

LOS VALORES HUMANOS, LA ECONOMÍA CIVIL Y EL BIENESTAR SUBJETIVO

Leonardo Becchetti⁶⁵, Luigino Bruni⁶⁶, Stefano Zamagni⁶⁷

Resumen

En la raíz de los límites actuales a la fertilidad socioeconómica encontramos tres formas de reduccionismos: Antropológico, Corporativo y el reduccionismo Valor. El objetivo final del programa de investigación de la economía civil es el de hacer frente a estas tres formas de reduccionismo mediante la documentación teórica y empírica. En el presente trabajo se explica por qué el paradigma de la economía civil ya está trabajando para mejorar el actual entorno socioeconómico. En la segunda sección ilustramos las ricas raíces históricas y filosóficas de la economía civil. En la tercera se discute desde un punto de vista teórico por qué la perspectiva reduccionista actual puede ser perjudicial tanto en términos económicos y humanos. En la cuarta se introduce el concepto fundamental de bienes relacionales. En la quinta proporcionamos una amplia evidencia empírica desafiando el paradigma reduccionista y documentando que las dos manos adicionales de ciudadanos y empresas responsables ya están trabajando. En la sexta aportamos pruebas sobre el nexo entre los valores humanos y cívicos y la prosperidad económica. Por último, la séptima concluye el paper con algunas sugerencias de políticas.

Abstract

At the root of the current boundaries to socioeconomic fertility we find three forms of reductionisms: anthropological, corporate and value reductionism. The ultimate aim of the civil economy research program is that of broadening our minds to cope with these three forms of reductionism by documenting theoretically and empirically. In this work we explain why the civil economy paradigm is already at work to transform the current socioeconomic environment for the better. In the second section we illustrate the rich historical and philosophical roots of civil economy. In the third we discuss from a theoretical point of view why the current reductionist perspective may be harmful both in economic and human ways. In the fourth we introduce the fundamental concept of relational goods. In the fifth we provide ample empirical evidence challenging the reductionist paradigm and documenting that the two additional hands of responsible citizens and corporations are already at work. In the sixth we provide evidence on the nexus between human and civic values and economic prosperity. The seventh with some policy suggestions concludes the paper.

Key words: Bienestar subjetivo, Economía Civil, valores humanos, bienes relacionales

JEL Codes: A13, I13, H41

⁶⁵ Ph.D., Economics, Faculty of Economics, University of Rome "La Sapienza", D.Phil. Economics, University of Oxford, Investigador permanente, Universidad de Roma "Tor Vergata" leonardo.becchetti@uniroma2.it

⁶⁶ PhD Economics, Universidad de East Anglia, Reino Unido. Es profesor asociado de Economía Política en la Universidad de Milán-Bicocca (Italia), donde investiga sobre los fundamentos éticos y antropológicos del discurso económico.

⁶⁷ Economista italiano, catedrático de la Universidad de Bologna y profesor de Economía Política Internacional de la Universidad John Hopkins (USA). Asesor del primer ministro italiano Romano Prodi y de los Papas SS Juan Pablo II y SS Benedetto XVI

I. Los pilares de la economía civil: los valores humanos, bienes relacionales, bienestar subjetivo y "felicidad pública"

La economía de hoy se ve como la física antes del descubrimiento de los electrones. Los economistas "descubrieron", clasificaron y estudiaron en detalle las características de los bienes privados, los bienes públicos e incluso bienes comunes pero - contrariamente a lo que sucede en la economía de la vida de real para muchos empresarios que se hicieron ricos y famosos vendiéndolos en redes sociales- en gran parte ignoran el papel y la importancia de los bienes relacionales.

En la raíz de los límites actuales a la fertilidad socioeconómica encontramos tres formas de reduccionismos: i) *reduccionismo antropológico*, por el cual los seres humanos se conciben como *hominines economicis*⁶⁸(100% individuos con intereses propios) y no como *personae, es decir*, los seres humanos cuyo bienestar subjetivo depende en gran medida de la calidad de su vida social; ii) *el reduccionismo corporativo* mediante el cual todas las organizaciones productivas deben ser maximizadoras de beneficios sin restricciones priorizando de esta manera jerárquicamente las expectativas de una categoría de grupos de interés (accionistas) sobre todos los demás (clientes, trabajadores, proveedores, comunidades locales) cuando surgen conflictos y compensaciones; iii) *el reduccionismo valor* por el cual el valor se identifica estrechamente con el PBI y no como el stock de bienes económicos, ambientales, culturales, espirituales y relacionales que una comunidad debe disfrutar en un entorno geo-histórico determinado.

El objetivo final del programa de investigación de la economía civil es el de ampliar nuestras mentes para hacer frente a estas tres formas de reduccionismo mediante la documentación teórica y empírica de que la fertilidad económica y el bienestar subjetivo se pueden mejorar significativamente cuando uno va más allá de ellos.

Dentro de una perspectiva de equilibrio general el enfoque reduccionista supone que la agregación de las acciones de *hominines economicis* y de las empresas maximizadoras de beneficios puede ser heroicamente transformadas en un bien social óptimo y común por la acción contundente de las dos manos (visibles e invisibles): la mano invisible de competencia en el mercado que concilia una multiplicidad de acciones egoístas con el excedente del consumidor (pero no necesariamente con el superávit de las otras partes interesadas) y la mano visible de instituciones benevolentes perfectamente informadas y reguladores no captados por los que están siendo regulados, quienes concilian el óptimo social y privado al abordar las fallas del mercado debido a la información asimétrica, los bienes públicos y externalidades.

Como es ampliamente demostrado por la reciente crisis financiera mundial, las dos manos (visibles e invisibles) tienden demasiado a menudo a ser afectadas por "calambres" y así, cuando se quedan solas, generan un resultado que es en gran medida subóptimo en términos de desempeño económico y el bienestar

⁶⁸ Sen (1977) etiqueta al "homo economicus" como un "tonto" racional argumentando que los ingredientes de los individuos en la vida real no son sólo el propio interés sino también solidaridad y compromiso. Pruebas científicas recientes sobre las propiedades empáticas de muchos mamíferos hace al reduccionismo antropológico menos relacional que la más "evolucionada" especie animal.

subjetivo⁶⁹. Por el contrario, la perspectiva de la economía civil establece que el bienestar social es el fruto de un esfuerzo a cuatro manos ya que el papel de las dos manos, para ser eficaz, necesita ser reforzado por las dos manos adicionales de ciudadanos responsables y corporaciones. En esencia se propone superar el enfoque reduccionista de tres lados e introducir en el sistema; i) una parte (aunque sea una minoría) de los no reduccionistas (no puramente egoístas) seres humanos que son mas felices con acciones social y ambientalmente responsables (consumo, ahorro, trabajo); ii) una parte de organizaciones productivas sin fines de lucro. Al hacerlo y ampliar el conjunto de indicadores de bienestar del sistema socioeconómico, tiene el potencial de crear valor económico de una manera social y ambientalmente responsable produciendo de esta manera auténtica fertilidad económica. Al enfatizar las acciones de los individuos y organizaciones no puramente egoístas, la economía civil no descuida el papel tradicional de las instituciones ya que tal acción de abajo hacia arriba es un complemento contundente y no un sustituto de lo último.

En el presente trabajo se explica teórica y empíricamente por qué el paradigma de la economía civil (donde los valores humanos desempeñan un papel fundamental) puede trabajar y ya está trabajando para mejorar el actual entorno socioeconómico. Más específicamente, en la segunda sección ilustramos las ricas raíces históricas y filosóficas de la economía civil. En la tercera sección se discuten desde un punto de vista teórico por qué la perspectiva reduccionista actual puede ser perjudicial tanto en términos de fertilidad económica y humana. En la cuarta sección se introduce el concepto fundamental de bienes relacionales. En la quinta sección proporcionamos una amplia evidencia empírica de economía del comportamiento experimental desafiando el paradigma reduccionista y documentando que las dos manos adicionales de ciudadanos y empresas responsables ya están trabajando. En la sexta sección aportamos pruebas sobre el nexo entre los valores humanos y cívicos y la prosperidad económica. La séptima sección concluye el paper con algunas sugerencias de políticas.

II. Raíces históricas de la economía civil

El paradigma de la economía civil tiene sus raíces en la tradición "clásica" de la filosofía moral, el llamado enfoque aristotélico-tomista, que encontró una expresión significativa en las ciencias sociales dentro de la tradición italiana de Economía Civil (Bruni y Zamagni 2007). Esta tradición representa un importante intento de mantener viva dentro de la modernidad la tradición de la vida civil basada en *philia* (amistad) y una idea más socializada de la persona y la comunidad. Central de esta tradición es el papel de Antonio Genovesi, un filósofo napolitano y economista, que vivió en la misma época que Smith. En muchos aspectos clave de su pensamiento Genovesi y Smith son sorprendentemente similares, pero también hay diferencias importantes

La tradición Economía Civil del siglo XVIII puede ser vista como la expresión moderna de la tradición civil que se originó en la Grecia aristotélica y fue redescubierta en la Edad Media. Al igual que los primeros humanistas civiles, Genovesi ve la vida civil

⁶⁹ Un ejemplo de cómo la postura reduccionista puede no trabajar es la crisis financiera mundial. Poco antes de esta, los precios de los activos financieros no ayudaron a anticipar y prevenir el estallido de la crisis misma. Y en los años previos los reguladores no eran tan benevolentes, perfectamente informados y eficientes para idear reglas o acciones efectivas que ayuden a prevenir y evitar el problema.

como el lugar donde la felicidad puede realizarse plenamente gracias al bien y las leyes justas, al comercio y los cuerpos civiles donde los hombres son libres de practicar su sociabilidad natural: "Incluso si el compañerismo puede traer males, por otro lado también asegura la vida y sus bienes; es la fuente de los mayores placeres, desconocido para los hombres de la naturaleza" ([1766] 1973, 37).

Por el carácter natural (y no artificial) de la sociabilidad y su papel esencial para una vida plenamente humana y feliz, Genovesi también está alineado con la antigua tradición aristotélico-tomista: "Cada persona tiene una obligación natural e inherente a estudiar cómo procurar su felicidad; pero el cuerpo político está hecho de personas; por lo tanto, todo el cuerpo político y cada uno de sus miembros tiene la obligación de hacer lo que está de su parte, es decir todo lo que saben y pueden por el bien de la prosperidad común, siempre y cuando lo que se hace no ofende los derechos de los otros organismos civiles." ([1765-1767] 2005, p. 29).

En el corazón de la visión de la vida en común que poseen los autores de la escuela napolitana de Economía Civil (no sólo Genovesi) existe la idea de que la "mera" sociabilidad, el carácter del hombre como un "animal político", puede no ser suficiente para distinguir lo humano de los demás animales. El tipo de sociabilidad que es típico de los seres humanos es un tipo *cualificado* de sociabilidad—que debemos llamar reciprocidad, amistad, ayuda mutua, o fraternidad, todos básicamente sinónimos en el vocabulario de Genovesi y de los otros autores pertenecientes a esta tradición: "El hombre es un animal naturalmente sociable: dice el refrán común. Pero no todos los hombres se creen que no hay otro animal en la tierra que sea sociable... ¿En qué sentido es, pues, el hombre más sociable que los demás? ... [En] el derecho recíproco de ser asistido y consecuentemente su obligación recíproca para ayudarnos en nuestras necesidades" ([1765-67] 2005, 283). Este pasaje contiene algo que no encontramos en Aristóteles o en Smith: para *Genovesi*, la reciprocidad (no sólo una *relacionalidad* en general, ni simple sociabilidad) es el elemento típico de la sociabilidad humana. Para Smith, por el contrario, lo que constituye el carácter típico de la socialidad humana es la "propensión en la naturaleza humana ... para llevar, trocar y cambiar una cosa por otra" ([1776] 1981, 25), fundada, como lo hemos visto, en el poder de la persuasión.

Genovesi retrata las relaciones de mercado como relaciones de ayuda mutua, por lo tanto, ni impersonales ni anónimas. De hecho, el propio mercado se concibe como una expresión de la ley general de la sociedad, es decir, la reciprocidad. Esto es a la vez claro e importante, especialmente en su análisis de la confianza, o "fe pública", que se encuentra en el corazón de su *Lezioni di economia civile*.

Para los humanistas civiles el mercado es una cuestión de *fides*, es decir, confianza. Uno de los elementos clave en la teoría de la economía civil de Genovesi es la "fe pública", algo que él considera como la verdadera condición previa para el desarrollo económico: "La confianza es el alma del comercio, y sin la confianza de todas las partes que componen esta poderosa estructura se derrumbaría bajo ella". (Filangieri [1780] 1806, II, 145) En su pensamiento hay una diferencia sustancial entre la confianza *privada* y *pública*: mientras que la primera puede ser asimilada a la reputación, por ejemplo un bien privado que puede ser "gastado" en el mercado , la

última no es la suma de "reputaciones" privadas; sino que implica amor genuino por el Bien Común (según lo previsto en la tradición filosófica clásica, i.e. Aristóteles o Aquino). Este concepto es similar a lo que los teóricos modernos han llamado "capital social", es decir, el tejido de la fe y virtudes civiles que permite al desarrollo humano y económico entrar en movimiento y preservarse en el tiempo.

Según Genovesi, la falta de "fe pública" es la causa de la falta de desarrollo civil y económico en el Reino de Nápoles-un argumento que más de dos siglos y medio más tarde ha perdido nada de su moneda. En este reino, como denunciado por la tradición de la economía civil, "la confianza privada" (basada especialmente en lazos de sangre o por pactos feudales de vasallaje), o el honor, era abundante, pero la confianza pública y generalizada, aquella que se origina desde el cultivo de las virtudes civiles, era escasa. Algunas décadas más tarde Gaetano Filangieri sostuvo similarmente que no hay desarrollo civil y económico sin que el hombre tenga "confianza en el gobierno, los magistrados, y sus conciudadanos" ([1780] 1806, I, 10-11), quienes son los primeros y más importantes recursos para cualquier tipo de desarrollo colectivo e individual.

Si bien por un lado el desarrollo del mercado trae desarrollo civil y económico, para la escuela napolitana, es aún más importante destacar que el *cultivo* de la fe pública es la condición previa para cualquier posible discurso sobre el desarrollo civil y económico: "nada es más necesario que la confianza pública en una sabia y fácil circulación" (Genovesi [1765-1767] 2005, 751). Muy significativo es también esta nota por Genovesi: "Esta palabra *fides* significa *cuerda que ata y une*. Por lo tanto, la fe pública es la unión de las familias en el compañerismo".

El economista civil, entonces da un paso más. En el *Lezioni* (Capítulo X, libro II), Genovesi explica a sus estudiantes y conciudadanos que la fe pública es ante todo una cuestión de auténtica reciprocidad, y no sólo una cuestión de contratos. Según el economista napolitano, la fe pública no es el tipo de capital que se puede construir por fuera del mercado y más tarde ser utilizado en él. Por el contrario, el mercado se concibe como parte de la sociedad civil, que produce lo que hoy llamaríamos el capital social y los bienes relacionales. Por esta razón su discurso sobre la fe pública es directamente económico: "Cuando no existe confianza, ni en su parte recíproca de los ciudadanos en el otro, ni en la certeza de contratos, o en el vigor de las leyes, o en la ciencia y la integridad de los jueces ... no hay certeza de los contratos, no hay poder de las leyes, sin la confianza del hombre hacia el hombre. Debido a que los contratos son los lazos y las leyes civiles son también propios *pactos y contratos públicos*" (Ibid., 752).

La referencia a Genovesi hace a la perspectiva de la economía civil levemente diferente del enfoque que aún prevalece de los estudios de felicidad basados en una noción subjetiva de felicidad y que consiste en la identificación y medición de los principales determinantes de la felicidad (rasgos de ingresos, el desempleo, la inflación, la personalidad, factores socio-demográficos, políticos e institucionales). Nuestra preocupación está dirigida al contenido de los indicadores subjetivos que evalúan el bienestar humano. En este sentido, el paradigma de la economía civil acoge el análisis eudemonista de la felicidad basada en una versión particular del enfoque de las

capacidades (EC) en el sentido de A. Sen y M. Nussbaum. El enfoque eudemonista se basa en gran medida en el concepto aristotélico de la buena vida y apela a la intuición común que hay más en la vida que un mero equilibrio de placer y dolor según líneas Benthamista. La autenticidad, autorrealización, participación, propósito en la vida son elementos del concepto laico de bienestar.

Creemos que el programa de investigación de la felicidad - que todavía está en su infancia entre los economistas, aunque los psicólogos han estado estudiando sobre el tema durante años - puede aumentar su comprensión de la realidad, y al hacerlo puede llegar a ser más aceptable para los economistas y puede contribuir a cuestiones de política (tales como los relacionados con el desempeño del mercado de trabajo, la salud, el crecimiento económico, etc.) si se logra incorporar algunas categorías clave del EC. Como es bien sabido, el núcleo del EC es su enfoque en lo que las personas son efectivamente capaces de hacer y de ser. La idea básica avanzado por este enfoque es que la gente debería tener más libertad para vivir el tipo de vida que tienen razones para valorar. De ello se desprende que el EC no es insensible del todo a los estados mentales tales como el deseo-satisfacción o la felicidad. Más bien, lo que el EC afirma es que las capacidades de las personas para funcionar vienen "antes", en un sentido lógico, por lo que uno puede razonablemente hacer preguntas a las personas del tipo: "¿cuán subjetivamente feliz te sientes?" o "¿Que tan feliz eres en estos días?". Esto equivale a decir que las capacidades "preceden", ontológicamente, a las declaraciones subjetivas de bienestar. En este sentido específico se puede hablar de complementariedad entre los dos enfoques, una postura que encuentra algo de apoyo en el trabajo de Kahneman y Riis (2004).

III. La visión reduccionista como una restricción a la fertilidad social y económica.

El papel crucial de la reciprocidad y las virtudes cívicas para la prosperidad económica, de relieve en las raíces históricas de la economía civil, desafía al "reduccionismo antropológico y social" que por lo general observamos hoy. El problema del reduccionismo antropológico no cuestiona la premisa de la racionalidad individual (es decir, la búsqueda constante de un objetivo dadas las limitaciones utilizando a los mejores recursos para maximizar el resultado deseado) pero sí lo que normalmente asumimos como argumentos en la función de utilidad. Binmore y Shaked (2010) apoyan implícitamente este punto de vista cuando dicen que no necesitamos abandonar el enfoque estándar para dar cabida a otros argumentos respecto de las funciones de utilidad ya que no hay un "axioma del egoísmo" necesariamente unido a eso y no se compromete con una estructura particular de preferencias fijas. Su pensamiento se explica de manera efectiva al decir que el paradigma de la racionalidad estándar (maximización de utilidad) puede acomodar las preferencias tanto de Atila el Huno o San Francisco de Asís.⁷⁰

⁷⁰ La introducción de las preferencias no puramente egoístas en modelos teóricos, a pesar de no ser frecuente, obviamente, se remonta mucho antes de que la economía del comportamiento. Un ejemplo valioso es la literatura sobre la equivalencia ricardiana y sus legados (Leiderman y Bleier, 1988).

El problema del reduccionismo antropológico, por tanto, se refiere al hecho de que el punto de referencia considerado en la gran mayoría de los modelos económicos es una visión estrecha de las preferencias humanas, que depende exclusivamente del interés propio e ignora en gran medida las preferencias como el altruismo, el altruismo estratégico, la aversión a la desigualdad o la reciprocidad. En la sección que sigue nos referimos a la amplia evidencia empírica en apoyo del hecho de que las desviaciones de la visión reduccionista de las preferencias humanas son enormes y que las actividades de relación y participación de la comunidad son importantes motores de la felicidad. El reduccionismo antropológico, sin embargo, no es un problema sólo porque el *homo economicus* es triste y minoritario (ver Engel 2010 y la sección 5 abajo). Es también así un problema ya que su comportamiento es subóptimo desde un punto de vista individual y social. Este último punto es bien dirigido por los "dilemas sociales", que incluyen, entre otros, juegos de confianza, dilemas del prisionero, juegos del rival más débil y juegos de caza de ciervo. Las principales características de los dilemas sociales se describen de forma intuitiva por el conocido Apólogo de Hume en el que dos agricultores vecinos no cooperan en un "juego de cosecha secuencial", debido a su falta de empatía y confianza, lo que produce el resultado indeseable de la pérdida de sus cultivos.⁷¹ El mensaje principal que será más tarde formalizado en juegos de confianza por Berg et al. (1995) es que en dilemas sociales con información asimétrica y contratos incompletos, como el que se describe narrativamente por Hume, la forma *homo economicus* de la racionalidad produce resultados individuales y sociales subóptimos privando a los individuos de ganancias que podrían derivarse de la cooperación. Como la mayoría de las interacciones sociales y económicas tienen las características de los dilemas sociales, el enfoque "reduccionista" de las preferencias humanas resulta ser socialmente perjudicial ya que actitudes puramente egoístas producen resultados individuales y sociales subóptimos que son inferiores a los generados por otras actitudes (equipo o cooperación) (Becchetti, 2011)⁷².

IV. Los bienes relacionales

Una de las principales razones de la incapacidad para ampliar nuestra visión más allá del enfoque "monádico" de la función de utilidad e ir más allá del reduccionismo antropológico es el concepto que falta de bienes relacionales. Economistas ortodoxos ven las relaciones como una especie de fondo de las actividades del mercado, o como elementos útiles y funcionales en el intercambio o la producción de bienes y servicios que son totalmente independientes y distintas de las características individuales de los agentes y que son los objetos típicos de estudio económico (Gui, 1985; Nussbaum, 1996; Bruni 2005; Gui y Sugden 2005).

⁷¹ "Tu maíz está maduro, el mío lo estará mañana. Sería beneficioso para ambos que yo trabajara contigo hoy, y que tu me ayudes mañana. No te tengo cariño y se que tú tampoco lo tienes por mí. Podría entonces esforzarme, no para tu beneficio, sino para el mío propio con la expectativa de un retorno. Pero sé que seré decepcionado y que dependería en vano de tu gratitud. Entonces yo te dejo trabajar sólo y tú me tratas de la misma manera. Pasan las estaciones y ambos continuamos perdiendo nuestras cosechas por falta de confianza y seguridad mutua" (Hume, Tratado sobre la Naturaleza Humana, 1740, volumen III)

⁷² Una paradoja interesante es que incluso los estudiosos de teoría de los juegos pueden no seguir la racionalidad de Nash al jugar dilemas sociales. Becker et al. (2005) el documento sobre el juego del Viajero resulta en que prefieren (incluso en juegos de una sola etapa simultáneos) estrategias de cooperación que pueden conducir a resultados superiores.

En las últimas décadas, sin embargo, se está prestando atención a temas relacionales como la confianza, el capital social, la creación de redes, la reciprocidad. Palabras tales como fraternidad, capital espiritual, motivaciones intrínsecas, que rara vez se utilizaron en la tradición de la economía se están empezando a utilizar. A la luz de este desarrollo, y también gracias al espacio creado dentro de la disciplina de la economía para tales categorías (Gui 1986; Nussbaum, 1996), los bienes relacionales hoy representan un nuevo campo de investigación teórica y empírica.

La idea básica del concepto de bien relacional - que puede variar en cuanto a los detalles técnicos y, en parte, en el contenido - es asignar la condición de bien económico (o mal) a las relaciones en sí mismas, ya que cada relación humana es infinitamente un hecho "mayor" que la dimensión económica por sí sola. Pero, a pesar de eso, los bienes relacionales se pueden entender y describir también como bienes económicos; es decir, como una realidad a la que la gente atribuye también un valor económico al lado de otros valores no económicos, y de la que obtienen bienestar. Con bienes relacionales, las relaciones entre las personas son los bienes, como indica la conocida "batalla de los sexos".

Es posible identificar a las siguientes como las características básicas de los bienes relacionales:⁷³

1. *Identidad*: la identidad de las personas involucradas es un ingrediente fundamental, ya que "los bienes que se producen en los intercambios en el que cualquiera podría anónimamente suministrar uno o ambos lados de la negociación no son relacionales" (Carole Uhlaner 1989, p 255.).

2. *La reciprocidad*: en la medida en que son productos hechos de las relaciones, sólo pueden ser disfrutados recíprocamente. "Actividad mutua, el sentimiento y la conciencia son una parte tan profunda de lo que el amor y la amistad son, que Aristóteles no está dispuesto a decir que no hay nada que quede digno del nombre del amor o de la amistad, cuando las actividades compartidas y las formas de comunicación que los expresan son quitadas". (Nussbaum, 1986, p. 344).

3. *Simultaneidad*: en contraposición con los bienes de mercado normales, ya sean privados o públicos, donde la producción es técnica y lógicamente separada del consumo, los bienes relacionales (como muchos servicios personales) se producen y se consumen simultáneamente; el bien es co-producido y co-consumido al mismo tiempo por los involucrados. Aunque la contribución de este encuentro a la producción puede ser asimétrica (considerar la organización de una fiesta entre amigos o la gestión de una cooperativa social), en el acto de consumir un bien relacional no es posible un actor puramente libre, ya que, para ser disfrutado, el bien relacional requiere que uno se involucre en una relación con las características que estamos enunciando.⁷⁴

⁷³Para una discusión a fondo sobre esto, cf. Bruni (2012) p.88 ff.

⁷⁴ Para dar un ejemplo, considere un viaje entre amigos. En el momento de la reunión para organizar el viaje, el compromiso de varios miembros puede ser asimétrico; pero, si durante el viaje alguien no trata de entrar en una auténtica relación recíproca con otro, y por lo tanto pone ningún esfuerzo en el consumo, él o ella aprovechará de un bien normal de mercado (un viaje turístico), pero no lo habrá disfrutado de los bienes relacionales

4. *Motivaciones*: en las relaciones realmente recíprocas, la motivación detrás de la conducta es un componente esencial. El mismo encuentro -por ejemplo, una cena- puede crear sólo los bienes estándar o bienes relacionales, en base a las motivaciones de los involucrados. Si la relación no es un fin, sino un medio para otra cosa (por ejemplo, hacer negocios), no podemos hablar de bienes relacionales.⁷⁵

5. *Hecho Emergente*: el bien relacional surge dentro de una relación. Tal vez la categoría de 'hecho emergente' captura mejor la naturaleza de un bien relacional que la categoría económica de "producción". Es decir, el bien relacional es un "tercero" que supera las contribuciones de los participantes, que en muchos casos no estaba entre las intenciones iniciales. Por ello, un bien relacional puede surgir dentro de una transacción normal de mercado, cuando en un determinado momento, justo en el medio de una relación normal de mercado instrumental, sucede algo que lleva a los participantes a trascender las razones por las que se habían reunido en primera instancia.⁷⁶

6. *La gratuidad*: una característica esencial de los bienes relacionales es la gratuidad, en el sentido de que un bien relacional es tal si la relación no se 'usa' para cualquier otra cosa, si se vive como un bien en sí mismo, y nace de motivaciones intrínsecas.⁷⁷ Es por ello que, como afirma Martha Nussbaum, un bien relacional es uno en el que la relación es el bien, una relación que no es un encuentro basado en intereses propios sino un encuentro gratuito. Un bien relacional requiere la presencia de motivaciones intrínsecas hacia esa relación particular.

7. *Bien*: por último, otra forma esencial de la definición de un bien relacional se está centrando en el sustantivo: es un bien, pero *no* es una mercancía (en la terminología de Marx), es decir, que tiene un valor (porque satisface una necesidad) pero no tienen un precio de mercado (precisamente por la gratuidad), a pesar de que siempre tiene un 'costo de oportunidad'.

Lo anterior implica que los bienes relacionales presentan características que son combinaciones de lo que la economía llama bienes públicos y privados. Para comprender la naturaleza peculiar de los bienes relacionales, es necesario liberarse de la dicotomía de "bien público" y "bien privado" y de la idea de un producto como un medio o instrumento para alcanzar algo (utilidad) que es externo a la relación. De hecho, siempre y cuando tratamos de ubicar a los bienes relacionales entre los bienes

⁷⁵ Esto no quiere decir que un auténtico bien relacional no se pueda producir en una relación de negocios, pero sí de alguna manera algo nuevo surge dentro de una relación instrumental, eso no se debe en su totalidad o principalmente a la instrumentalidad.

⁷⁶ Piense en una situación en la que una llamada telefónica de la casa de uno llega durante una reunión de los participantes: la reunión se interrumpe, y la persona comienza a hablar de los niños y otros asuntos privados que no están en la agenda de la reunión. Durante ese tiempo los participantes pueden crear y consumir bienes relacionales.

⁷⁷ Postulamos un vínculo muy estrecho entre los conceptos de gratuidad y motivaciones intrínsecas. Veo este enlace como más cercano que aquel que existe entre la gratuidad y el altruismo: pueden haber actos gratuitos pero no altruistas (considerar un atleta o un científico) que crean externalidades positivas quizá mayores que aquellas creadas por un acto altruista que no nace de motivaciones intrínsecas. A menudo observamos que existe un mecanismo psicológico en los seres humanos que nos hace sentir placer cada vez que vemos a los demás (o a nosotros mismos) cumplir un acto de motivaciones intrínsecas (es decir, no instrumental), independientemente del hecho de que nos beneficiemos directamente de tal comportamiento o no. Este es el mecanismo que nos hace apreciar, por ejemplo, a un misionero que ayuda a los leprosos y no a una empresa que se dedica a hacer marketing de las causas sociales, o criticar a un atleta que es demasiado susceptible a los incentivos monetarios.

privados (como un par de zapatos o un sándwich, que son bienes "rival" y exclusivos en el consumo) o, alternativamente, entre los bienes públicos (es decir, bienes no-rivales, que tienden a ser no-exclusivos), permanecemos dentro del paradigma no relacional. Ninguna de las definiciones de "bien privado" o "bien público" implica de hecho, algún tipo de *relación* entre las personas involucradas; la única diferencia entre los dos tipos de bienes es la presencia o ausencia de "interferencia" en el consumo. El consumo de un bien público no es más que un consumo por individuos aislados de forma independiente el uno del otro. Considere el uso de una carretera congestionada, o dos o más personas que admiran la misma pintura en un museo: el bien es público, siempre que el consumo de uno no interfiera con el del otro - esto es lo que está implícito en la hipótesis de no rivalidad en bienes públicos, pero se puede disfrutar sin ninguna relación o producción de bienes relacionales. Por lo tanto, son engañosos los intentos de localizar bienes relacionales entre los bienes públicos, porque, decimos, es científicamente más fértil considerar a los bienes relacionales como un *tercer género* de bienes.

V. La evidencia empírica sobre la importancia de los valores humanos y la economía civil

Lo anterior es importante no sólo desde un punto de vista teórico, ya que la evidencia empírica de los experimentos de laboratorio y preferencias reveladas demuestran que el bienestar subjetivo está fuertemente influenciado por los bienes relacionales y que el comportamiento social y económico está lejos de ser identificable con el paradigma del homo economicus: los individuos se desvían significativamente en sus elecciones del modelo del homo economicus y su bienestar subjetivo se ve realzado por decisiones no puramente egoístas.

Evidencia directa de otras actitudes respecto de las elecciones individuales se encuentra, entre otras, en i) donaciones, ii) actividades de voluntariado, iii) consumidores e inversores que pagan primas de ética iv) experimentos de laboratorio sobre juegos de dictador y v) estudios de satisfacción de vida

Los datos estadísticos de las donaciones documentan que en los EE.UU. alrededor del 90 por ciento de la población donó dinero en el 2009 (por un importe total de \$ 303,75 mil millones, alrededor del 2% del PIB) (Giving USA, 2010), mientras que alrededor del 26 por ciento "trabajó para nada" (Freeman, 1997) volviéndose trabajadores voluntarios en una organización sin fines de lucro.⁷⁸

Una parte no insignificante de individuos en la mayoría de los países hace trabajos voluntarios: la mayor proporción de población haciendo voluntariados en organizaciones registradas se encuentra en Canadá (38,1 por ciento) y Australia (37,9) y es razonable suponer que los números reales son mayores si se incluyen los voluntarios fuera de organizaciones establecidas. La OIT reconoce que "*El trabajo voluntario ofrece un sentido de satisfacción personal, realización, bienestar y pertenencia a las personas que trabajan como voluntarios*", ha creado recientemente

⁷⁸ <http://philanthropy.com/article/26-of-Americans-Volunteer/62876/>

una norma común para medir el trabajo voluntario (en horas o en valor) e informa que los voluntarios son alrededor del 12 por ciento de la población adulta de 37 países mundiales principales (140 millones de personas), su actividad es equivalente a la de 20,8 millones de trabajadores pagos y genera una contribución de \$ 400 mil millones a la economía global (Salamon et al ., 2004).

A pesar de que no todas las decisiones de donación y de voluntariado pueden ser explicadas por otras preferencias al respecto, también pueden depender de razones estratégicas (Andreoni, 1989 y 1990; Harbaugh, 1998; Goeree et al, 2002;. Ribar y Wilhelm, 2002; véase también Camerer, 2003, para una revisión integral) que sin embargo exponen a las personas al riesgo social de no ser correspondidas y persiguen en gran medida el fin de satisfacer motivaciones intrínsecas y otras preferencias al respecto.

Evidencia más empírica en apoyo de la relevancia de los valores humanos en las decisiones económicas proviene de otras preferencias reveladas al respecto del creciente número de individuos "votar con el bolsillo" para los productos de las empresas que crean valor económico de manera social y ambientalmente responsable. La encuesta a nivel mundial del Consumidor Consciente de Nielsen (Nielsen, 2012) encuentra que el 46 por ciento de los encuestados en una muestra de 28.000 consumidores en 56 países, están dispuestos a pagar un precio superior por empresas que adoptan estrategias corporativas socialmente responsables. A pesar de que la literatura de evaluación contingente (Carson et al 2010) nos dice que estas cifras son probablemente inclinadas al alza de la proporción actual del mercado de individuos que votan con el bolsillo, que con la productos éticos o verdes documentan que el consumo y el ahorro son actos sofisticados donde las metas materiales son sólo un conductor de las opciones junto con motivaciones culturales, sociales y de estado.⁷⁹

Al respecto de esto, la evidencia provista a continuación documenta que una parte significativa de las personas sigue lo que aparentemente es un comportamiento no puramente egoísta, mediante la donación de tiempo, dinero y el pago de una prima por características éticas de bienes de consumo y de inversión financiera. La interpretación de estos hechos es ambigua ya que las razones estratégicas se pueden mezclar con motivaciones puramente altruistas. Por lo tanto, los resultados de los experimentos de laboratorio son particularmente importantes, ya que pueden probar y rechazar las hipótesis específicas sobre las preferencias individuales con tratamientos ad hoc que controlen todos los otros factores potenciales de confusión y pueden ser replicados por otros investigadores para diferentes grupos de personas en diferentes latitudes y épocas. Los experimentos típicos utilizados para investigar las características de las preferencias humanas son juegos del dictador (Andreoni y Miller 2002), juegos Ultimatum (Güth, Schmittberger y Schwarze, 1982, Camerer y Thaler 1995), juegos de intercambio de regalos (Fehr, Kirchsteiger y Reidl, 1993, Fehr ,

⁷⁹ Boston Consulting Group concluye que los productos de "consumo responsable" (RC) ahora representan al menos el 15% de todas las ventas de comestibles -o un mercado global de \$ 400 mil millones (<http://us5.campaign-archive2.com/?u=a102a1f840f67f04e25a7fc97&id=b8f2d07db0>), mientras que los activos involucrados en las prácticas de inversión sostenible y responsable representan actualmente el 27,7% del total de activos bajo gestión en Europa (Eurosif, 2012) y el 11,3% en los EE.UU. (USSif, 2012).

Kirchler, Weichbold y Gächter 1998), juegos de confianza (Berg, Dickhaut y McCabe 1995, Ben-Ner e Putterman 2006) y juegos de bien público (Fischbacher, Gächter y Fehr 2001, Sonnemans, Schram y Offerman 1999, Fehr y Gächter 2000) .

El principal hallazgo de estos experimentos es que las desviaciones de la conducta puramente egoísta son masivas. Un resultado relacionado fundamental (en Dilemas de los Prisioneros, Juegos de Bien Público y Juegos de confianza) es que los individuos que enfrentan dilemas sociales parten de un comportamiento puramente egoísta (y esperan que otros participantes harían lo mismo), dado que una desviación produciría resultados superiores tanto desde el punto de vista del individuo y del social. El dilema es que el resultado superior se produce sólo si también la contraparte sigue la misma vía (cooperativa) de acción. Muchas personas, sin embargo aceptan ese riesgo social y su confianza, si es correspondida, termina siendo productiva desde el punto de vista económico.

Los resultados más importantes confirmando lo que se ha escrito arriba, no obstante provienen de juegos del Dictador donde desviaciones del paradigma del egoísmo no pueden ser explicadas por razones estratégicas. En el juego del Dictador un jugador recibe una cantidad de dinero y puede decidir que parte de ella donar a un segundo jugador. Después de este movimiento no hay respuesta y el juego termina. Bajo el paradigma antropológico reduccionista del *homo economicus* el dictador no da nada, dado que una donación reduciría sus propias recompensas monetarias, que es lo único que importa. Tenga en cuenta que, dado que el juego termina con su movimiento, el dictador no tiene razones estratégicas para donar. Con el fin de evitar que la generosidad de la gente fuera impulsada por la amistad o simpatía por una contraparte, los juegos del dictador estándar generalmente se juegan bajo la máxima distancia social, dado que el dador juega con una computadora y no se puede ver quién está del otro lado.

El libro *Dictator Games: A meta study* (Engel; 2010) examina los resultados de alrededor de 328 diferentes experimentos en juegos del Dictador por un total de 20.813 observaciones. El resultado es que sólo alrededor del 36 por ciento de los individuos siguen la racionalidad de Nash y dan cero (en base a estos números el autor puede rechazar la hipótesis nula de que la cantidad que el dictador da es 0 con $z = 35,44$, $p < 0,0001$) y más de la mitad dan no menos del 20 por ciento.

Al analizar los factores que afectan a las desviaciones de la conducta *homo economicus* nos encontramos con que la proporción de dictadores que dan cero cae al 28 por ciento si los derechos de propiedad del dinero son del destinatario y el dictador puede tomar de él, 25 por ciento si los jugadores manejan dinero real en el juego , el 19 por ciento si el destinatario es lo necesita (por ejemplo, se identifica como pobre).⁸⁰ Otro resultado interesante es que los experimentos de estudiantes (que son la gran mayoría de los casos) subestiman desviaciones con respecto al paradigma del egoísmo. Los estudiantes son los que están más cerca de la conducta del *homo economicus* (40 por ciento), mientras que sólo el 20 por ciento en los niños, el 10 por

⁸⁰ En este punto Konow (2009) sostiene que las donaciones se deben a una mezcla de altruismo incondicional y condicional donde éste último se relaciona con normas que dependen del contexto, donde necesidad puede ser más importante que la familiaridad con el receptor.

ciento de los jugadores de mediana edad y casi nadie de los ancianos se comportan de esta manera.⁸¹

Finalmente, Engel comenta los resultados de su meta-análisis diciendo que *"Si bien normalmente una fracción considerable de participantes en efecto no da nada, según lo predicho por la hipótesis de maximización de beneficios, sólo muy raramente esto ha sido la elección mayoritaria. Es a estas alturas indiscutible que las poblaciones humanas son sistemáticamente más benevolentes que el homo economicus"*.⁸²

Otra impresionante conjunto de resultados viene del meta-análisis de Johnson y Mislin (2010) en 162 juegos de confianza con más de 23.000 observaciones. Como es bien conocido, el juego de confianza es un juego secuencial en el que un primer jugador (fideicomitente) tiene el primer movimiento y puede dar parte de su dotación a un segundo jugador (el fiduciario). La cantidad de dinero enviado por el jugador 1 se triplica cuando se transmite al jugador 2 que a su vez puede decidir cuánto de lo que recibió él quiere enviar de vuelta al primer jugador. Después de que el jugador 2 se mueve el juego termina. Como es bien sabido el equilibrio de Nash del juego es aquel en el que ambos jugadores envían cero bajo el supuesto de que es de conocimiento común que ambos jugadores se comportan como *hominnes economici*. Las desviaciones del equilibrio de Nash para el dador pueden ser generalmente debido a razones estratégicas, aversión a la desigualdad y el altruismo puro. El receptor no tienen razones estratégicas para devolver el dinero y puede desviarse de la solución Nash debido a la aversión a la desigualdad, puro altruismo y la reciprocidad o la bondad.

El metanálisis informa las cantidades medias enviadas por el fideicomitentes y fideicomisarios en 35 países diferentes (ponderando igualmente cada experimento). La cantidad promedio más alta es enviada por los fideicomisarios en Asia (0,46) y la más bajo en África (0,32). Todas las contribuciones medias, no obstante, son significativamente diferentes de cero, a diferencia de lo que ocurre en el meta-experimento sobre el juego del Dictador de Engels (2010), ahora no tenemos información sobre alguna proporción de individuos que sigan el equilibrio de Nash.

Los experimentos de laboratorio antes mencionados han ayudado a los investigadores a identificar formas específicas de otro tipo de preferencias en donde contribuir al bienestar de los demás afecta positiva y significativamente el propio bienestar. Las

⁸¹ Algunos desarrollos recientes de la literatura acerca del juego del dictador parecen mostrar que otro comportamiento al respecto se da con mayor intensidad cuando los jugadores pueden disfrutar de los beneficios del efecto de su otra actitud en sus homólogos o cuando las consecuencias de sus acciones son conocidas por sí mismos y por los demás. Un ejemplo es Andreoni y Bernheim (2009), donde lo que da el dictador se reduce significativamente cuando se aplica un mecanismo aleatorio de modo que su efecto sobre los beneficiarios puede desaparecer con una probabilidad positiva. Además, cuando una opción de salida del juego está disponible (sin que la contraparte este al tanto), los individuos están dispuestos a pagar por esa opción y tener para ellos todo el resto (Broberg et al., 2005; Dana et al., 2006). En general, estos resultados no rechazan la hipótesis de que otro comportamiento al respecto puede ser visto como el precio que los individuos tienen que pagar en términos monetarios si quieren crear de común acuerdo bienes relacionales con otras personas.

⁸² La literatura reciente ha calificado este resultado general investigando algunas preguntas secundarias relevantes. List (2007) demuestra que, cuando los individuos tienen también la oportunidad de tomar y no sólo de dar en los juegos de dictador, retienen significativamente más pero aún así el resultado de que no eligen la alternativa más egoísta se confirma. Por otra parte, está más que demostrado que las personas tienden a ser más egoístas cuando sus dotaciones no son un regalo dado por los experimentadores, sino que se merecían por su esfuerzo o talento (Bechetti et al., 2011).

personas sienten una desutilidad de la desigualdad, una obligación de corresponder por la amabilidad recibida y pueden incluir el bienestar de los demás en sus funciones de utilidad. Técnicamente hablando se ha demostrado que el patrón implicado de preferencias ampliadas incluye elementos de reciprocidad (positiva y negativa) (Rabin, 1993),- otras preferencias en relación (Cox, 2004), aversión a la desigualdad (Fehr y Schmidt, 1999 y Bolton y Ockenfels, 2000), preferencias de bienestar social (Charness y Rabin, 2002), y diversas formas de altruismo puro e impuro (Andreoni, 1989 y 1990). Una de las más fascinantes direcciones de la investigación en este campo es investigar los conductores y la ley de movimiento de otras preferencias en relación. Estudios como el experimento sobre etnias primitivas (Henrich et al.,2010) y el experimento comparando las actitudes de confianza de los jugadores de bridge y póquer (Bechetti et al.,2014) documentan que las actividades cotidianas contribuyen en dar forma a las preferencias individuales. En este sentido, los cazadores de ballenas y los jugadores de bridge revelan capital social superior que, respectivamente, los agricultores y los jugadores de poker, ya que su actividad que practican comunmente requiere de pensamiento en equipo.

VI.La evidencia empírica sobre valores humanos, bienes relacionales y bienestar subjetivo

A pesar de que ya han pasado más de dos siglos, los aspectos fundamentales del discurso de Genovesi sobre la economía civil siguen siendo absolutamente relevantes al tema; elocuentemente explican la falta de alegría en una economía que ha optado por excluir una relación peligrosa y gratuita con otra.

Las Ciencias Sociales contemporáneas ampliamente reconocen el papel decisivo de las relaciones interpersonales, en particular aquellas que son genuinas, en el desarrollo de una buena vida. La investigación relativa a la llamada paradoja de la felicidad (Easterlin, 1974) muestra que es la calidad de una verdadera vida en relación (en un sentido no instrumental) lo que lleva la mayor parte del peso, incluso en comparación con los ingresos, en la estimación del bienestar subjetivo de las personas

Una primera masa sólida de evidencia empírica sobre la relación entre valores humanos, bienes relacionales y bienestar subjetivo se puede encontrar en estudios psicológicos. En Kahneman et al. (2004), se buscó a 900 mujeres de Texas para evaluar la forma en que gastan su tiempo, usando su Método de Reconstrucción del Día (DRM). Los resultados mostraron que en las catorce de las quince actividades llevadas a cabo durante un día (en todos excepto la oración), las mujeres entrevistadas reportaron una mayor auto-evaluación de su propio bienestar, cuando llevaron a cabo sus actividades en compañía de otras personas. Por otra parte, cuando los psicólogos analizan las características de los que se consideran más satisfechos (y que son considerados de tal manera por los otros), emerge sin excepción que estas personas tienen relaciones interpersonales significativas y positivas (Diener y Seligman, 2002).

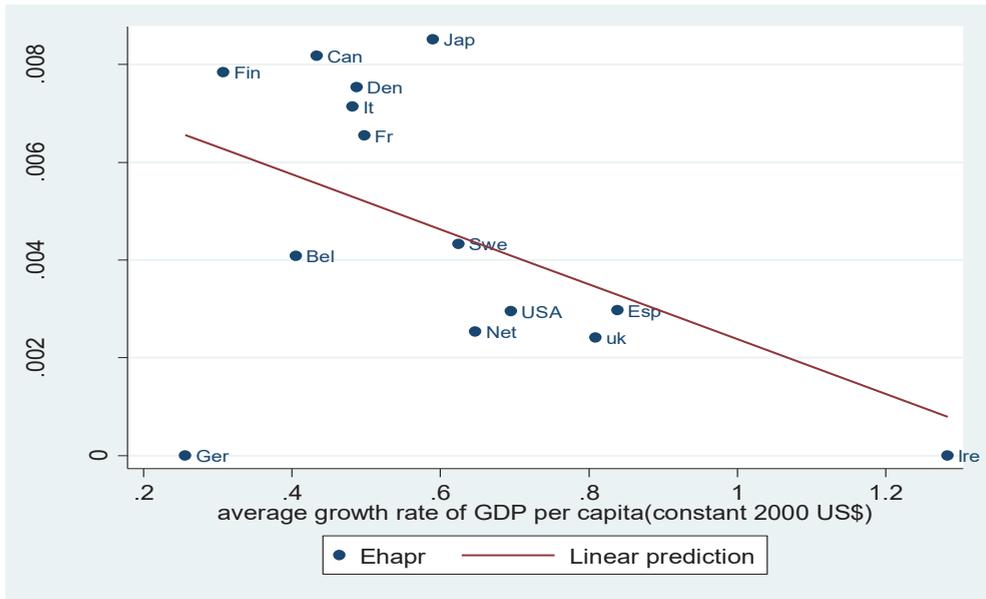
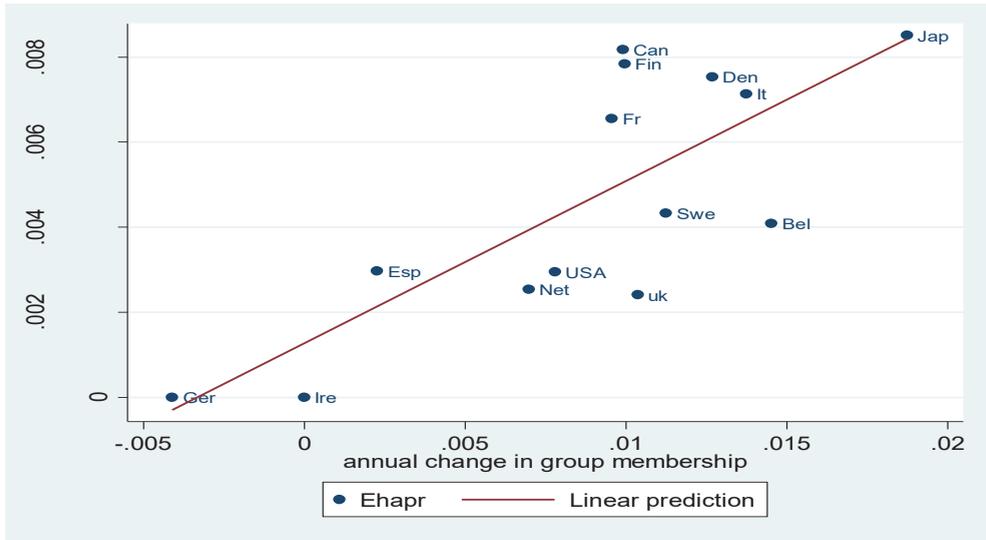
Por lo tanto, los estudios psicológicos ofrecen muchos datos que confirman la importancia de la vida relacional para la felicidad y la satisfacción de las

personas. Algunos estudiosos han definido la relación como una necesidad primaria esencial para el bienestar (Deci y Ryan, 1991). En particular, los científicos que, inspirados por Aristóteles, se consideran parte de la escuela eudaimonista del pensamiento, sostienen que existe un nexo universal, entre la calidad de las relaciones humanas y el bienestar subjetivo: "La evidencia apoya que el vínculo entre la relación y el bienestar subjetivo es complejo. Los estudios sugieren que, de todos los factores que influyen en la felicidad, la relación está muy cerca de la parte superior de la lista. ... Por otra parte, la soledad se correlaciona significativamente de manera negativa con el afecto y la satisfacción de la vida "(Deci y Ryan, 2001, 154).

La evidencia sobre el impacto positivo de los bienes relacionales en la satisfacción de la vida empieza a ser generalizada también en estudios económicos. Una referencia importante en la literatura empírica es Helliwell (2008) donde se documenta la presencia de este nexo en dos de las mayores bases de datos internacionales con información sobre la satisfacción de vida, como la Encuesta Mundial de Valores y de la Gallup. Estas investigaciones empíricas documentan que los lazos relacionales (matrimonio o vivir como casados), la actividad voluntaria y el número de personas en las que los encuestados pueden confiar están significativa y positivamente relacionadas con la satisfacción de vida. La característica más impresionante de este nexo es que aparece en casi todos los análisis empíricos realizados con datos acerca de satisfacción de vida, independientemente de las diferencias geográficas y de tiempo, y en estudios en los que tales variables sólo son utilizadas como controles sociodemográficos. En esta línea Bruni y Stanca (2008) sobre la base de los datos de la Encuesta Mundial de Valores (264.000 observaciones procedentes de 80 países, entre 1980 y 2003) encuentran una fuerte correlación que surge entre el tiempo que una persona pasa en alguna actividad con un componente relacional (con amigos, familia o en el trabajo voluntario) y la percepción propia del bienestar subjetivo (o la felicidad), una correlación que sigue siendo robusta, incluso controlando muchas otras variables (edad, región geográfica, educación, cultura, etc.) .

La investigación de Bartolini et al. (2008) mira los efectos a corto y largo plazo de los cambios en la sociabilidad arrojando luz sobre la paradoja de Easterlin, documentando que la caída del capital social de los Estados Unidos (el efecto de Putnam "Bowling Alone") predice una parte significativa de la paradoja de Easterlin en el periodo 1975-2004.

Más específicamente, los datos de Bartolini et al., documentan una correlación a través positiva entre los cambios anuales en la pertenencia a grupos (un proxy de los vínculos sociales) y los cambios anuales en la satisfacción de vida (Tabla 1) en comparación con un negativo de correlación a través del país entre la tasa media de crecimiento del PIB per cápita y los cambios anuales en satisfacción con la vida (Tabla 2).



El principal problema dado el caso de la economía más empírica es entender si la correlación esconde un verdadero nexo de causalidad o es falsa, ya que oculta la causalidad inversa (de bienestar subjetivo de los bienes relacionales) o es endógena (terceros conductores no observables causando tanto de las dos variables que

producen la correlación observada entre ambas). La hipótesis de la causalidad directa postula que, si la identidad relacional de los seres humanos con el apoyo de muchas culturas y filosofías es cierta, una mayor calidad de las relaciones debe traer mayor bienestar subjetivo. La justificación de la causalidad inversa sin embargo sostiene que es también el caso de que los tipos psicológicos más felices y extrovertidos tienen mejor vida de relación, mientras que una de las muchas explicaciones endógenas es que un fondo que fomente el capital humano y social puede ser propicio para mejores bienes relacionales y mejor satisfacción de vida. El problema de la endogeneidad y de la dirección del nexo de causalidad en la relación entre los valores humanos, los bienes relacionales y satisfacción en la vida se ha explorado más a fondo por algunos papers que intentaron delinear estrategias de identificación racionales. Meyer y Stutzer (2008) encuentran en la reunificación de Alemania un choque exógeno que termina muchas actividades sociales y organizaciones en Alemania Oriental y, por tanto, el uso de estos eventos para demostrar un sólido nexo de causalidad de las actividades sociales con la satisfacción de vida. Becchetti, Giachin Ricca y Pelloni (2011) demuestran que la probabilidad media de jubilación para la clase de edad dada en la vecina región es un instrumento pertinente y válido para los bienes relacionales (la jubilación tiene un fuerte impacto en el ocio y el disfrute de la vida relacional) y documentan cómo esto último afecta significativamente la satisfacción de vida. Becchetti, Conzo y Corrado (2014) proporcionan evidencia no experimental de la relevancia de la sociabilidad en el bienestar subjetivo mediante la investigación de los determinantes de la satisfacción de vida en una muestra de los europeos de edades por encima de 50. Utilizando un enfoque de variable instrumental, documentan que el trabajo voluntario, la asistencia religiosa, ayudar a amigos / vecinos y la participación en organizaciones relacionadas con la comunidad, afectan positiva y significativamente la satisfacción de vida. Por otra parte, diferentes combinaciones entre acciones y motivaciones tienen diferente impacto en la satisfacción de vida proporcionando así apoyo a la relevancia de estos "bienes contingentes" específicos y a la literatura de utilidad procesal (Frey y Stutzer, 2005).

Estos hallazgos no deben conducir a una visión ingenua y simplista de las relaciones en la vida social y económica mientras arrojan luz sobre esta dimensión a menudo inexplorada. Otros son nuestros rivales y competidores para el disfrute de los bienes privados. Y ellos son nuestro término de referencia ya que el bienestar no sólo depende en el rendimiento absoluto, sino también en el relativo (ver entre otros Ferrer-i-Carbonell, 2005 sobre la renta relativa).⁸³ Sin embargo, también son aquellos sin los cuales no podemos disfrutar de los bienes relacionales los cuales son fundamentales para nuestra satisfacción de vida.

Una segunda advertencia obvia es que, a pesar de que la vida relacional es fundamental para el bienestar individual, no tiene automáticamente efectos positivos

⁸³ La literatura acerca del ingreso relativo muestra que estar por debajo de la media de un grupo de referencia dado tiene un impacto negativo en el bienestar subjetivo con la excepción relevante de contextos muy dinámicos donde la movilidad vertical es alta. En tales casos, una mejora del bienestar económico de los compañeros puede ser percibido como un aumento de la probabilidad de mejora del mismo observador. Ver resultados de Senik (2004) en los países en transición, Jiang et al. (2009) en la China urbana y Becchetti y Savastano (2009) en Albania, entre otros.

para la sociedad en su conjunto.⁸⁴ Fenómenos como familismo amoral, el corporativismo o incluso conexiones de la mafia nos dicen que el interés de un grupo de personas unidas por vínculos estrechos puede llevarse a cabo a expensas de los intereses de terceros. Sin embargo, y esto es lo que importa para nuestro propósito, el enfoque individualista reduccionista de la definición de utilidad individual que niega el rol de la vida relacional es fuertemente rechazado por la evidencia empírica.

En resumen, las personas donan tiempo, dinero, encuentran gran parte de su disfrute y el sentido de la vida en el cultivo de las relaciones. El descuido puede ser aún económicamente contraproducente ya que la fertilidad económica depende fundamentalmente de la calidad de las relaciones interpersonales en dilemas sociales tales como los representados en juegos Trust Investment o dilemas del prisionero que son parte de las interacciones económicas cotidianas. Tales dilemas nos dicen que - en presencia de tres factores, tales como la información asimétrica, contratos incompletos y los límites de la justicia civil - la falta de confianza, fiabilidad, trabajo en equipo o de otras actitudes cooperativas, hacen a los resultados económicos subóptimos tanto de un punto de vista individual y global.

VII. Políticas sugeridas

El paradigma de la economía civil desafía las tres visiones reduccionistas sobre los seres humanos, las corporaciones y los "indicadores de valor" que documentamos como contradichos por la evidencia empírica en este trabajo. Estas tres visiones reduccionistas producen inevitablemente en términos de medidas políticas "leyes inexpresivas", es decir, leyes que tienen reducida eficacia ya que están en marcado contraste con las normas sociales y morales. La consistencia entre los tres tipos de normas es en cambio esencial para la sostenibilidad y la eficacia del marco legal. Las normas jurídicas, como una expresión del poder coercitivo del Estado, cuya exigibilidad depende de las sanciones impuestas por el mismo Estado tienen que estar de acuerdo con las reglas sociales. Y las reglas sociales, que son el resultado de las convenciones y tradiciones antiguas y modernas, cuya exigibilidad depende de la vergüenza que acompaña siempre a la estigmatización de las formas desviadas de comportamiento (pérdida de la condición y la discriminación social) tienen que estar de acuerdo con las reglas morales, que se asocian con la prevalencia de matrices culturales claramente definidas (religiosas y no religiosas), cuyo incumplimiento desencadena un sentimiento de culpa en las personas afectadas.

Esto es porque si las normas legales que se promulgan "van en contra" de las normas sociales y, más importante, de las normas morales que prevalecen dentro de esa sociedad, estas no sólo no producen los resultados deseados, ya que no serán observadas por la sencilla razón de que no todos los infractores de estas reglas pueden ser castigados, pero lo que es peor, van a socavar la credibilidad y / o la aceptabilidad de las otras dos categorías de normas, poniendo así en peligro la estabilidad del orden

⁸⁴ Una rama interesante de la literatura analiza cuál es el el capital social producido interna y externamente por miembros de Olson (aquellos que buscan principalmente los intereses de los socios) y organizaciones de Putnam (aquellas por las cuales los miembros tienen principalmente como objetivo proporcionar beneficios para terceros). Los resultados muestran, en general, que los miembros de esas organizaciones exhiben mayor confianza y credibilidad en los juegos de bien público a pesar de que se documentan algunas formas de "sesgo en grupo" (Degli Antoni y Grimalda, 2011).

social como tal . Esto es precisamente lo que ocurre con lo que actualmente se denominan "leyes inexpresivas", es decir, leyes que no logran expresar esos valores que constituyen los pilares de una sociedad determinada. Desafortunadamente, la teoría económica actual continúa guardando silencio sobre la cuestión de la relación entre los tres tipos de reglas. Con raras excepciones, la subdivisión del trabajo intelectual es tal que los juristas se ocupan exclusivamente de las leyes, los sociólogos exclusivamente de las normas sociales y los especialistas en ética de las normas morales. Así, no es difícil entender por qué es que la mayoría de las normas jurídicas son de la variedad "inexpresiva".

¿Qué se debe hacer para hacer frente a un defecto tan grave? Nuestra sugerencia es ir más allá del modelo aún prevaeciente de la democracia, es decir, el modelo elitista-competitivo debido a Max Weber y Joseph Schumpeter. Creemos que al día de hoy este modelo de democracia no es capaz de producir leyes expresivas en el sentido antes mencionado, es decir, leyes capaces de generar mecanismos de auto-cumplimiento que favorezcan la aceptación, incluso en ausencia de formas específicas de castigo coercitivo. En el lenguaje del enfoque de las capacidades, esto significa que el modelo elitista-competitivo no puede aprovechar plenamente el potencial del principio democrático, a fin de promover las políticas destinadas a mejorar el bienestar público. Se argumenta que el modelo participativo / deliberativo de la democracia es el modelo más adecuado y eficaz para ese fin.

Por supuesto, hay varios problemas teóricos y prácticos que tienen que ser resueltos si el modelo participativo / deliberativo de la democracia va a constituir una alternativa totalmente aceptable para el modelo existente. Sin embargo, no puede haber ninguna duda de que la idea participativa / deliberativa de la democracia es, hoy, la que más que cualquier otra - y ciertamente más que el modelo neo-comunitario que los partidarios de la política privada están abogando en los EE.UU. y en Europa - se las arregla para hacer frente a los numerosos problemas planteados por las paradojas de la felicidad, la más grave de las cuales es la disminución de la legitimidad social y moral del modelo actual de desarrollo. La felicidad, por supuesto, requiere de la participación, pero no sólo la variedad formal como la que se expresa en el colegio electoral. La plena participación se logra cuando los ciudadanos tienen la oportunidad de participar en el proceso de deliberación que luego lleva a que se tome una determinada decisión. Como todos sabemos, la felicidad está más en el proceso que en el resultado final. Esta es la razón por la cual dar a los ciudadanos una oportunidad real de participar en el proceso de deliberación aumenta su felicidad, independientemente de la constancia del nivel del PIB (Crocker, 2008).

Confirmación empírica de la importancia de los métodos de democracia deliberativa, en relación con el doble objetivo de mejorar la acción gubernamental y el aumento del índice de la felicidad pública, es proporcionada por la gran encuesta realizada por el Banco Mundial en 37 países diferentes (ver: <http://www.govindicators.org>). Dadas las disposiciones constitucionales y las condiciones económicas, a mayor participación de los ciudadanos en los foros deliberativos, encuestas deliberativas, jurados populares, etc., mayor será la calidad de los servicios de bienestar social, la credibilidad del gobierno, y el índice de felicidad pública.

Volviendo a nuestras observaciones introductorias, el paso del enfoque elitista al deliberativo es urgente dado que el paradigma tradicional basado en el reduccionismo

antropológico y corporativo ubica en el hombro de las élites institucionales una tarea imposible: si todos los individuos son hombres económicos y todas las corporaciones son maximizadoras de beneficio existe una primera contradicción lógica en creer que en cambio los miembros de las instituciones son benevolentes. Y es difícil concebir que las normas jurídicas óptimas pueden ser algo más que "leyes inexpresivas" que se convierten en ineficaces por ser ajenas a las normas sociales y morales de una comunidad política determinada.

Por esto es que el paradigma de la economía civil sugiere la creación de reglas de participación que se mueven desde la democracia elitista a la deliberativa, estimulando la participación de abajo hacia arriba (política y económica) y proporcionando incentivos para el comportamiento no puramente egoísta de los ciudadanos y las empresas, descritos en las secciones anteriores, que en gran medida observamos hoy.

En la era de la globalización con instituciones supranacionales todavía débiles, también somos conscientes de que una parte importante de la democracia deliberativa pasa a través de la vida económica y el establecimiento de consumo, ahorro y prácticas empresariales que incorporan temas de responsabilidad ambiental y social. El papel de la política es crucial también desde este punto de vista. Un sistema económico es como un entorno natural. Requiere la diversidad para fortalecer su capacidad de recuperación. El desarrollo de las muchas formas diferentes de empresas de economía social (cooperativas, entidades productivas sin fines de lucro, bancos y negocios éticos o sostenibles, empresas sociales, etc.), junto con las empresas lucrativas tradicionales es fundamental para contribuir a la creación de valor económico del trabajo de una manera ambientalmente sostenible. Las regulaciones no deben perjudicar a esta biodiversidad y evitar aplicar un enfoque de "lo mismo para todos". La idea implícita detrás de la economía civil es que las soluciones a los problemas actuales no pueden venir sólo de los esfuerzos de las instituciones que en solitario deban realizar una tarea heroica por los ciudadanos y las empresas pasivos y miopes. No hay nada como un campo de juego neutral. La participación activa de los ciudadanos en sus acciones económicas y de las empresas a lo largo de las líneas de responsabilidad social y ambiental es crucial para inclinar la balanza y es de interés crucial para que los actores institucionales ideen reglas adecuadas para estimular el desarrollo de las virtudes cívicas y corporativas.

VIII. Bibliografía

- Andreoni J. 1989. Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence. *Journal of Political Economy* 97, pp. 1447-58.
- Andreoni, J., 1990. Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving. *Economic Journal* 100(401), pp. 464–477.
- Andreoni J., & B. Douglas Bernheim, 2009. "Social Image and the 50-50 Norm: A Theoretical and *Experimental Analysis of Audience Effects*," *Econometrica*, 77(5), September, 1607-1636.
- Andreoni, J. and Miller, J., (2002) "Giving According to GARP: An Experimental Test of the Rationality of Altruism.," *Econometrica*, 70(2): 737-753.
- Becchetti, L., Fiaschetti, M., Marini, G. (2014) "Card Games and Economic Behavior", *Games and Economic Behavior* 88, pp 112-129
- Becchetti L. Giachin Ricca E. Pelloni A., 2011 The relationship between social leisure and life satisfaction: causality and policy indicators, *Social Indicators Research* , pp. 1-38
- Becchetti, L., Pelloni, A. and Rossetti, F. 2008. Relational Goods, Sociability, and Happiness. *Kyklos*, Vol. 61 (3), 343-363.
- Becchetti, L. and Savastano, S., 2009. The money-happiness relationship in transition countries: evidence from Albania , Aiccon working paper.
- Ben-Ner A and L. Putterman (2010), Trusting, Trustworthiness, and CSR: Some Experiments and Implications in L. Sacconi, M. Blair, R.E. Freeman and A.Vercelli (eds.) *Corporate Social Responsibility and Corporate Governance: The Contribution of Economic Theory and Related Disciplines*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Berg J., Dickhaut J., McCabe K. (1995), "Trust, Reciprocity and Social History," *Games and Economic Behaviour*, 10: 122-142
- Bruni L. and Stanca L. (2008), Watching alone: Relational goods, television and happiness, *Journal of Economic Behavior & Organization* Volume 65, Issues 3-4, 506-528
- Bolton G.E. and Ockenfels A. (2000). "A Theory of Equity, Reciprocity and Competition". *American Economic Review*, 90(1), pp.166-93.
- Broberg, Tomas, Tore Ellingsen, and Magnus Johannesson. 2007. "Is Generosity Involuntary?" *Economics Letters*, 94(1): 32–37.
- Camerer, C., 2003. *Behavioral Game Theory. Experiments in Strategic Interaction*, Princeton, Princeton University Press.
- Camerer, C. F. and Thaler, R. H. (1995). "Ultimatums, Dictators and Manners", *Journal of Economic Perspectives* 9: 209-19.
- Carson, Richard T., Nicholas E. Flores , Norman F. Meade, 2001, Contingent Valuation: Controversies and Evidence, *Environmental and Resource Economics*, 19:173–210.
- Checked out *Are European supermarkets living up to their responsibilities for labour conditions in the developing world?*
http://www.fairtrade.org.uk/press_office/press_releases_and_statements/jun_2009/global_fairtrade_sales_increase_by_22.aspx
- Charness, G. and Rabin, M. (2002). Understanding Social Preferences with Simple Tests.

Quarterly Journal of Economics 117, 817-869.

Dana, J., Cain, D.M., & Dawes, R.M. (2006). What you don't know won't hurt me: Costly but quiet exit in dictator games. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 100, 193-201.

Degli Antoni, G., and Gianluca Grimalda, 2011, Bridging and bonding social capital: an experimental test of the social value of real voluntary groups", mimeo

Easterlin, R. A. *Does Economic Growth Improve the Human Lot?* (1974) in Paul A. David and Melvin W. Reder, eds., *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, New York: Academic Press, Inc.

Engel, Christoph, 2010, Dictator Games: A Meta Study (March 1, 2010). MPI Collective Goods Preprint No. 2010/07

Fehr, E., G. Kirchsteiger and A. Riedl (1993) "Does Fairness Prevent Market Clearing? An Experimental Investigation," *Quarterly Journal of Economics*, 108: 437-459

Fehr, E., E. Kirchler, A. Weichbold and S. Gächter (1998), "When Social Forces Overpower Competition: Gift Exchange in Experimental Labor Markets," *Journal of Labor Economics*:16, 324-351.

Fehr, E., and S.Gächter, (2000). "Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments", *American Economic Review* 90, 980-994.

Fehr, E. and Schmidt, K. (1999). A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation. *Quarterly Journal of Economics* 114, 817-868.

Fischbacher, U., S. Gächter and E. Fehr (2001), "Are People Conditionally Cooperative? Evidence from a Public Goods Experiment", *Economics Letters*, 71: 397-404

Freeman, R.B. (1997), 'Working for nothing: the supply of volunteer labor', *Journal of Labor Economics*, 15(1), s140-s166

Frey, Bruno S. and Stutzer, Alois, *Beyond Outcomes: Measuring Procedural Utility*. Oxford Economic Papers, Vol. 57, No. 1, pp. 90-111, 2005.

Gui, B., 2005. *From transactions to encounters. The joint generation of relational goods and conventional values*. In Gui, B. and Sugden, R. (Ed.) (2005). *Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations*. Cambridge: Cambridge University Press.

Güth, W., R. Schmittberger, and B.Schwarze, (1982). "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining" *Journal of Economic Behavior and Organization* III, 367-88.

Harbaugh, W.T., 1998. What do donations buy? A model of philanthropy based on prestige and warm glow. *Journal of Public Economics* 67, pp. 269-84.

Henrich, Joseph, Jean Ensminger, Richard McElreath, Abigail Barr, Clark Barrett, Alexander Bolyanatz, Juan C. Cardenas, Michael Gurven, Edwina Gwako, Natalie Henrich, Carolyn Lesorogol, Frank Marlowe, David Tracer, and John Ziker. 2010. "Market, religion, community size and the evolution of fairness and punishment," *Science*, 327 (5972): 1480-1484.

Helliwell J. (2008), Life satisfaction and quality of development, NBER working paper, n.14507

Jiang, S., Lu, M. and Sato, H., 2009, Happiness in the dual society of urban China: Hukou identity, horizontal inequality and heterogeneous reference. Global COE Hi-Stat Discussion Paper Series n. 20.

Konow, J., 2009. "Is fairness in the eye of the beholder? An impartial *spectator* analysis of justice," *Social Choice and Welfare*, Springer, vol. 33(1), page 101-127

Konow J., 2009, *Mixed Feelings: Theories of and Evidence on Giving*. *Journal of Public Economics*, Vol. 94, No. 3-4 (April 2010): pp. 279-297.

List, (2007) On the interpretation of giving in dictator games, *Journal of Political Economy*, Vol. 115, No. 3 (June 2007), pp. 482-493

Meier Stephan & Alois Stutzer, 2008. "Is Volunteering Rewarding in Itself?," *Economica*, London School of Economics and Political Science, vol. 75(297), pages

Nielsen (2012) the global socially conscious consumer, accessed at <http://www.nielsen.com/us/en/insights/reports-downloads/2012/the-global--socially-conscious-consumer.html> the 30th July 2011.

Rabin, M. (1993). Incorporating Fairness into Game Theory and Economics. *The American Economic Review* 83, 1281-1281.

Ribar, D.C. and Wilhelm, M.O., 2002. Altruistic and joy-of-giving motivations in charitable behavior. *Journal of Political Economy* 110, pp. 425-57.

Sen A. *Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory*. *Philosophy and Public Affairs*. 1977;6(Summer).

Senik, C., 2004. Relativizing Relative Income. DELTA Working Papers 2004-17, DELTA
Sonnemans, J., A. Schram and T. Offerman (1999) "Strategic Behavior in Public Good Games – When Partners drift apart", *Economics Letters* 62: 35-41.

Stanca, L. (2009). "With or Without You: Measuring the Quality of Relational Life Throughout the World", *Journal of Socio – Economics*, Vol. 38, No. 5, pp. 834-842.

Bartolini