire to relate in the two parties; in other words the other and oneself are seen as reciprocal gifts, as beings that are a means and an end at the same time.

However, this crucial stage of *mutual recognition*, the recognition of the other as a person with the capacity and competence to feel and experience emotions and, therefore, to be willing to build an excellent character, does not say anything about what the *common good* or the current *moral standard of the society* are, or how an *excellent character* should be understood. Therefore, I believe, another different but complementary stage of *mutual recognition* should come into play: that of recognising each other as people with communicative capacities and competencies that allow them to perceive and argue what it is that affects them, as evidenced in the first section of the study. All involved and/or affected parties must be able to participate in the process of constructing this *common good*, or any other issue that affects them, since only dialogue and the possible acceptance of the effects deriving from it can give it legitimacy. This process of dialogue, effectively, does not only refer to aspects relating to the individual or collective interests of the participants; generalisable interests that must be satisfied to generate credibility are also at stake.

Virtue and character, therefore, are necessary but not sufficient. Although Zamagni insists on separating fairness and reciprocity, this is not possible. Without reciprocity we cannot easily know what is fair, and without fairness, reciprocity may contribute to shaping an uncivil character. Fairness is the insurmountable frame for every reciprocal act that wants to avoid the trap of inhumanity, while the reciprocal act is the base for the relationality that allows people to participate in the processes where serious dialogue takes place to discover what is fair.

The study, therefore, attempted to establish that reciprocity begins with the *mutual recognition* that people —as Kant stated— are not merely means to satisfy a particular end, but rather ends in themselves; beings that have value, not price. Two distinct but complementary stages come out of this

mutual recognition of human dignity; one is related to the human capacity to feel and experience emotions for oneself and for others, to want to improve through virtuous acts that generate excellent character, to love and appreciate people, to want to enter into serious dialogue to discover alongside others what is fair. In sum, to make every effort in wanting what is fair to come about. The second is related to the human competence and capacity to place the universals of speech and participation in communicative processes that establish the norms of fairness.

This section of the thesis, therefore, critically analysed the most relevant approaches to reciprocity in an attempt to discover its underlying ethical aspects, and in particular, through the exhaustive analysis of the two proposals that, in my view, provide the most guidance on this matter: Bowles and Gintis' *strong reciprocity* and Zamagni's *transitive reciprocity*. The final contribution in this section was to demonstrate that reciprocity has some ethical aspects that *strong reciprocity* intuitively grasps but does not specify, and that *transitive reciprocity* specifies but does not develop to their full potential. In other words, a *civic public ethics* that, through what Cortina terms *cordial recognition*, manages to combine the pursuit of *fairness* —the reciprocal recognition of communicative capacity and competency— with the *good life*, the *mutual recognition* of human capacity to feel, experience emotion, love or appreciate the other accordingly.

Because human beings have reason and speech, they have the autonomy to create their own laws and to choose how they wish to live their lives. This circumstance turns them into something absolute, an end in itself that offers good reasons for valuing and appreciating. But establishing which minimums of justice form part of a morally plural society —as recognised by discourse ethics— and can carry forward individual good life projects —such as recognising *transitive reciprocity*— are two aspects that are based on *mutual recognition*, essentially because both require relationality in order to be successful.

As Zamagni argues, happiness is public and relational, but so are the minimums of justice that mark the post-conventional level of a plural society. In my view therefore, it is a mistake to try and find a way of separating these two aspects as though they were two different things. Indeed, it would not even be possible to know which norms meet the standards of morally plural societies without the reciprocal act, nor to be able to respect an unshared project of maximums of happiness if it does not fall within the frame of the minimums of justice of plural societies.

This brings us to the third section of the doctoral thesis which, as its title indicates, enters into a more specific field of 'Reciprocity in Institutional Design'. Having demonstrated why *economic rationality* needs

to extend its scope—in order to be worthy of what is empirically observable in laboratory experiments and field studies and of what is desirable for a morally plural society—and in what direction this extension should go—with, following Sen, the addition of a level referring to moral emotions and feelings, and another level concerning moral values, principles and norms—the final part of the research set out to undertake a critical study into how to guide ethical aspects of the reciprocity of *economic rationality* in the specific, applied field of institutional design. Two proposals were studied to this end: Ostrom's *institutional design* proposal, and the *civil economy approach* put forward by Bruni and Zamagni, to show how they can help us to design institutions and organisations based on the concept of reciprocal economic rationality explained in the two previous sections.

In the case of the political scientist Ostrom, the critical study revealed her essential concern with finding a way to apply reciprocity at the meso level. To this end, she bases her proposal on institutions, since in themselves they constitute a way of regulating such important social preferences for coordinating social action as reciprocity. Ostrom believes that institutions have a direct influence on behaviours by establishing mechanisms for compensation and punishment, and indirectly help individuals to self govern through information flow, technical advice, alternative conflict resolution mechanisms, etc.

Chapter six of this thesis showed that Ostrom's idea lies in understanding that the most robust and sustainable economic institutions are those that adapt quickly to cultural, political and environmental changes. Design, therefore, according to Ostrom, is neither hermetic nor generalisable; this would be counter-productive for the institution, since it would prevent it from adapting to its own specific contexts and to new circumstances. What are broadly similar in all long-lasting institutions are certain *design principles* that all of them follow and that allow them, among other things, to deal properly with changes in design; conditions of possibility that every institutions must follow in order to remain stable and revitalised.

In this sense, Ostrom is concerned with the current need to redirect institutional design from a position of *economic rationality* based on the motivational and behavioural heterogeneity of *homo reciprocans*, since the efficiency, survival and sustainability of the system or the resource that manages it depend on that. By accepting this, *homo economicus* is implicitly recognised as neither the only active element within the economy, nor the most rational, nor the achiever of the best results. But, above all, it breaks with the preconceived idea that *collective action* is impossible or, at least, unadvisable because of its dramatic consequences.

As this critical analysis has shown, this is a key question for Ostrom, essentially because it allows agents to become involved in institutional change itself, which is more beneficial and sustainable. When the scope of a rationality is extended, agents leave the trap of selfishness behind and regain confidence in their own potential. Now they recognise their capabilities to coordinate a collective action that allows them to understand alongside others the *rules* and *terms of use* that make up the economic institution. This is the key to Ostrom's thesis, since it is intrinsically related to most of the *design principles* or conditions of possibility that have proved their worth over the centuries of their existence. Throughout history, many state or local government policies have done away with strong, advantageous and sustainable institutions and turned to support from the presumption of *homo economicus*, mistrustful that people are capable on their own of undertaking collective action. This has led to state control or privatisation, which has heightened their inefficiency or unsustainability problems.

Following the study of the specific institutional design proposal for collective action, the seventh chapter critically analyses the *civil economy approach* put forward by Bruni and Zamagni. Essentially this proposal seeks to correct the deficit of fraternity in today's post-industrial societies by introducing reciprocity into the economy, and is relevant to this study in that it uses the concept of relational rationality to guide both profit-driven and not-for-profit organisations.

Bruni and Zamagni set out to show that the economic, social and environmental problems facing market economies and post-industrial societies are related to the lack of relationality deriving from an *economic rationality* grounded on *universal selfishness*. This fact conditions economic progress and hinders the satisfaction of *relational goods* that are involved in people's self-realisation.

The underlying idea of the *civil economy approach* is that today's societies have acquisition needs, and above all, self-realisation needs. However, market economies have become machines that are highly efficient in producing resources associated with people's acquisition needs—those obtained and consumed alone— but extremely inefficient in generating goods that satisfy their self-realisation needs—those generated and enjoyed with others. Bruni and Zamagni propose a solution that applies and implements reciprocity in economic activity through civil organisations and companies operating in equal conditions within the market, those guided in the main by the logic of reciprocity. This solution would add three principles that are basic and irreplaceable for the economy—efficiency, equity and reciprocity— which manage three goods that are essential to people—acquisitional, justice and relational.

In this way Bruni and Zamagni highlight the fact that economic institutions are fundamental in helping to correct the present problems in the economy and society, since they have the capacity to encourage and promote, in equal conditions, those organisations and businesses in civil society that carry out their activities based on rationality in reciprocity. But as long as institutional design remains under the influence of *homo economicus*, this is unlikely to become a reality, essentially because the market institutions currently favour efficient behaviours, penalising any other behaviour as irrational. A review of this institutional design is needed, a design that, as Ostrom shows, is not only possible but also necessary for the institution to function properly and sustainably.

The civil economy proposal developed by Bruni and Zamagni has now become an alternative to the traditional economy based on the rationality of *homo economicus*. Many civil society organisations and businesses across the world are carrying out their activities based on the logic of reciprocity. Similarly, there is also evidence that the proposal is increasingly taking root in various academic sectors at an international level.

Finally, the eighth and concluding chapter of this doctoral thesis attempted to demonstrate how the proposals for institutional design analysed in the previous section might be improved. The purpose of this is to guide the design of both institutions for collective action and profit-driven and not-for-profit organisations through the proposal of this doctoral thesis for a reciprocal economic rationality.

Hence, despite the fact that Ostrom's proposal has been extensively developed and is highly enriching, the present study attempted to adapt it from the ethical bases of reciprocity to avoid certain problems that have been noted, essentially, regarding the justification or legitimacy of the economic institution, since it remains at a conventional level of moral development which impedes its justification or legitimisation. Ostrom herself recognises that the rules work inadequately if those involved do not consider them to be fair; however, paradoxically, she only acknowledges symbiosis with Sen on the rational levels of *self-interest* and *sympathy*. The study of the ethical bases of reciprocity undertaken in this doctoral thesis has shown the importance of the level of moral justification in rationally reciprocal behaviour. Ostrom's proposal, however, lies a long way from this, among other things because it does not recognise the communicative, sentient and emotive competencies and capacities of those affected by institutions.

In the same vein, this thesis also attempted to propose orientations for the development of a *civil economy approach* from the reconstruction of

the ethical bases of reciprocity, principally, and as in the case of Ostrom's proposal, by directing attention towards the legitimacy and credibility of economic activity. In other words, the *civil economy* must be grounded on the minimums of justice of a *public civic ethics* in order to meet societies' post-conventional moral standards. This is because the proposals for an *ethics of maximums*, like the *civil economy* approach, and an *ethics of minimums*, such as *civic public ethics*, are not two different things, but two distinct aspects of the same thing. The *ethics of minimums* are nourished by the *ethics of maximums*, and the *ethics of maximums* are constructed and revised from the basis of the minimums that a morally plural society deems insuperable, the normative framework that must be taken into account to avoid inhumanity.

In conclusion, this doctoral thesis studied one of the most innovative concepts to appear in the study of rational economy —reciprocity— with the aim of providing good reasons why and in what direction *economic rationality* needs to be reconceptualised in order to adapt to what can be empirically observed and morally demanded.

In this vein, laboratory experiments using games of strategy and field studies into specific contexts of human activity have found the use of reciprocity among economic agents to be a commonplace behaviour that, moreover, leads to better, more sustainable results than supposedly rational solely self-interested behaviour. This evidence has led to incipient talk of *reciprocal economic rationality*; a relational, non-individualist rationality. The problem detected in this research is the lack of a deeper study into the ethical bases of reciprocity and therefore, of economic rationality. Many of these studies intuit or even specify what these bases are, but they do not go deeply enough. As a result, they remain as mere intuitions about feelings and emotions, diluted at an important but insufficient level of *sympathetic rationality*.

This study explored the matter in depth to offer some orientation to current critical review on the scope of economic rationality in the theoretical as well as the specific and applied fields. The final proposal attempted to show how this extension at the specific and applied level of institutional design must be coherent with the motivational and behavioural heterogeneity observed in the agent, but also with the economic horizon of meaning. The application of this *relational economic rationality* must also take into account the normative grounding that underlies reciprocity and that allows all economic activity to be justified and legitimised.

BIBLIOGRAFÍA

- Ahn, T. K. y Ostrom, Elinor: 2002, 'Social Capital and the Second-Generation Theories of Collective Action: An Analytical Approach to the Forms of Social Capital', *Annual Meeting of the American Political Science Association*, http://localgov.fsu.edu/readings_papers/regional%20governance/AhnOstrom2002SocialCapital.pdf [Consultado el 20 de Septiembre de 2011].
- Alexander, Richard: 1987, *The Biology of Moral Systems* (New York, Aldine).
- Allen, Jennifer, Jenny DuVander, Ida Kubiszewski y Elinor Ostrom: 2011, 'Institutions for Managing Ecosystem Services', *Solutions* **2** (6), 44-48.
- Antonelli, Giovanni B.: 1886, *Sulla Teoria Matematica Della Economia Politica* (Pisa).
- Apel, Karl-Otto: 1985a [1973]*, *La Transformación de la Filosofía. Tomo II. El A Priori de la Comunidad de Comunicación* (Madrid, Taurus).
- 1985b, '¿Límites de la Ética Discursiva?', en Adela Cortina, *Razón Comunicativa y Responsabilidad Solidaria*, (Salamanca, Sígueme), pp. 233-262.
- 1998 [1987], *Teoría de la Verdad y Ética del Discurso* (Barcelona, Paidós).
- 2003, 'Globalización y Necesidad de una Ética Universal. El Problema a la Luz de una Concepción Pragmático-Trascendental y Procedimental de la Ética Discursiva', en Adela Cortina y Domingo García-Marzá: *Razón Pública y Éticas Aplicadas. Los Caminos de la Razón Práctica en una Sociedad Pluralista*, (Madrid, Tecnos), pp. 191-218.
- Araya, Carmen y Margarita Bolaños (Comps.): 2004, *Retos y Perspectivas de la Antropología Social y la Arqueología en Costa Rica a Principios del Siglo XXI* (San José, Universidad de Costa Rica).
- Astigarraga, Jesús: 2004, 'Diálogo Económico en la 'Otra' Europa. Las Traducciones Españolas de los Economistas de la Ilustración Napolitana (A. Genovesi, F. Galiani y G. Filangieri)', *Cromohs* **9**, 1-21. http://www.cromohs.unifi.it/9_2004/astigarraga.html [Consultado el 22 de Noviembre de 2011].
- 2008, 'Iusnaturalismo Moderno de la Mano de la Economía Política: Las "Apuntaciones al Genovesi" de Ramón Salas', *Historia Constitucional* **1** (9), 1-2. <http://hc.rediris.es/09/index.html> [Consultado el 22 de Noviembre de 2011].
- 2010, 'André Morellet y la Enseñanza de la Economía en la Ilustración Española. La "Memoria Sobre la Utilidad del Establecimiento de una Escuela de Comercio"', *Cuadernos de Historia Moderna* **35** (1), 143-173.
- Aumann, Robert J.: 2006, 'Guerra y Paz', *Revista Asturiana de Economía* (36), 193-204.
- Axelrod, Robert: 1986 [1984], *La Evolución de la Cooperación* (Madrid, Alianza).

* En el tratamiento bibliográfico se ha incluido la referencia al año de la primera edición de la obra en corchetes, cuando no es ésta la que ha sido utilizada en la tesis doctoral.

- 2003, *La Complejidad de la Cooperación. Modelos de Cooperación Basados en los Agentes* (Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica de Argentina).
- Becchetti, Leonardo, Luigino Bruni y Stefano Zamagni: 2010, *Microeconomia. Scelte, Relazione, Economia Civile* (Bologna, Il Mulino).
- Benhabib, Sheyla: 1990 [1987], 'El Otro Generalizado y el Otro Concreto: La Controversia Kohlberg-Gilligan y la Teoría Feminista' *Teoría Feminista, Teoría Crítica*, (Valencia, Alfons el Magnànim), pp. 71-86.
- 1992, 'Una revisión del Debate sobre las Mujeres y la Teoría Moral', en *Isegoría* **6**, 37-63.
- Bentham, Jeremy: 2000 [1780], *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation* (Kitchener, Batoche Books).
- Bonnot de Condillac, Etienne: 1776, *Le Commerce et le Gouvernement Considérés Relativement l'un à l'Autre: Ouvrage Élémentaire* (Amsterdam).
- Bowen, Howard R.: 1953, *Social Responsibilities of Businessman* (New York, Harper and Row.).
- Bowles, Samuel: 2006 [2004], *Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution* (Princeton, Princeton University Press).
- Bowles, Samuel, Ernst Fehr y Herbert Gintis: 2003, 'Strong Reciprocity May Evolve with or without Group Selection', <http://www.altruists.org/f835> [Consultado el 20 de Noviembre de 2011].
- Bowles, Samuel y Herbert Gintis: 1976, *Schooling in Capitalist America: Educational Reform and the Contradictions of Economic Life* (New York, Basic Books).
- 2001, '¿Ha Pasado de Moda la Igualdad? El Homo Reciprocans y el Futuro de las Políticas Igualitarias', en Roberto Gargarella y Félix Ovejero (comp.), *Razones para el Socialismo*, (México, Paidós), pp.171-194.
- 2003, 'The Origins of Human Cooperation', en Peter Hammerstein (ed.), *The Genetic and Cultural Origins of Cooperation*, (Cambridge, MIT Press), pp. 429-444.
- 2004, 'Homo Economicus and Zoon Politikon: Behavioral Game Theory and Political Behavior', 1-16, <http://www.umass.edu/preferen/gintis/Homo%20Economicus%20and%20Zoon%20Politikon.pdf> [Consultado el 20 de Noviembre de 2011].
- 2006, 'Social Preferences, Homo Economicus and Zoon Politikon', en Robert E. Goodin y Charles Tilly (eds), *Work of Contextual Political Analysis*, (New York, Oxford University Press), pp. 172-186.
- 2011, *A Cooperative Species. Human Reciprocity and its Evolution* (Princeton, Princeton University Press).
- Bowles, Samuel, Jung-Kyoo Choi y Astrid Hopfensitz: 2003, 'The Co-Evolution of Individual Behaviors and Social Institutions', *Journal of Theoretical Biology* **223** (2), 135-147.
- Boyd, Robert y Peter J. Richerson: 1985, *Culture and the Evolutionary Process* (Chicago, University of Chicago Press).

- Brickman, Philip y Donald T. Campbell: 1971, 'Hedonic Relativism and Planning the Good Society', en Mortimer H. Appley, *Adaptación Level Theory*, (New York, Academic Press), pp. 287-302.
- Brondizio, Eduardo S., Elinor Ostrom y Oran R. Young: 2009, 'Connectivity and the Governance of Multilevel Social-Ecological Systems: The Role of Social Capital', *The Annual Review of Environment and Resources* **34** (1-3), 253-278.
- Bruni, Luigino (coord.): 2001 [1999], *Economía de Comunión: Por una Economía Centrada en la Persona* (Madrid, Ciudad Nueva).
- 2005, 'Felicità, Economia e Beni Relazionali', *Nuova Umanità* **27** (159-160), 543-565.
- 2008 [2006], *El Precio de la Gratuidad* (Madrid, Ciudad Nueva).
- Bruni, Luigino y Luca Stanca: 2005, 'Watching Alone: Relational Goods, Television and Happiness', 1-35, http://www.mattmetzgar.com/matt_metzgar/files/tv.pdf [Consultado el 22 de Noviembre de 2011].
- Bruni, Luigino y Stefano Zamagni: 2004, 'Concluding Remarks', en Pier Luigi Porta, *Economia Civile*, pp. 24-29, http://dipeco.economia.unimib.it/pdf/pubblicazioni/wp76_04.pdf [Consultado el 22 de Noviembre de 2011].
- 2007 [2004], *Economía civil. Eficiencia, Equidad, Felicidad Pública* (Buenos Aires, Prometeo).
- Bruyn, Severyn T.: 2000, *A Civil Economy. Transforming the Market in the Twenty-First Century* (Michigan, The University of Michigan Press).
- Caballero, Gonzalo y María D. Garza: 2010, 'La Nueva Economía Institucional y la Economía de los Recursos Naturales: Comunes, Instituciones, Gobernanza y Cambio Institucional', *Economía Agraria y Recursos Naturales* **10** (2), 61-91.
- Camps, Victoria y Adela Cortina: 2007, 'Las Éticas Aplicadas', en Carlos Gómez y Javier Muguerza (eds.), *La Aventura de la Moralidad (Paradigmas, Fronteras y Problemas de la Ética)*, (Madrid, Alianza), pp. 444-463.
- Catmull, Edwin: 2008, 'How Pixar Fosters Collective Creativity' *Harvard Business Review*, 1-12. http://wakatta.parsons.edu/beta/files/PixarCreativity.HBR_.2008.pdf [Consultado el 10 de Abril de 2012].
- Cárdenas, Juan-Camilo y Elinor Ostrom: 2004, 'What do People Bring into the Game? Experiments in the Field about Cooperation in the Commons', *Agricultural Systems* **82**, 307-326.
- Carmerer, Colin, George Loewenstein y Drazen Prelec: 2005, 'Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics', *Journal of Economic Literature* **43** (1), 9-64.
- Carpenter, Jeffrey, Samuel Bowles, Herbert Gintis y Sung-Ha Hwang: 2009, 'Strong Reciprocity and Team Production: Theory and Evidence', *Journal of Economic Behavior & Organization* **71** (2), 221-232.
- Carroll, Archie B.: 1979, 'A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Social Performance', *The Academy of Management Review* **4** (4), 497-505.

- 1999, ‘Corporate Social Responsibility: Evolution of a Definitional Construct’ *Business and Society* **38** (3), 268-295.
- Cavalli-Sforza, Luigi L., y Marcus W. Feldman: 1981, *Cultural Transmission and Evolution: A Quantitative Approach* (Princeton, Princeton University Press).
- Cela-Conde, Camilo J.: 1989, ‘Altruismo Moral y Altruismo Biológico’, *Taula* **12**, 34-47.
- Celaya, Francisco.: 1962, ‘La Teoría de la Preferencia Revelada’, *Revista de Economía Política* **32**, 7-61.
- Cervera, Pablo: 2008, ‘Lecciones y Lecturas de Bernardo Danvila’, en Bernardo J. Danvila [1779], *Lecciones de Economía Civil ó de el Comercio*, (Zaragoza, Instituto Fernando el Católico), pp. 11-76.
- Coase, Ronald H.: 1937, ‘The Nature of the Firm’, *Economica* **4** (1), 386-405.
- Cochran, Phillip L. y Robert A. Wood: 1984, ‘Corporate Social Responsibility and Financial Performance’, *Academy of Management Journal*, **27** (1), 42-56.
- Coleman, James S.: 1988, ‘Social Capital in the Creation of Human Capital’, *The American Journal of Sociology* **94** (Supplement), 95-120.
- 1990, *Foundations of Social Theory* (Cambridge, Harvard University Press).
- COM (2001) 366 Final: 2001, *Libro Verde. Fomentar un Marco Europeo para la Responsabilidad Social de las Empresas* (Bruselas, UE), <http://www.jussemer.org/Inicio/Recursos/Actividad%20Corporativa/Resources/Libro%20verde.pdf> [Consultado el 10 de Agosto de 2011].
- COM (2002) 551 Final: 2002, *Comunicación Relativa a la Responsabilidad Social de las Empresas: Una Contribución Empresarial al Desarrollo Sostenible* (Bruselas, UE), <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2002:0347:FIN:es:PDF> [Consultado el 10 de Agosto de 2011].
- COM (2005) 551 Final: 2005, *Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Implementación del Programa Comunitario de Lisboa. Una Política Moderna de la Pyme para el Crecimiento y el Empleo* (Bruselas, EU), <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2005:0551:FIN:en:PDF> [Consultado el 10 de Agosto de 2011].
- COM (2006) 136 Final: 2006, *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo. Poner en Práctica la Asociación para el Crecimiento y el Empleo: Hacer de Europa un Polo de Excelencia de la Responsabilidad Social de las Empresas*, (Bruselas, UE), <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2006:0136:FIN:es:PDF>. [Consultado el 10 de Agosto de 2011].
- COM (2010) 629 Final: 2010, *Política de Desarrollo de la UE en Apoyo del Crecimiento Integrador y el Desarrollo Sostenible. Mejorar el Impacto de la Política de Desarrollo de la UE*, (Bruselas, UE), http://ec.europa.eu/development/icenter/repository/GREEN_PAPER_COM_2010_629_POLITIQUE_DEVELOPPEMENT_ES.PDF [Consultado el 10 de Agosto de 2011].

- Conill, Jesús: 2000a, 'Globalización y Ética Económica', *Papeles de Ética, Economía y Dirección* (5), 1-8.
- 2000b [1994], 'Marco Ético-Económico de la Empresa Moderna' en Adela Cortina, Jesús Conill, Agustín Domingo y Domingo García-Marzá, *La Ética de la Empresa. Claves para una Nueva Ética Empresarial*, (Madrid, Trotta), pp. 51-74.
- 2003a, 'El Carácter Ético y Deliberativo de las Éticas Aplicadas', en Adela Cortina y Domingo García-Marzá: *Razón Pública y Éticas Aplicadas. Los Caminos de la Razón Práctica en una Sociedad Pluralista*, (Madrid, Tecnos), pp. 121-142.
- 2003b, 'El Sentido Ético de la Economía en Tiempos de Globalización', *Revista de Filosofía* (29), 9-15.
- 2006a, *Ética Hermenéutica. Crítica desde la Facticidad* (Madrid, Tecnos).
- 2006b [2004], *Horizontes de Economía Ética* (Madrid, Tecnos).
- Conill, Jesús y Adela Cortina: 2011, 'La Meta de la Economía y la Empresa: Construir una Buena Sociedad', en Jesús Conill, *Revitalizar las Empresas para Construir una Buena Sociedad*, (Valencia, Fundación Étnor), pp. 7-20.
- Cortina, Adela: 1990, *Ética Sin Moral* (Madrid, Tecnos).
- 1991, *La Moral del Camaleón* (Madrid, Espasa).
- 1992 [1986], *Ética Mínima* (Madrid, Tecnos).
- 1993, *Ética Aplicada y Democracia Radical* (Madrid, Tecnos).
- 1994 [1985], *Crítica y Utopía: La Escuela de Francfort* (Madrid, Ediciones Pedagógicas).
- 1996, 'El Estatuto de la Ética Aplicada. Hermenéutica Crítica de las Actividades Humanas', *Isegoría* **13**, 119-134.
- 2000a [1994], 'Ética Empresarial en el Contexto de una Ética Cívica', en Adela Cortina, Jesús Conill, Agustín Domingo y Domingo García-Marzá, *La Ética de la Empresa. Claves para una Nueva Ética Empresarial*, (Madrid, Trotta), pp. 35-50.
- 2000b [1994], 'Ética de la Empresa', en Adela Cortina, Jesús Conill, Agustín Domingo y Domingo García-Marzá, *La Ética de la Empresa. Claves para una Nueva Ética Empresarial*, (Madrid, Trotta), pp. 75-94.
- 2000c [1994], '¿Qué Es Ética?', en Adela Cortina, Jesús Conill, Agustín Domingo y Domingo García-Marzá, *La Ética de la Empresa. Claves para una Nueva Ética Empresarial*, (Madrid, Trotta), pp. 17-33.
- 2001, *Alianza y Contrato. Política, Ética y Religión* (Madrid, Trotta).
- 2003, 'El Quehacer Público de las Éticas Aplicadas', en Adela Cortina y Domingo García-Marzá: *Razón Pública y Éticas Aplicadas. Los Caminos de la Razón Práctica en una Sociedad Pluralista*, (Madrid, Tecnos), pp. 13-44.
- 2005, 'Ética de la Empresa: No sólo Responsabilidad Social', en Jesús Conill (dir.): *XIV Seminario Permanente de Ética Económica y Empresarial (2004-*

- 2005). *Ética de la Empresa: Hacia un Nuevo Orden Global*, (Valencia, Fundación Étnor), pp. 8-17.
- 2006a, ‘Ética del Desarrollo: Un Camino para la Paz’, *Sistema*, **192** (1), 3-18.
- 2006b, ‘La Responsabilidad Social Corporativa y la Ética Empresarial’, en Leonor Vargas (Coord.), *Mitos y Realidades de la Responsabilidad Social Corporativa en España. Un Enfoque Multidisciplinar*, (Cizur Menor, Editorial Aranzadi), pp. 109-120.
- 2007, *Ética de la Razón Cordial. Educar en la Ciudadanía en el Siglo XXI* (Oviedo, Nobel).
- 2009, ‘Empresas Éticas en Tiempo de Incertidumbre’, en Jesús Conill (dir.): *Empresas Éticas ante la Crisis Actual. Seminario Permanente de Ética Económica y Empresarial*, (Valencia, Fundación Étnor), pp. 131-150.
- 2010, *Justicia Cordial* (Madrid, Trotta).
- 2011, *Neuroética y Neuropolítica. Sugerencias para la Educación Moral* (Madrid, Tecnos).
- Cortina, Adela y Emilio Martínez: 1996, *Ética* (Madrid, Akal).
- Cortina, Adela y Gustavo Pereira (edts): 2009, *Pobreza y Libertad. Erradicar la Pobreza desde el Enfoque de Amartya Sen* (Madrid, Anaya).
- Cortina, Adela, Jesús Conill, Agustín Domingo y Domingo García-Marzá: 2000 [1994], *La Ética de la Empresa. Claves para una Nueva Ética Empresarial* (Madrid, Trotta).
- Cantillon, Richard: 1755, *Essai sur la Nature du Commerce en Général* (Londres, Chez Fletcher Gyles).
- Cucó, Josepa: 1995, *La Amistad. Perspectiva Antropológica* (Barcelona, Icaria).
- Curtis, Helena, Sue N. Barnes y Adriana Schnek: 2008, *Biología* (Buenos Aires, Editorial Médica Panamericana).
- Damasio, Antonio: 2010, *Y el Cerebro Creó al Hombre. ¿Cómo Puede el Cerebro Generar Emociones, Sentimientos, Ideas y el Yo?* (Barcelona, Destino).
- Danvila, Bernardo J.: 1779, *Lecciones de Economía Civil ó de el Comercio*, (Madrid, Joaquín Ibarra: Cámara de S.M)
- Davis, Keith: 1960, ‘Can Business Afford to Ignore Social Responsibilities?’, *California Management Review* **2** (3), pp. 70-77.
- Dawkins, Richard: 1982, *The Extended Phenotype: The Gene as the Unit of Selection* (Oxford, Oxford University Press).
- 2002 [1976], *El Gen Egoísta. Las Bases Biológicas de Nuestra Conducta* (Barcelona, Salvat).
- 2011 [2006], *El Espejismo de Dios* (Madrid, Espasa).
- Dennett, Daniel C.: 2004 [2003], *La Evolución de la Libertad* (Barcelona, Paidós).
- Del Rio, Ariel: 2007, *Juegos Evolutivos y Conducta Moral. Un Análisis Mediante Simulaciones Informáticas del Surgimiento y Justificabilidad de Conductas no Maximizadoras en Contextos Estratégicos*,

- <http://www.ucm.es/BUCEM/tesis/fsl/ucm-t29847.pdf> [Consultado el 25 de Noviembre de 2011].
- De Schant, Fermín, Jorge Marcelo y Alfredo Martín: 2009, 'Neuroeconomía y Metodología. Algunas Reflexiones Iniciales', *Anales de la Academia Nacional de Buenos Aires* **43** (1-2), 691-721.
- Domingo, Agustín: 2002 [1994], 'Felicidad', en Adela Cortina (ed.), *10 Palabras Clave en Ética*, (Estella, Verbo Divino), pp. 101-153.
- Durham, William H.: 1991, *Coevolution: Genes, Culture, and Human Diversity* (Stanford, Stanford University Press).
- Eggertsson, Thrainn: 1990, *Economic Behaviour and Institutions* (Cambridge, Cambridge University Press).
- Enderle, George: 1993, 'Qué es Ética Económica', en *Economía* **16** (31), 91 – 111.
- Epstein, Edwin M.: 1987, 'The Corporate Social Policy Process: Beyond Business Ethics, Corporate Social Responsibility, and Corporate Social Responsiveness', *California Management Review* **29** (3), 99-115.
- Eells, Richard: 1956, *Corporate Giving in a Free Society* (New York, Harper and Row).
- Eilbert, Henry y Robert Parket: 1973, 'The practice of Business: The Current Status of Corporate Social Responsibility', *Business Horizons* **16** (4), 5-14.
- Fehr, Ernst y Urs Fischbacher: 2005, 'The Economics of Strong Reciprocity', en Herbert Gintis, Samuel Bowles, Robert Boyd y Ernst Fehr (eds.), *Moral Sentiments and Material Interests. The Foundations of Cooperation in Economic Life*, (Cambridge, MIT Press), pp. 151-191.
- Fehr, Ernst, Urs Fischbacher y Simon Gächter: 2002, 'Strong Reciprocity, Human Cooperation and the Enforcement of Social Norms', *Human Nature* **13** (1), 1-25.
- Fehr, Ernst y Simon Gächter: 2002, 'Altruistic Punishment in Humans', *Nature* **415** (6868), 137-140.
- Fehr, Ernst y Bettina Rockenbach: 2003, 'Detrimental Effects of Sanctions on Human Altruism', *Nature* **422** (6928), 137-140.
- 2004, 'Human Altruism: Economic, Neural, and Evolutionary Perspectives', *Current Opinion in Neurobiology* **14**, 784-790.
- Ferrete, Carmen: 2010, *Ética Ecológica como Ética Aplicada. Educación Cívica y Responsabilidad Ecológica* (Madrid, Ciencias Sociales).
- Fichte, Johann G.: 1976, *Grundlage des Naturrechts nach Principien der Wissenschaftslehre* (Jena y Leipzig).
- Fletcher, Jeffrey A. y Martin Zwick: 2006, 'Unifying the Theories of Inclusive Fitness and Reciprocal Altruism', *The American Naturalist* **168** (2), 252-262.
- Fong, Christina M.: 2001, 'Social Preferences, Self-Interest, and the Demand for Redistribution', *Journal of Public Economics* **82** (2), 225-246.
- Fong, Christina M., Samuel Bowles y Herbert Gintis: 2005, 'Reciprocity and the Welfare State', en Herbert Gintis, Samuel Bowles, Robert Boyd y Ernst Fehr (eds.), *Moral Sentiments and Material Interests. On the Foundations of Cooperation in Economic Life*, (Cambridge, MIT Press), pp. 277-302.

- Frank, Robert H.: 1988, *Passions within Reason: The Strategic Role of the Emotions* (New York, W. W. Norton & Company).
- Frederick, Williams C.: 1960, 'The Growing Concern Over Business Responsibility', *California Management Review* **2**, 54-61.
- Freeman, Richard E.: 1984, *Strategic Management: A Stakeholders Approach* (Boston, Pitman).
- Friedman, Milton: 1953, *Essays in Positive Economics* (Chicago, University of Chicago Press).
- 1970, 'The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits', *The New York Times Magazine*, <http://www.colorado.edu/studentgroups/libertarians/issues/friedman-soc-resp-business.html> [Consultado el 20 de Agosto de 2011].
- Galindo, Ángel: 2003, 'Nuevos Ámbitos de Responsabilidad Social de la Empresa: Desde el "Tercer sector" a la Economía de Comunión', *Papeles de Ética, Economía y Dirección*, **1** (8), 1-19, http://www.eben-spain.org/docs/Papeles/XI/7_Galindo.pdf [Consultado el 19 de Octubre de 2011].
- 2008 [2006], 'Prólogo de la Edición Española', en Luigino Bruni, *El Precio de la Gratuidad*, (Madrid, Ciudad Nueva), pp. 11-16.
- Gambetta, Diego: 2000 [1988], 'Can We Trust Trust?' en Diego Gambetta (ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, (Department of Sociology, University of Oxford), pp. 213-237.
- García-Marzá, Domingo: 1992, *Ética de la Justicia. J. Habermas y la Ética del Discurso* (Madrid, Tecnos).
- 2003, 'La Responsabilidad por la Praxis: La Ética Discursiva como Ética Aplicada', en Adela Cortina y Domingo García-Marzá: *Razón Pública y Éticas Aplicadas. Los Caminos de la Razón Práctica en una Sociedad Pluralista*, (Madrid, Tecnos), pp. 159-190.
- 2004, *Ética Empresarial: Del Diálogo a la Confianza* (Madrid, Trotta).
- 2005, 'Diálogo y Responsabilidad: Bases Éticas de la Confianza en la Empresa', *Revista Icade* (64), 91-108.
- 2007, 'Responsabilidad Social de la Empresa: Una Aproximación desde la Ética Empresarial', *Veritas* **2** (17), 183-204.
- Genovesi, Antonio: 1765-1767, *Delle Lezioni di Commercio, o sia di Economia Civile*, 2 Vol. [1765 y 1767] (Fratelli Simone, Nápoles).
- Gintis, Herbert: 2000, *Game Theory Evolving: A Problem-Centered Introduction To Modeling Strategic Interaction* (New Jersey, Princeton University Press).
- 2010, 'Behavioral Ethics', en Edward Slingerlan y Mark Collard (eds), *Creating Consilience: Integrating the Sciences and the Humanities (New Directions in Cognitive Science)*, (New York, Oxford University Press), pp. 318-333.
- Gintis, Herbert, Samuel Bowles, Robert Boyd y Ernst Fehr: 2003, 'Explaining Altruistic Behavior in Humans', *Evolution and Human Behavior* **24** (3), 153-172.

- Gintis, Herbert, Joseph Henrich, Samuel Bowles, Robert Boyd y Ernst Fehr: 2008, 'The Co-evolution of Individual Behaviors and Social Institutions', *Social Justice Research* **21** (2), 241-253.
- Gil, Joaquín: 2010, 'El Reconocimiento Recíproco como Base Normativa del Encuentro Intercultural', *Recerca, Revista de Pensament i Anàlisi* (10), 67-86.
- Giroux, Henry A.: 1985, 'Teorías de la Reproducción y la Resistencia en la Nueva Sociología de la Educación: Un Análisis Crítico', *Cuadernos Políticos* (44), 36-65.
- Glimcher, Paul W.: 2004 [2002], *Decisions, Uncertainty and the Brain. The Science of Neuroeconomics* (Cambridge, Mass., The MIT Press).
- Glimcher, Paul W., Colin F. Camarero, Ernst Fehr y Russell A. Poldrack (eds.): 2009, *Neuroeconomics. Decision Making and the Brain* (Amsterdam, Elsevier Academic Press).
- González, Elsa: 2001, *La Responsabilidad Moral de la Empresa: Una Revisión de la Teoría de los Stakeholders desde la Ética Discursiva*, <http://tdx.cat/bitstream/handle/10803/10449/gonzalez.pdf?sequence=1> [Consultado el 17 de Abril de 2012].
- 2002, 'Defining a Post-Conventional Corporate Moral Responsibility', *Journal of Business Ethics* (39), 101-108.
 - 2007, 'La Teoría de los Stakeholders. Un Puente para el Desarrollo Práctico de la Ética Empresarial y de la Responsabilidad Social Corporativa', *Veritas* **2** (17), 205-224.
 - 2012, 'Perspectiva de los Grupos de Interés en la RSE', en Emmanuel Raufflet, José-Félix Lozano, Ernesto Barrera y Consuelo García de la Torre (eds.), *Responsabilidad Social Empresarial*, (México, Pearson), pp. 91-103.
- González, Elsa y Domingo García-Marzá: 2006, 'Responsabilidad Social Empresarial (RSE) en Europa: La Apuesta por un Nuevo Modelo de Empresa. Una Revisión Crítica desde la Ética Empresarial', *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi* (6), 157-170.
- Gracia, Diego: 2004, 'La Deliberación Moral: El Método de la Ética Clínica', en Diego Gracia y Javier Júdez (eds.), *Ética en la Práctica Clínica* (Madrid, Editorial Triacastela), pp. 21-32.
- Grassl, Wolfgang y André Habisch: 2011a, 'Civil Economy: The Trinitarian Key to Papal Economics', <http://www.consultorium.com/docs/Civil%20economy.pdf> [Consultado el 24 de Noviembre de 2011].
- 2011b, 'Ethics and Economics: Towards a New Humanistic Synthesis for Business', *Journal Business of Ethics* **99** (1), 37-49.
 - 2011c, 'Hybrid Forms of Business: The Logic of Gift in the Commercial World', <http://www.stthomas.edu/cathstudies/cst/conferences/Logic%20of%20Gift%20Semina/Logicofgiftdoc/GrasslPCJPPaper.pdf>. 20 November 2011 [Consultado el 24 de Noviembre de 2011].

- Gui, Benedetto: 2000, 'Behind Transaction: On Interpersonal Dimension of Economic Reality', *Annals of Public and Cooperative Economics* **71** (1), 139-169.
- Habermas, Jürgen: 1987 [1981], *Teoría de la Acción Comunicativa. Vol. 1 y 2* (Madrid, Taurus).
- 1991 [1984], *Escritos sobre Moralidad y Eticidad* (Barcelona, Paidós).
- 1998 [1982], *Facticidad y Validez* (Madrid, Trotta).
- 1999 [1996], *La Inclusión del Otro* (Barcelona, Paidós).
- 2000 [1991], *Aclaraciones a la Ética del Discurso* (Madrid, Trotta).
- 2002 [2001], *Acción Comunicativa y Razón sin Trascendencia* (Madrid, Paidós).
- 2009 [2001], *El Futuro de la Naturaleza Humana ¿Hacia una Eugenesia Liberal?* (Barcelona, Paidós).
- Hamilton, William D.: 1963, 'The Evolution of Altruistic Behavior', *American Naturalist* **97**, 354-356.
- 1964, 'The Genetical Evolution of Social Behaviour, I&II', *Journal of Theoretical Biology* **7** (1), 1-16; 17-52.
- Hardin, Garrett: 1968, 'The Tragedy of the Commons', *Science* **162**(1), 1243-1248.
- Hauser, Marc D.: 2008 [2006], *La Mente Moral* (Barcelona: Paidós Ibérica).
- Heald, Morrell: 1957, 'Management's Responsibility to Society: The Growth of an Idea', *The Business History Review* **31** (4), pp. 375-384.
- Henrich Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herber Gintis y Richard McElreath: 2001, 'In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies', *American Economic Review* **91** (2), 73-78.
- Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer y Ernst Fehr: 2004, *Foundation of Human Sociality: Ethnography and Experiments in Fifteen Small-Scale Societies* (Oxford, Oxford University Press).
- Hernando, Tachi (coord.): 2009, *Ramón Salas (1753-1837)*, (Biblioteca Virtual Ignacio Larramendi), http://www.fundaciongimenezabad.es/juristas/es/estaticos/contenido.cmd?pagina=rsalas/ramon_salas [Consultado el 18 de Noviembre de 2011].
- Honneth, Axel: 1992, 'Integridad y Desprecio. Motivos Básicos de una Concepción de la Moral desde la Teoría del Reconocimiento', *Isegoría* (5), 78-92.
- 1996, 'Reconocimiento y Obligaciones Morales', *RIFP. Revista Internacional de Filosofía Política* (8), 5-17.
- 1997 [1994], *La Lucha por el Reconocimiento: Por una Gramática Moral de los Conflictos Sociales* (Barcelona, Crítica).
- 1998, 'Entre Aristóteles y Kant. Esbozo de una Moral del Reconocimiento', *Logos. Anales del Seminario de Metafísica* (32), 17-38.
- Johnson, Harold: 1971, *Business in Contemporary Society: Framework and Issues* (Belmont, Wadsworth).

- Kant, Immanuel: 2010 [1785], *Fundamentación para una Metafísica de las Costumbres* (Madrid, Alianza).
- Kosfeld, Michael, Markus Heinrichs, Paul J. Zak, Urs Fischbacher y Ernst Fehr: 2005, 'Oxytocin Increases Trust in Humans', *Nature* **435**(1), 637-677.
- Kurokawa, Shun y Yasuo Ihara: 2009, 'Emergence of Cooperation in Public Goods Games', *Proceedings the Royal Society B* **276**, 1379-1384.
- Laerhoven, Frank van, y Elinor Ostrom: 2007, 'Traditions and Trends in the Study of the Commons', *International Journal of the Commons* **1** (1), 3-28.
- Lachmann, Ludwig M.: 1978 [1756], *Capital and Its Structure* (Kansas City, Sheed Andrews and McMeel).
- Lechner, Norbert: 1999, 'Desafíos de un Desarrollo Humano: Individualización y Capital Social', *Contribución al Foro Desarrollo y Cultura. Asamblea General Banco Interamericano de Desarrollo*, 1-27, <http://www.insumisos.com/lecturasinsumisas/Desafio%20del%20desarrollo%20humano%20por%20Lechner.pdf> [Consultado el 12 de Septiembre de 2011].
- Leimar, Olof y Peter Hammerstein: 2001, 'Evolution of Cooperation Through Indirect Reciprocity', *The Royal Society* **268**, 745-753.
- Lewis, Orion y Sven Steinmo: 2011, 'Tomemos en Serio la Evolución: Análisis Institucional y Teoría Evolutiva', *Revista de Economía Institucional* **13** (24), 111-151.
- Llombart, Vicent: 2008, 'El Pensamiento Económico de la Ilustración Española: Nueva Mirada, Nuevas Aportaciones', 1-9, http://www.bduimp.es/archivo/conferencias/pdf/08_10071_09_VicentLlombart_idc15771.pdf [Consultado el 15 de Octubre de 2011].
- Londoño, Ernesto: 2009, 'De la "Ética Mundial" a la "Fraternidad Universal". La Respuesta Franciscana al Mundo de la Globalización y la Heterogeneidad de las Culturas', *Revista el Ágora* **9** (2), 571-591.
- Lozano, José-Félix: 2004, *Códigos Éticos para el Mundo Empresarial* (Madrid, Trotta).
- 2011, *Qué es la Ética de la Empresa* (Barcelona, Proteus).
- Lozano, Josep M.: 1999, *Ética y Empresa* (Madrid, Trotta).
- 2009, *La Empresa Ciudadana como Empresa Responsable y Sostenible* (Madrid, Trotta).
- Lubich, Chiara: 2001 [1999], 'La Experiencia «Economía de Compañía»: Una Propuesta de Gestión Económica a Partir de la Espiritualidad de la Unidad', en Luigino Bruni (Coord), *Economía de Compañía. Por una Cultura Económica Centrada en la Persona*, (Madrid, Ciudad Nueva), pp. 36-42.
- McCabe, Kevin, Daniel Houser, Lee Ryan, Vernon Smith y Theodore Trouard: 2001, 'A Functional Imaging Study of Cooperation in Two-Person Reciprocal Exchange', *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America* **98** (20), 11832-11835
- MacFadden, Daniel L.: 1999, 'Rationality for Economists?', *Journal of Risk and Uncertainty* **19** (3), 73-105.

- Martínez, Emilio: 1994, *El Liberalismo Ético-Político de John Rawls: Una Propuesta de Igualdad Democrática* (Murcia, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Murcia).
- 1999, *Solidaridad Liberal. La Propuesta de John Rawls* (Granada, Comares).
- McGuire, Joseph W.: 1963, *Business and Society* (New York, McGraw-Hill).
- McIntyre, Alasdair: 2006 [1966], *Historia de la Ética* (Barcelona, Paidós).
- Marechal, Patricia: 2009, 'Selección de Grupo y Altruismo: El Origen del Debate', *Scientia Studia* **7** (3), 447-459.
- Marx, Karl: 2004 [1932], *Manuscritos Económico-Filosóficos de 1844* (Buenos Aires, Cahiue).
- Maynard Smith, John: 1964, 'Group Selection and Kin Selection', *Nature* **201**, 1145-1147.
- 1982, *Evolution and the Theory of Game* (Cambridge, Cambridge University Press).
- Micoli, Giovanni: 1990 [1989], 'Los Monjes', en Jacques Le Goff (ed.), *El Hombre Medieval*, (Madrid, Alianza Editorial), pp. 47-81.
- Mintzberg, Henry: 1991 [1989], 'Una Nota Sobre esa Fea Palabra «Eficiencia»' en *Mintzberg y la Dirección*, (Madrid, Ediciones Díaz de Santos), pp. 389-394.
- Mora, Francisco: 2007, *Neuro-Cultura. Una Cultura Basada en el Cerebro* (Madrid, Alianza Editorial).
- Nash, John F.: 1950a, 'Equilibrium Points in n-Person Games', *Proceedings of the National Academy of the United States of America* **36** (1), 48-49.
- 1950b, 'The Bargaining Problem', *Econometrica* **18** (2), 155-162.
- Normante, Lorenzo: 2008 [1784], 'Discurso sobre la Utilidad de los Conocimientos Económico-Políticos y la Necesidad de su Estudio Metódico' en Lorenzo Normante, *Proposiciones de Economía Civil y Comercio y otros Escritos*, (Zaragoza, Diputación General de Aragón), pp. 34-61.
- North, Douglass C.: 1994, 'Performance Through Time', *The American Economic Review* **84** (3), 359-368.
- Nussbaum, Martha C.: 2001 [1986], *The Fragility of Goodness: Luck and Ethics in Greek Tragedy and Philosophy* (Cambridge, Cambridge University Press).
- Olson, Mancur: 1965, *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups* (Harvard, Harvard University Press).
- Ortega y Gasset, José: 1935 [1929], *La Rebelión de las Masas* (Madrid, Revista Occidente).
- Ostrom, Elinor: 1986, 'An Agenda for the Study of Institutions', *Public Choice* **48** (1), 3-25.
- 1991, 'Rational Choice Theory and Institutional Analysis: Toward Complementarity', *American Political Science Review* **85** (19), 237-243.
- 1994, 'Constituting Social Capital and Collective Action', *Journal and Theoretical Politics* **6** (4), 527-562.

-
- 1995a, ‘Designing Complexity to Govern Complexity’, en Susan Hanna y Mohan Munasinghe (eds), *Property Rights and the Environment. Social and Ecological Issues*, (Washington D. C., The Beijer International Institute of Ecological Economic and the World Bank), pp. 33-46.
 - 1995b, ‘Self-Organization and Social Capital’, *Industrial and Corporate Change* **4** (1), 131-159.
 - 1997, ‘Esquemas Institucionales para el Manejo Exitoso de Recursos Comunes’. *Instituto Nacional de Ecología*. <http://www2.ine.gob.mx/publicaciones/gacetas/273/elinor.html> [Consultado el 12 de Septiembre de 2011].
 - 1998a, ‘A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action’, *American Political Science Review* **92** (1), 1-22.
 - 1998b, ‘Self-Governance of Common-Pool Resources’, en Peter Newman (comp.), *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law. Vol. 3*, (Londres: Macmillan Press), pp. 424-433.
 - 1999a, ‘Design Principles and Threats to Sustainable Organizations that Manage Commons’ *Center for the Study of Institutions, Population, and Environmental Change*, 1-16. <http://dlc.dlib.indiana.edu/dlc/bitstream/handle/10535/5465/Design%20Principles%20and%20Threats%20to%20Sustainable%20Organizations%20That%20Manage%20Commons.pdf?sequence=1> [Consultado el 17 de Septiembre de 2011].
 - 1999b, ‘Social Capital: A Fad or a Fundamental Concept’, en Partha Dasgupta y Ismail Serageldin (eds), *Social Capital: A Multifaceted Perspective* (Washington D.C, World Bank), pp. 172-214.
 - 2000 [1990], *El Gobierno de los Comunes. La Evolución de las Instituciones de Acción Colectiva* (México, Fondo Cultural de Economía).
 - 2001, ‘Reformulating the Commons’, en Joanna Burger, Elinor Ostrom, Richard B. Norgaard, David Policansky y Bernard D. Goldstein (eds.), *Protecting the Commons: A Framework for Resource Management in the Americas*, (Washington D. C., Island Press), pp. 17-41.
 - 2003, ‘Toward a Behavioral Theory Linking Trust, Reciprocity, and Reputation’, en Elinor Ostrom y James Walker (eds.), *Trust & Reciprocity. Interdisciplinary Lessons from Experimental Research*, (New York, Russell Sage Foundation), pp. 19-79.
 - 2005, *Understanding Institutional Diversity* (Princeton, Princeton University Press).
 - 2007 [1999], ‘Institutional Rational Choice: An Assessment of the Institutional Analysis and Development Framework’, en Paul A. Sabatier (ed), *Theories of the Policy Process*, (Boulder, C.O, Westview Press), pp. 21-64.
 - 2012a, ‘Experiments Combining Communication with Punishment Options Demonstrate How Individuals Can Overcome Social Dilemmas’, *Behavioral and Brain Sciences* **35** (1), 33-34.

- 2012b, ‘Nested Externalities and Polycentric Institutions: Must We Wait for Global Solutions to Climate Change before Taking Actions at Others Scales?’, *Journal of Economic Theory* **49** (2), 353-369.
 - 2012c, ‘Why Do We Need to Protect Institutional Diversity?’ *European Political Science* **11**(1), 128-47.
- Ostrom, Elinor y Harini Nagendra: 2010, ‘Governing the Commons in the New Millennium: A Diversity of Institutions for Natural Resource Management’, en Ilka Rudy y Andreas Ruby (eds.), *Re-Inventing Construction*, (Berlín, Rudy Press), pp. 380-87.
- Ostrom, Elinor, Roy Gardner y James M. Walker: 1994, *Rules, Games, and Common-Pool Resources* (Ann Arbor, University of Michigan Press).
- Ostrom, Elinor, Thomas Dietz, Nives Dolsak, Paul C. Stern, Susan Stonich y Elke U. Weber (eds.): 2002, *The Drama of the Commons* (Washington D.C., National Academy Press).
- Ostrom, Elinor y T. K. Ahn: 2003, ‘Una Perspectiva del Capital Social desde las Ciencias Sociales: Capital Social y Acción Colectiva’, *Revista Mexicana de Sociología* **65** (1), 155-233.
- Ostrom, Elinor y Vicent Ostrom: 2011, ‘The Institutional Perspective on Values and Virtues’ en Michiel De Vries y Pan Suk Kim (eds.), *Value and Virtue in Public Administration: A Comparative Perspective*, (New York, Palgrave Macmillan), pp. 115-134.
- Ostrom, Elinor y Xavier Basurto: 2011, ‘Crafting Analytical Tools to Study Institutional Change’, *Journal of Institutional Economics* **7** (3), 317-43.
- Pedrajas, Marta: 2006, ‘La Transformación Ética de la Racionalidad Económica en Amartya Sen. Una Recuperación de Adam Smith’, *Quaderns de Filosofia y Ciencia* **36**, 105-117.
- Pagden, Anthony: 2000 [1990], ‘The Destruction of Trust and its Economic Consequences in the Case of Eighteenth-Century Naples’ en Diego Gambetta (ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, (Department of Sociology, University of Oxford), pp. 127-141.
- Panchanathan, Karthik y Robert Boyd: 2003, ‘A Tale of Two Defectors: The Importance of Standing for Evolution of Indirect Reciprocity’, *Journal of Theoretical Biology* **224**, 115-126.
- Pena, José A. y José M. Sánchez: 2006, ‘Altruismo, Simpatía y Comportamiento Prosocial’, *Principios* (4), 55-70.
- Peral, Diego M. del: 1978, ‘Sobre Ramón de Salas y la Incorporación de la Economía Civil a la Enseñanza Universitaria’, *Investigaciones Económicas* **6** (1), 167-190.
- Pereira, Gustavo: 2010, ‘Reconocimiento y Criterios Normativos. Entrevista a Axel Honneth’, en *Andamios* **7** (13), 323-334.
- Poteete, Amy R., Marco A. Jassen y Elinor Ostrom: 2010, *Working Together. Collective Action, the Commons, and Multiple Methods in Practice* (Princeton, Princeton University Press).

- Putnam, Robert D., Roberto Leonardi y Raffaella Nanetti: 1993 [1992], *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* (Princeton, Princeton University Press).
- Ramón, Francisca: 2001, *El Ingreso de la Comunidad de Pescadores de El Palmar en la Transmisión Hereditaria del «Redolí»* (Valencia, Publicacions de la Universitat de Valencia).
- Rao, Hayagreeva, Robert Sutton y Allen P. Webb: 2008, 'Innovation Lessons from Pixar: An Interview with Oscar-Winning Director Brad Bird' *McKinsey Quarterly*, <http://www.mckinsey.it/storage/first/uploadfile/attach/140140/file/inle08.pdf>. [Consultado el 10 de Abril de 2012].
- Reyes, Agustín: 2008, 'El Enfoque de las Capacidades, la Agencia Cognitiva y los Recursos Morales', *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisis* **8**, 153-172.
- Riechmann, Jorge: 2009, *La Habitación de Pascal. Ensayos para Fundamentar Éticas de Suficiencia y Políticas de Autocontención* (Madrid, Los Libros de la Catarata).
- Rose, Richard: 1992, 'Towards a Civil Economy', *Journal Democracy* **3** (2), 13-26.
- Rossi, Emanuele y Stefano Zamagni (eds.): 2011, *Il Terzo Settore nell'Italia Unita* (Bologna, Il Molino).
- Sacco, Pierluigi y Stefano Zamagni: 1994, 'Un Approccio Dinamico Evolutivo all'Altruismo', *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*, **4-6** (2), 223-262.
- Salcedo, Jorge L.: 2007, 'Moral Sentiments and Material Interests. On the Foundations of Cooperation in Economic Life', *Foro Interno* **7**, 161-230.
- Schlager, Edella y Elinor Ostrom: 1992, 'Property-Rights Regimes and Natural Resources: A Conceptual Analysis', *Land Economics* **68** (3), 249-262.
- Selekman, Benjamin M.: 1959, *Moral Philosophy for Management* (New York, McGraw-Hill).
- Sen, Amartya: 1986 [1979], 'Los Tontos Racionales: Una Crítica de los Fundamentos Conductistas de la Teoría Económica', en Frank Hanh y Martin Hollis (Comp.), *Filosofía y Teoría Económica*, (México, Fondo de Cultura Económica), pp. 172-217.
- 1989 [1987], *Sobre Ética y Economía* (Madrid, Alianza Editorial).
- 1997 [1993], *Bienestar, Justicia y Mercado* (Barcelona, Ediciones Paidós).
- 2000 [1999], *Desarrollo y Libertad* (Barcelona, Planeta).
- 2002, *Rationality and Freedom* (Harvard, Harvard Belknap Press).
- 2003, 'Ética de la Empresa y Desarrollo Económico', en Adela Cortina (ed.), *Construir Confianza*, (Madrid, Trotta), pp. 39-54.
- 2010, *The Idea of Justice* (Cambridge, Mass., Belknap Press of Harvard University Press).
- Sennett, Richard: 2005 [2003], *Rispetto la Dignità Umana in un Mondo Diseguali* (Bologna, Il Molino).
- Shizgal, Peter y Kent Conover: 1996, 'On the Neural Computation of Utility', *Current Directions in Psychological Science* **5** (2), 37-43.

- Shizgal, Peter: 1997, 'Neurobiology Neural Basis of Utility Estimation', *Current Opinion in Neurobiology* **7** (2), 198-208.
- Simon, Herbert: 1955, 'Behavioral Model of Rational Choice', *The Quarterly Journal of Economics* **69** (1), pp. 99-118.
- Smith, Adam: 1976a [1776], *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Chicago, The University of Chicago Press).
- 1976b [1759], *The Theory of Moral Sentiments* (Oxford, Clarendon Press).
- Solís, Ricardo: 2002 [2000], *Del Fobaproa al IPAB. Testimonios, Análisis y Propuestas* (México, Plaza y Valdés).
- Stafford-Smith, Mark, Owen Gaffney, Lidia Brito, Elinor Ostrom y Sybil Seitzinger: 2012, 'Interconnected Risks and Solutions for a Planet under Pressure-Overview and Introduction', *Current Opinion in Environmental Sustainability* **4** (1), 1-4.
- Sterelny, Kim: 2007 [2001], *Dawkins vs. Gould: Survival of the Fittest* (Cambridge, Icon Books).
- Stephens, Christopher: 2005, 'Strong Reciprocity and the Comparative Method', *Analyse & Kritik* **27**, 97-105.
- Stigler, George J.: 1981, 'Economics or Ethics', en Sterling M. McMurrin (ed.), *The Tanner Lectures on Human Values. Vol. II*, (Cambridge: Cambridge University Press), pp. 143-192.
- Strawson, Peter F.: 1995 [1974], *Libertad y Resentimientos* (Barcelona, Paidós).
- Sugden, Robert: 1986, *The Economics of Rights, Co-operation and Welfare* (Oxford, Basil Blackwell).
- Taylor, Charles: 1992, *Multiculturalism and "the Politics of Recognition: An Essay* (Princeton, Princeton University Press).
- Tena, Jordi: 2010, 'El Pluralismo Motivacional en la Especie Humana. Aportaciones Recientes de la Ciencia Social Experimental', *Revista de Sociología* **95** (2), 421-439.
- Ulrich, Peter: 1993, *Bases para una Ética Económica Crítica* (Alcalá de Henares, Instituto de Dirección y Organización de Empresas).
- 2008 [2007], *Ética Económica Integrativa* (Quito, Ediciones Adya-Yala).
- Vidal de la Rosa, Godofredo: 2008, 'La Teoría de la Elección Racional en las Ciencias Sociales', *Sociológica* **23** (67), 221-236.
- Von Neumann, John y Oskar Morgenstern: 1944, *Theory of Games and Economic Behavior* (New Jersey, Princeton University Press).
- Walton, Clarence C.: 1967, *Corporate Social Responsibilities* (Belmont, Wadsworth).
- Webb, Sidney y Beatrice Webb: 2004 [1897], *La Democracia Industrial* (Madrid, Biblioteca Nueva).
- Wicksteed, Philip H.: 1957 [1910], *Common Sense of Political Economy. Vol. 1 y 2* (London, MacMillan and Co.).
- Williams, Robert R.: 1998, *Hegel's Ethics of Recognition* (Los Angeles, University of California Press).

- Zamagni, Stefano: 1994, *Economia e Etica: Saggi sul Fondamento Etico del Discorso Economico* (Roma, AVE).
- 1997a, ‘Economia Civile come Forza di Civilizzazione per la Società Italiana’, en Pierpaolo Donati (ed.), *La Società Civile in Italia*, (Milán, Mondadori), pp. 159-192.
 - 1997b, ‘Globalisations as Specificity of Post-Industrial Economies: Economic Implications and Ethical Options’, en Roberto Papini, Antonio Pavan y Stefano Zamagni, *Living in Global Society*, (Vermont, Ashgate Publishing), pp. 201-214.
 - 1997c, ‘Hacia una Economía Civil’, *Criterio* **1** (2205), <http://www.revistacriterio.com.ar/politica-economia/hacia-una-economia-civil/> [Consultado el 12 de Noviembre de 2011].
 - 1997d, ‘Requisitos Morales de un Nuevo Orden Social y de Economía Civil’, *Valores en la Sociedad Industrial* **40** (1), 15-29.
 - 1999, ‘Social Paradoxes of Growth and Civil Economy’, en Giancarlo Gandolfo y Ferruccio Marzano (eds.), *Economic Theory and Social Justice*, (London, MacMillan Press), pp. 212-136.
 - 2000, ‘Economic Reductionism as a Hindrance to the Analysis of Structural Change: Scattered Notes’, *Structural Change and Economic Dynamics* **11** (1-2), 197-208.
 - 2001, ‘Sobre el Fundamento y el Significado de la Experiencia «Economía de Comúnión»’, en Luigino Bruni (Coord.), *Economía de Comúnión. Por una Cultura Económica Centrada en la Persona*, (Madrid, Ciudad Nueva), pp. 171-182.
 - 2002, ‘L’Economia delle Relazioni Umane: Verso il Superamento dell’Individualismo Assiologico’, en Pierluigi Sacco y Stefano Zamagni, *Complessità Relazionale e Comportamento Economico. Materiali per un Nuovo Paradigma di Racionalita*, (Bologna, il Molino), pp. 67-128.
 - 2004, ‘Desarrollo Sostenible, la Lucha Contra la Pobreza y las Nuevas Estructuras de Gobernabilidad en la Era de la Globalización’, *Revista de Valores de la Sociedad Industrial* **22** (60), 16-35.
 - 2005, ‘L’Ancoraggio Etico della Responsabilità Sociale d’Impresa e la Critica alla RSI’, 1-15, <http://www.aiccon.it/file/convegno/WP1.pdf> [Consultado el 19 de Noviembre de 2011].
 - 2006a, *Heterogeneidad Motivacional y Comportamiento Económico. La Perspectiva de la Economía Civil* (Madrid, Unión Editorial).
 - 2006b, ‘L’Economia Come se la Persona Contasse. Verso una Teoria Economica Relazionale’, en Pierluigi Sacco y Stefano Zamagni, *Teoria Economica e Relazioni Interpersonali*, (Bologna, il Molino), pp. 17-51.
 - 2007, ‘El Bien Común en la Sociedad Posmoderna: Propuestas para la Acción Político-Económica’, *Revista Cultural Económica* **25** (79), 23-43.
 - 2008a, ‘¿Es Posible Compaginar la Competitividad de la Empresa con la Felicidad’, en Jesús Conill (Dir.), *XVI Seminario Ético de Ética y Economía. La*

- Ética en las Estrategias Empresariales del Siglo XXI*, (Valencia, Fundación Étnor), pp. 61-76.
- 2008b [2005], ‘La Economía Civil y los Bienes relacionales’, en Riccardo Viale (Comp.), *Las Nuevas Economías. De la Economía Evolucionista a la Economía Cognitivista: Más Allá de las Fallas de la Teoría Neoclásica*, (México, Flacso México), pp. 169-186.
 - 2008c, ‘Reciprocity, Civil Economy, Common Good’, en Margaret S. Archer y Pierpaolo Donati (Eds.), *Pursuing the Common Good: How Solidarity and Subsidiarity Can Work Together*, (Vatican City, The Pontifician Academy of Social Sciences), pp. 467-502.
 - 2009, ‘Fraternity, Gifts and Reciprocity in Caritas in Veritate’, *Revista Cultural Económica* **27** (75-76), 11-29.
 - 2010a, ‘Catholic Social Thought, Civil Economy, and the Spirit of Capitalism’, en Daniel K. Finn (ed.), *The True Wealth of Nations*, (Oxford, Oxford University Press), pp. 63-93.
 - 2010b, ‘Globalization: Guidance from Franciscan Economic Thought and Caritas in Veritate’, *Faith & Economics* (56), 81-109.
 - 2010c, ‘Reciprocidad y Fraternidad. El Papel de los Sentimientos en la Economía’, en Jesús Conill (Dir.), *XXI Seminario Étnor de Ética y Economía. ¿Lecciones Aprendidas? Nuevos Caminos para el Crecimiento y Nuevas Formas de Vida Ética en las Estrategias Empresariales del Siglo XXI*, (Valencia, Fundación Étnor), pp.55-66.
 - 2011, ‘Slegare il Terzo Settore’, en Stefano Zamagni (ed.), *Libro Bianco sul Terzo Settore*, (Bologna, Il Mulino), pp. 13-60.