

¿En qué sentido puede ser la reciprocidad una categoría económica?

Octavio Groppa ¹

INTRODUCCIÓN

La relación entre economía y reciprocidad dista de ser obvia. Una tradición importante heredera de Karl Polanyi considera que la economía de mercado está regida por un principio opuesto al de la reciprocidad. Desde el punto de vista metodológico, por otra parte, si bien en los últimos años varios autores han comenzado a estudiar estas temáticas procurando incorporarlas al análisis económico, no está claro aún cómo y en qué sentido pueden ser incluidos el don y/o la reciprocidad como parte estricta de la ciencia económica. El concepto es incluso entendido de maneras diversas (Zamagni, 2006; Hahn, 2006) ya desde un punto de vista instrumental incluyéndolo en una función de utilidad a ser maximizada, ya desde un punto de vista comunicativo o bidireccional (Kolm, 2006).

Una primera mirada a este conjunto, definido todavía de modo provisional y ciertamente difuso –que abarca los trabajos en economía solidaria, social, civil, etc.– muestra que se trata de un campo interdisciplinario.² Los abordajes vinculan conceptos que podríamos llamar propiamente económicos con algunos provenientes de otros ámbitos, como la sociología o la antropología (Coraggio, 2011; Guerra, 2002; Plasencia y Orzi, 2007). Por lo general, se parte de una perspectiva de acción social –en el sentido weberiano–; es decir, se procura explicar el hecho económico con arraigo en las acciones de los sujetos. De tal forma, la delimitación de los distintos modos de concepción o de realización de la acción económica se apoya en las motivaciones diversas que tienen los actores. Si el agente económico busca el lucro, luego se mueve en el ámbito capitalista. Si lo hace en términos de valores como la solidaridad o la reciprocidad, entonces participa de la economía social o civil. Por último, siguiendo la delimitación ofrecida por Polanyi, están las acciones económicas regidas por el principio redistributivo, de tipo vertical, que se rigen por la coerción: el caso del Estado. Así quedan establecidos tres campos de acción económica, en donde el primero identifica mercado con capitalismo.

Existe además una rama importante dentro de la economía que aplica el instrumental analítico convencional de esta ciencia (optimización, teoría de los juegos) a situaciones donde predominan los comportamientos altruistas o de reciprocidad. Aquí la diferencia no es sólo de método, sino conceptual.

Un tercer abordaje pone su foco en la base de relaciones interpersonales que tiene la economía. De tal forma, la economía civil procura reinsertar el discurso económico en el mundo vital, rescatando y destacando el rol de la sociedad civil en la red de producción y distribución de bienes y servicios.

¹ Agradezco la colaboración de Elisa Richards y Alicia Angione.

² En esta introducción utilizaremos indistintamente estas denominaciones para referirnos al grupo de marcos teóricos que comparten el rechazo al *homo oeconomicus* y adoptan en cambio un concepto de ser humano más amplio.

Este tratamiento diferente de la cuestión, sumado a la falta de una clara justificación de la forma en que la categoría de reciprocidad puede ser incluida en el análisis económico nos lleva de manera inevitable a retrotraernos a cuestiones de orden fundamental, a saber, acerca de cómo se da la relación entre la economía y otras disciplinas, o respecto de cómo incorporar al análisis económico conceptos provenientes de otros campos. En definitiva, se trata de la pregunta respecto de qué es la economía, pues toda aproximación a un problema desde el punto de vista económico tiene implícita una concepción respecto de lo que sea esta ciencia y toda nueva categoría pretende modificar o cuestionar el estado vigente de la teoría.

Pocos científicos (entre quienes se encuentran, seguramente, los economistas neoclásicos) dudan actualmente de la necesidad de enfoques inter o transdisciplinarios para el avance del conocimiento. En medio de una crisis económica que también pone en entredicho el paradigma dominante en economía, la cuestión se vuelve de primera necesidad. La relación entre ciencias no es una cuestión simple si no se quiere caer en algún tipo de concordismo o eclecticismo que oscurezca más de lo que aclara, al mezclar elementos de diverso orden y función en la estructura del saber. En efecto, las diferentes disciplinas se mueven en variados niveles de generalidad. Sin embargo, la carencia de una adecuada diferenciación entre estos campos puede llevar a que caigamos en la tentación de reducir la economía a la política, a la sociología, a la psicología o a la matemática, o bien, bajo el “imperialismo económico”, convertir a nuestra ciencia en metodología o filosofía primera.

No es posible contar con una noción realista de un campo de estudio específico sin considerar a la vez el modo como dicho campo se vincula con otras aproximaciones posibles a una realidad compleja. Para ello es necesario apelar a un método inter o transdisciplinar, un método trascendental. En este sentido, Bernard Lonergan elaboró un “método de métodos” o meta-método, que considero un abordaje adecuado para la materia. Por ello resumiré brevemente el método empírico generalizado elaborado por este autor, como fundamento teórico de este diálogo entre ciencias.

Tras revisar sintéticamente y analizar críticamente tres enfoques diferentes en torno a la cuestión que nos ocupa –el enfoque antropológico, el microeconómico y el de la economía civil– en la última sección se exponen algunas reflexiones en aras a responder la pregunta fundamental que motiva este escrito.

Enfoque antropológico del don

En la segunda década del siglo XX, una serie de investigaciones antropológicas ofrece originales hallazgos luego de internarse en campo a estudiar la organización económica de comunidades aborígenes, lo que se conoce como la “fieldwork revolution”. Bronislaw Malinowski lleva a cabo un estudio antropológico viviendo en las Islas Trobriand, Oceanía. Investiga acerca de las formas de intercambio, entre ellas las conocidas como *kula* y *gimwali*. Advierte entonces una notable diferencia de comportamiento entre estos nativos y el empresario moderno, pues mientras éste acumulaba, el jefe de los Trobriand mayormente donaba o regalaba. Malinowski trabaja a partir de allí la noción de reciprocidad, en el sentido de “dar” y “recibir” que subyace en la vida de toda sociedad humana.

Pero no fue el trabajo de campo realizado este antropólogo, sino la innovadora obra de Marcel Mauss *Ensayo sobre el don*, publicada en 1925, en la que se basó la discusión posterior sobre el tema. Mauss estudia el intercambio en algunas sociedades arcaicas y la manera en que este intercambio de objetos articula y construye las relaciones entre ellos. Observa que algo del donante era entregado junto al bien donado. Por ello, llama “espíritu del don” a la parte de aquél que se transfería junto con el regalo. En estas sociedades existía la obligación de dar, de recibir y de devolver. Mauss hipotiza entonces un “descenso evolutivo” de la forma de intercambio a través de regalos o dones hacia una forma impersonal y contractual en la economía de mercado.

Según Hann (2006), Mauss, al dirigirse hacia las sociedades más primitivas, lo que intentaba hacer era formular una crítica al capitalismo del momento. En tanto “socialista cooperativo”, tenía la utópica convicción de que la humanidad necesitaba reafirmar las normas sociales de solidaridad y que ahora se podía lograr con la conciencia del papel importante que tenían el don y la reciprocidad en la sociedad humana. Quería reconciliar el “espíritu del don” con la economía de mercado.

Existen, sin embargo, autores que consideran que la donación y reciprocidad no son características esenciales de la vida humana, ya que existen a su entender algunas sociedades en las que la presencia de estos fenómenos es mucho menor y no tiene tanto impacto (Meeker, Barlow y Lipset, 1986; citado en Hann, 2006: 212).

Otro autor decisivo en este tema es Karl Polanyi, con su libro más importante *The Great Transformation*, publicado en 1944. Allí desarrolla una crítica a la economía moderna, que a su forma de ver era solamente útil para aquellas sociedades en las que dominaba el mercado. Distingue entre dos modos de integración “preindustriales”. El primero, la reciprocidad, en sociedades como la de los Trobriand, en las que no existía un jefe político fuerte. Segundo, la redistribución, en los casos en los que existía un jefe con mayor fuerza. Por otro lado existía el intercambio de mercado, dominante en las sociedades industriales. La reciprocidad y la redistribución existen también, pero de manera subordinada.

La publicación de Polanyi provocó un “contraataque” de quienes sostenían que los supuestos de la economía moderna podían ser modificados para adaptarse a cualquier contexto económico, y sostenían que los sustantivistas como Polanyi sólo estaban guiados por una obsoleta mentalidad antimercado (Cook, 1966; citado en Hann, 2006: 214).

Para algunos antropólogos, la economía no puede contribuir al entendimiento de la esfera comunitaria de las sociedades, y se muestran críticos al avance de la teoría del intercambio sobre las ciencias sociales. Tal es el caso de Gudeman, Godelier o Davis, quienes insisten en limitar la economía a los modelos neoclásicos de mercado y de maximización de utilidad (Hann 2006, 214-216).

Sin embargo, recientemente se han estudiado las relaciones humanas en su vinculación con el desempeño microeconómico. Para operacionalizar esta idea se habla de “bienes relacionales” (Gui, 2000; Sacco, Vanin y Zamagni, 2006) o “bienes provistos socialmente” (Akerlof, 1997). Al contrario de los bienes que satisfacen necesidades individuales, los bienes relacionales (como el capital social, o los lazos de amistad) se constituyen y crecen al ser compartidos. Más aún: su disfrute depende del disfrute con otros (Bruni y Zamagni, 2007: 145).

Sacco *et. al.* (2006) explica que la reciprocidad se da cuando las transacciones toman la forma de regalos, o cuando existen regalos condicionados al actuar de la otra persona. Este carácter bidireccional los distingue del altruismo puro, en el que la transferencia es unidireccional. La reciprocidad ocupa, desde este punto de vista, una posición intermedia entre el propio interés y el altruismo puro. Los bienes relacionales no son escasos *per se* y en este sentido surge la pregunta respecto de si pueden ser considerados económicos. La respuesta de Sacco *et. al.* es que el disfrute de estos bienes requiere tiempo, que sí es escaso.

Desde una perspectiva crítica podemos también incluir bajo el enfoque antropológico a algunos autores inscritos en la economía social y solidaria (Guerra, 2002; Razeto Migliaro, 1994, entre otros). Si bien su propuesta podría constituir una categoría aparte, el enfoque con fuerte énfasis en la intencionalidad de los agentes económicos y en los valores que siguen nos permite asociarlos también a esta sección. El caso de Coraggio (2011), con su propuesta de Economía del trabajo, también comparte algunos elementos, pero su posición está más centrada en una crítica económica y política antihegemónica. Desde este punto de vista, la perspectiva marxista de Coraggio lo aleja del planteo de la cuestión del don y la reciprocidad en economía (Coraggio, 2006). Todos ellos comparten una visión que opone de manera dialéctica los principios polyanianos de intercambio y de reciprocidad. La perspectiva es cooperativista, de participación popular.

Valoración crítica

Las investigaciones antropológicas han significado un enorme aporte al conocimiento de las motivaciones para la acción económica, particularmente por la demostración de lógicas extrañas de acción para la mentalidad capitalista occidental. No obstante ello, como tendremos ocasión de discutir más adelante, la economía se mueve en otro plano de análisis, de forma que las críticas desde la antropología no debieran hacer blanco en las cuestiones estrictamente económicas. En todo caso, podrían tener un valor importante como crítica cuando una mala teoría se vuelve prescriptiva respecto de los modos de vida. Sostendremos más adelante que el punto de partida de la economía no pueden ser las motivaciones de los sujetos (egoísmo o gratuidad), sino la estructura conformada por las *relaciones de intercambio*. La economía no es una ciencia de la conducta (contra Knight, [1921] 1947). De otro modo, la economía se disolvería en psicología. Desde el punto de vista *estrictamente económico*, aquéllas son las relaciones que importan. Es preciso delimitar adecuadamente los campos de uno y otro enfoque. En este sentido, la crítica a la economía neoclásica debería basarse en desarrollos económicos, o bien, filosóficos o epistemológicos, que son de un grado mayor de generalidad, y no a partir de campos disciplinares del mismo orden. Con todo esto no pretendo decir que las relaciones humanas no sean importantes. Muy por el contrario. Lo son tanto que han de ser el objetivo último de la teoría económica, la cual debe reconocer los patrones normativos que deben regir el orden social, de modo de orientar las acciones con ese norte, a fin de que su desconocimiento no sea causa de ruptura o disgregación social.

En cuanto a la noción de bienes relacionales, sobre la cual volveremos al tratar la Economía Civil, subsiste la pregunta acerca de su carácter económico. El argumento de que son escasos debido a que el tiempo lo es habla del tiempo propiamente, no de los bienes relacionales. La noción de bien supone un objeto determinado que, por ser consumible, da lugar a la rivalidad y a estudiar los patrones en que ésta se da, al ser reflejada en los precios (lo que da lugar a la teoría del consumidor). En el caso de los bienes públicos, incluso, pueden estimarse sus costos o sus precios sombra. De los bienes relacionales, en cambio, no es posible establecer ni precios ni patrones objetivos. Sería necesario, por ende, justificar más acabadamente la necesidad de estudiar este tipo de realidades utilizando el método de la economía, para no caer en alguna forma (aunque sea inconfesa) de imperialismo económico. Por otra parte, cabe preguntarse, ¿es necesario objetualizar o cosificar las relaciones interpersonales para entenderlas mejor? En otras palabras, ¿clarifica su entendimiento el tratamiento sustantivo de las relaciones humanas o no? En mi opinión, en la medida en que las relaciones humanas dejan un *plus* no mensurable, un desborde, un exceso polifacético, se ve la inadecuación (o, como mínimo, la insuficiencia) de hablar de ellas bajo la metáfora de los bienes económicos o del capital. Para incorporar esta metáfora al análisis económico es más lo que hay que aclarar que lo que aclara su uso. Entiendo que el método fenomenológico es más apropiado para tratar estas cuestiones. Pero, de nuevo, para ello hace falta una cabal comprensión de lo que significa un método inter o transdisciplinar, de manera de reconocer los límites que definen cada método, así como la modalidad de su relación con otros.

Enfoques microeconómico y experimental del don y la reciprocidad

A pesar de que Robbins ([1933] 1944) había ya criticado la pretensión de invalidar el análisis neoclásico a partir del rechazo de los supuestos abstractos o irreales del *homo oeconomicus*, este tipo de planteos volvió a emerger con fuerza en las últimas décadas en el debate académico. La crítica de los fundamentos psicológicos de la teoría del consumidor (Tversky y Kahnemann, 1986), con su hipótesis gente racional, tuvo como una de sus derivaciones el intento de incorporar en el análisis económico las motivaciones altruistas. En este sentido, florecieron modelos de teoría de juegos y estudios experimentales en las últimas dos décadas para demostrar las motivaciones del hombre en su accionar. Ernst Fehr, de la Universidad de Zurich, ha publicado varios trabajos en la materia.

En este sentido, Fehr *et. al.* (1993) proponen trabajar con el concepto de reciprocidad como una forma de equilibrio no competitivo. Ante la posibilidad de que los vendedores respondan recíprocamente aumentando la calidad de sus productos, los compradores ofrecen precios altos, por encima del precio de reserva planteado por el esquema competitivo. La explicación que encuentran es que los vendedores se comportan de manera altruista y no solamente considerando su propio beneficio.

Por su parte, Fehr y Schmidt (1997) presentan un modelo en el que una fracción de personas no está motivada solamente por el interés propio, sino por cuestiones de justicia, y que se preocupan por obtener resultados equitativos. Encuentran una importante relación entre la distribución de las preferencias y el ambiente económico en el que se desenvuelven: en ambientes competitivos, quienes poseen preferencias egoístas empujan a los de preferencias sociales a comportarse de manera egoísta y, por ejemplo, cuando se trata de la provisión de un bien público con posibilidad de castigar al que no coopera, son los de preferencias sociales los que fuerzan a los egoístas a hacerlo equitativamente.

Falk y Fischbacher (2006) destacan también el carácter recíproco de las acciones humanas y, siguiendo a Rabin, incluyen las intenciones de los agentes. A la hora de responder recíprocamente, los individuos no sólo tienen en cuenta las consecuencias de las acciones de otros, sino las intenciones que éstos tenían previamente. Falk (2003) también aplica este concepto de reciprocidad o intercambio de dones al ámbito de donaciones caritativas. Mediante un estudio experimental comprueba que, a la hora de pedir donaciones, es más efectivo otorgar un pequeño regalo a los potenciales donantes, ya que eso dispara un comportamiento recíproco y la cantidad de donaciones aumenta tanto como su tamaño. Esto demostraría que las personas no sólo donan por la satisfacción de ayudar, por altruismo, sino también por un factor de intercambio.

Fehr y Schmidt (2006) señalan que la evidencia empírica apoya que la gente se preocupa por el bienestar de otros, lo cual tiene consecuencias económicas importantes. Entonces plantean una nueva pregunta, que ya no es más si los individuos tienen conductas altruistas o recíprocas, sino bajo qué condiciones tienen importantes efectos económicos y sociales, y cuál es la mejor manera de modelar estas preferencias. Sostienen al respecto que muchas veces la competencia elimina el impacto de las preferencias sociales. Ello no quiere decir que no existan, sino que no las manifiestan en estos mercados. Igualmente, afirman, gran parte de la actividad humana ocurre fuera de estos mercados y es mejor explicada por modelos con preferencias sociales. Además, analizan el progreso en la naturaleza de las preferencias, en contraste con la teoría neoclásica, que postula preferencias estables. A las personas, aparte de los recursos que a ellos se les asignan, les importan los recursos asignados a otros, la justicia en el comportamiento de los agentes, y con qué tipo de agente se trata, si con uno egoísta, vengativo o altruista, etc.

Fehr y Fischbacher (2002) sostienen que al desconocer las preferencias sociales de los individuos los economistas no pueden entender adecuadamente los efectos de la competencia en los mercados, las leyes que regulan la cooperación y la acción colectiva, los efectos de los incentivos materiales, qué contratos y derechos de propiedad son los óptimos, y cuáles son las fuerzas que determinan las normas sociales y las fallas de mercado.

Esta serie de publicaciones no desconoce que existen preferencias basadas en el interés propio y que en muchas ocasiones los modelos que tienen esta hipótesis logran predicciones acertadas, pero afirman a la vez que no se pueden desconocer las preferencias sociales. Éstas, aunque en muchos casos no representan a la mayoría, explican gran parte del comportamiento humano, y son incluso necesarias para entender determinados aspectos de la realidad económica. Al respecto, Fehr y Schmidt (2006) muestran cómo la evidencia acerca de las preferencias sociales es muy importante para las negociaciones bilaterales, para hacer cumplir las normas sociales por medio de la posibilidad de castigar al “*free rider*” o para entender el funcionamiento de los mercados e incentivos económicos. Las preferencias sociales pueden ser también determinantes de la cooperación y causa de la existencia de instituciones cooperativas que hacen cumplir las normas.

Influyen en las votaciones, en la determinación de impuestos, en la redistribución, la confianza, entre otros campos.

Yendo al campo del trabajo, Bellemare y Shaerer (2007) miden los efectos de un regalo monetario en un ámbito laboral. A diferencia de otros estudios en los que se verifica un efecto ingreso que lleva a sustituir trabajo por ocio, en este caso los trabajadores aumentan su productividad, porque perciben el ingreso como un regalo, y por cuestiones de reciprocidad, sienten una obligación moral de devolver el regalo. Este resultado se acentúa entre trabajadores de mayor antigüedad, lo que demuestra que la distancia social también es un factor importante.

Por su parte Kube, Maréchal y Puppe (2011) se orientan al análisis de incentivos, de motivaciones y de reciprocidad en el ámbito laboral. En este estudio experimental encuentran que es más efectivo conceder regalos en especie que monetarios. Igualmente, si se les da a los trabajadores la posibilidad de elegir, generalmente eligen el dinero, pero respondiendo recíprocamente como si el regalo fuera el otro. Este resultado coincide con el alcanzado por Rabin (1993, 1998; citados en Falk y Fischbacher 2006), acerca de que no solo las acciones, sino también la bondad detrás de ellas, es decir, las intenciones, se tienen en cuenta.

Esta nueva concepción del *homo reciprocans* abre terreno a futuras investigaciones, siendo que los comportamientos altruistas o cooperativos son a menudo más eficientes y podrían eventualmente ser inducidos por un diseño institucional apropiado. En esta línea han sido desarrollados algunos modelos de teoría de juegos, como es el caso de Antoci, Sacco y Vanin (2005). Allí los autores proponen un modelo en el que los jugadores resuelven una función de utilidad para definir su asignación de tiempo. Dicha función está conformada por bienes que satisfacen necesidades básicas versus bienes suntuarios y bienes relacionales, bajo el supuesto de que existe una rivalidad temporal entre éstos últimos.

Desde ya que existen quienes estudian el problema del don desde las herramientas propias de la corriente dominante. Como ejemplo menciono a Purkayastha (2004), quien conceptualiza el fenómeno de los regalos utilizando el análisis de optimización, en línea con el paradigma del agente racional, como se sigue de los trabajos de Becker (1962). No atribuye el fenómeno de reciprocidad a cuestiones de justicia, altruismo o servicio, sino que sostiene que cada individuo maximiza su utilidad, decidiendo el valor total de su regalo en relación a lo que espera que valga el regalo que va a recibir. Añade el valor simbólico a este valor total.

Valoración crítica

El enfoque microeconómico de la economía del don parte básicamente de la aplicación de la metodología neoclásica a problemas en los que los agentes operan movidos por motivaciones altruistas o de reciprocidad. Aún en los casos que utilizan el método experimental, lo que se hace es confrontar los hallazgos con el modelo del agente maximizador, que opera siempre como criterio. En este sentido, se mantienen dentro del paradigma dominante, si bien modificando algunos de los supuestos fundamentales que dan pie a la teoría del consumidor, como el caso de la variación del conjunto de preferencias, o la inclusión en ese conjunto de variables simbólicas que incluyen la reciprocidad. No apuntan a un enfoque radicalmente diverso de la teoría corriente, sino a lo sumo a incorporar los hallazgos de otras disciplinas para enriquecer el enfoque económico. Dado que el método es la optimización, no llegan a ser enfoques interdisciplinarios.

Estos trabajos, particularmente los que utilizan la metodología experimental (a pesar de las limitaciones que un contexto artificial ejerce sobre los actores del juego), tienen la potencialidad de ofrecer interesantes hallazgos que pueden ser aplicados, por vía analógica, a contextos reales de problemas microeconómicos. El límite con que se encuentran es que a mi entender los grandes movimientos económicos y financieros no se rigen por la lógica del don y la reciprocidad, de modo que su campo de acción es acotado, al margen de que es inútil para explicar las grandes desigualdades que afectan a la economía mundial y, en particular, a las economías de la periferia. No obstante ello, pueden ayudar a mejorar la teoría de las decisiones y a comprender las conductas

de los actores económicos en determinados contextos en los que la lógica del actuar egoísta no representa adecuadamente los comportamientos agregados (como ocurre, por ejemplo, en el típico ejemplo de las donaciones de sangre, o en algunos casos relativos a la contribución impositiva).

Por otro lado, los trabajos de teoría de los juegos ofrecen una explicitación formal o “pura” de los razonamientos que realizan los individuos cuando se enfrentan a diferentes opciones. Por tratarse por regla general de desarrollos abstractos, no ofrecen hallazgos de índole práctica. Las conclusiones se obtienen por vía deductiva de las premisas planteadas a la hora de elaborar los modelos.

El enfoque de la economía civil

Economía civil es una perspectiva teórica recuperada y desarrollada por los economistas italianos S. Zamagni y L. Bruni (2007) que procura reinsertar el discurso económico en la vida cívica, al modo como lo hacían los clásicos dieciochescos. Para ello, estos autores toman la visión de la economía del humanismo civil italiano del siglo XVIII, principalmente en autores como Antonio Genovesi, quien, de manera contemporánea a Adam Smith, elaboró una teoría económica de base cívica.

Una economía cívica (o ciudadana) tiene como objetivo no la maximización de un bienestar definido de manera abstracta y utilitarista, sino la “felicidad pública”. Ciertamente, esta categoría implica una relajación de la pretensión de operacionalizar los conceptos económicos y exige una aproximación menos estricta, más comprensora y holística de la realidad humana y social en toda su complejidad.

La economía civil es la imbricación de la economía en las relaciones sociales. De aquí que se incluyan en la comprensión de la acción económica motivaciones valorativas, altruistas y de reciprocidad, además de las de tipo interesado o instrumental. Ello opera como una crítica al paradigma neoclásico que restringe la motivación de la acción económica a este último tipo. En este sentido metodológico, se la puede asociar a la socioeconomía (Etzioni).

Acaso uno de los planteos centrales de este enfoque sea abandonar el tipo de razonamiento económico abstracto a partir de la utilización del método hipotético-deductivo (vigente básicamente desde Stuart Mill), para pensar la economía desde la vida concreta de las personas y comunidades.

Estos autores sostienen que para funcionar armónicamente la economía requiere no sólo del intercambio de equivalentes (regido por el contrato) y de las relaciones de redistribución coercitivas (impuestos y transferencias), sino también del don y la reciprocidad, como lo reclamaba Polanyi (1947). Más aún: el mismo funcionamiento del mercado requiere del “principio de reciprocidad”, toda vez que las decisiones de comprar y vender se realizan no en una pura abstracción, sino que el conocimiento de la contraparte es una parte importante de la operación (Bruni y Zamagni, 2007: 11). En ello se advierte la herencia de Genovesi, pues este autor distinguía entre el intercambio recíproco o *mutuum ut mutuum*, y el *mutuum* a secas, que es el contrato (*ibíd.*, 39). Como hemos visto, este resultado ha sido también verificado en estudios experimentales.

La Economía civil como modo de quehacer económico hunde sus raíces en el medioevo, donde *charitas* y economía no se habían aún separado (*ibíd.*, 30). La referencia principal son los *montes de piedad* en la Italia del siglo XV, instituciones de base franciscana que ejercían la solidaridad con los pobres en un marco de reciprocidad, extendiendo préstamos libres de interés (antecesores de las contemporáneas cajas de ahorro). La existencia de personas en situación de marginalidad era vista como una pérdida social que había que reintegrar, salvo que se tratase de un “pobre ocioso” (*ibíd.*, 41).

Las “empresas civiles”, por tanto, tienen como principal objetivo la producción de “externalidades sociales”, lo que excede en mucho al *output*, pues debe incluir a los modos como

ese producto fue obtenido, así como los efectos positivos sobre todos aquellos vinculados con la empresa, sean *stakeholders* o incluso consumidores o demandantes (*ibíd.*, 161). Ello es también expresado como la producción de “bienes relacionales” que tienen “valor de vínculo” por sobre el valor de uso o de cambio (*ibíd.*, 157; Gui, 2000; Crivelli, 2003; Bruni y Zamagni, 2003 y 2007).

Este tipo de empresas se ubicaría por tanto en una categoría nueva, comprensora del mercado y la sociedad civil, pues no pueden ser identificadas ni con el paradigma empresario prevaleciente, ni con el denominado tercer sector (Gold, 2004). He aquí su originalidad.

La crítica metodológica, por tanto, incluye a la par una crítica antropológica. La apuesta es que la economía real no se mueve a partir de un *homo oeconomicus* de racionalidad maximizadora y calculadora, pues el ser humano es mucho más inteligente que eso (Sen, 1977; Crivelli, 2003).

Así se justifica la elaboración de una teoría que no reduzca la motivación económica al tipo extrínseco (el dinero, la maximización de la utilidad), sino que también se dé un accionar económico fundado intrínsecamente (Gui, 2000; Zamagni, 2006). El ser humano supuesto deja por tanto de ser la abstracción de un sujeto autocentrado y deviene relacional, esencialmente comunitario, que busca la vida buena.

Lo dicho vincula estrechamente a la economía civil con la existencia de los bienes comunes. Como se sabe, estos bienes son un híbrido entre los bienes públicos y los privados. Al igual que los primeros, el consumo de los bienes comunes es no excluyente. A diferencia de ellos, se trata de bienes escasos y respecto de los que opera, sin embargo, la rivalidad: el consumo del otro disminuye el propio. Por tal motivo, las empresas administradoras de bienes comunes bien podrían ser preferentemente empresas civiles (Bruni, 2011), cuyo objetivo fuera complejo, no reductible a la maximización de la ganancia empresaria a cualquier precio, sino apuntando a la creación de externalidades sociales.

Valoración crítica

La economía civil pone el foco sobre la acción económica. Desde el punto de vista sociológico, se trata de una perspectiva de acción social, en el sentido weberiano o, como señalan los autores, “de un punto de vista cultural, a partir del cual será lícito interpretar la economía toda, y sentar las bases de una teoría económica diferente” (Bruni y Zamagni, 2007: 15; 2003). No estudia, por ende, la economía en tanto estructura de relaciones económicas objetivas, sino que apunta a modificar el modo de obrar económico.

Cabe preguntarse, por tanto, si la metodología propuesta contesta a las mismas preguntas que se hace la economía neoclásica. Mi respuesta es negativa, pues la visión del problema es distinta. Es posible, en cambio, dejar abierta la posibilidad para una complementariedad entre ambos enfoques, como hemos visto en el apartado anterior. En todo caso, pensar la dimensión relacional de las empresas, por ejemplo, es pensarlas no *qua* económicas, sino *qua* comunidades, y en este sentido esa cuestión excede el método de la economía en sentido estricto, si bien la atención a ella puede abrir a esta ciencia al diálogo interdisciplinar.

Ordenar la economía desde la crítica o la reforma de las *acciones* económicas reconduce la economía a la moral, entendida ésta como el campo del pensamiento que estudia la conducta humana en tanto orientada al valor trascendental. Implica reinsertar en la economía una ética de virtudes para transformarla desde la conversión de las conductas. En esta línea de análisis, Coraggio (2006) critica la carencia de un análisis político en el enfoque, falencia que a su juicio lo dejaría como una propuesta utópica, sin factibilidad, por minusvalorar la potencia del paradigma hegemónico, que no es sólo económico, sino también político y cultural. Sin adscribir a la posición de Coraggio (que enfatiza los aspectos dialécticos de la política y sospecha de toda apelación a la concordia como vía para superar –elevando y transformando– los conflictos), el desafío de demostrar la factibilidad y eficacia del proyecto no debe ser soslayado sin más.

No obstante lo dicho, la economía civil puede ser de gran valor para fundamentar la validez de experiencias de economía que se salen de las prescripciones del paradigma dominante. Este valor radica asimismo en que, al demostrar la posibilidad de otro tipo de actuar económico, refleja la falsedad del argumento de imparcialidad o independencia valorativa de la ciencia económica, pues la teoría no sólo intenta explicar los fenómenos económicos, sino que, en cierta forma, también cumple una función performativa pues contribuye a producirlos y reproducirlos. En este sentido, Bruni y Zamagni (2007: 179) apuestan a la importancia de la modificación de las acciones económicas a partir del desarrollo de las “virtudes cívicas” como semilla para la modificación de las instituciones. En este punto cabe también señalar que por momentos los autores parecen hacer depender la transformación del sistema del cambio de motivaciones. Si bien reconocen que el sistema performa ciertos comportamientos, luego hacen pie en éstos para modificarlo. El problema es antiguo y hace a la relación dialéctica entre sistema y acción, entre normas e incentivos, por un lado, y conductas, por otro. Considero que toda eventual transformación debe ser un movimiento de tenazas: sin soslayar la necesaria transformación de las éstas últimas, la tarea debe concentrarse a la vez en la modificación de las estructuras.

Un último elemento para señalar es que, en un contexto de creciente influencia de las organizaciones de la sociedad civil en distintos ámbitos, la economía civil es un enfoque sumamente oportuno que, en cierto modo, puede estar reflejando nuevos modos de obrar económico que se orientan por el bien común.

Hacia una fundamentación de la relación entre economía y reciprocidad

Como hemos adelantado en la introducción, para reconocer el lugar que ocupa la categoría de reciprocidad en el análisis económico debemos retroceder a un nivel de análisis más general, particularmente en relación con el método. Sin pretender agotar la cuestión, expondré una nueva mirada a partir del método empírico generalizado.

La economía como ciencia

Es sabido que desde el punto de vista del método, dos perspectivas fundamentales pueden ser reconocidas cuando se aborda el estudio de los fenómenos sociales: la perspectiva subjetiva (*à la* Weber), que pone el acento en la acción humana, en la intencionalidad, las motivaciones, la dinámica interna de la acción social, y la perspectiva objetivante, que procura reconocer patrones en los comportamientos, estructuras, funciones sociales. En línea con la tradición aristotélica, Lonergan llamó a la primera la perspectiva del “sentido común”, y a la segunda, el “punto de vista superior”, que posibilita la realización de generalizaciones (Lonergan, [1957] 1999). Lejos de establecer una oposición irreductible entre ambas miradas, la concepción que subyace a este trabajo es de necesaria complementariedad, reconociendo las diferencias de orden y método que caracterizan a cada punto de vista. Si el método más propio de la primera es la hermenéutica (y todos los *sub*métodos aplicados que se le asocian, como la etnografía, los estudios de caso, etc.), el de las segundas es el método analítico, se conciba éste al modo lógico, estructural o sistémico.

Si bien toda ciencia tiene un momento interpretativo –de comprensión– de los datos, en las ciencias sociales éste tiene un campo mucho más amplio, pues su objeto de estudio es constituido por y constituyente de significaciones. En otras palabras, la sociedad es un conjunto de seres que se constituyen, personal y colectivamente, significativamente, de forma que su realidad concreta nunca puede quedar establecida deductivamente de una vez para siempre, pues es esencialmente histórica, temporal.

La economía, en tanto ciencia social, no puede estar ajena a las dos dimensiones mencionadas. Sin embargo, existe un campo en el que saca ventaja respecto de otras ciencias sociales en relación con su capacidad de generalización: el de los intercambios monetarios. En efecto, la reducción de un conjunto de bienes heterogéneos a una misma unidad permite su

tratamiento cuantitativo, facilitando enormemente el reconocimiento de patrones, que es a lo que aspira la ciencia. Dependiendo del grado de particularidad de estos patrones, es decir, de su cercanía al caso concreto (que sería su límite mínimo de significación), dichas generalizaciones pueden alcanzar el grado de invariancia frente a las modificaciones espaciotemporales. De aquí que una analítica económica sea susceptible de ser realizada, pero difícilmente lo sea una analítica sociológica, que siempre tendría cierto grado de abstracción o idealidad (como en el caso de los tipos-ideales weberianos).

Vale la pena reflexionar brevemente respecto de qué entendemos por economía en este trabajo.³ De modo preliminar, llamamos economía al campo de la acción humana (o, más bien, de la interacción humana) en tanto relacionada con o mediada por los bienes. Incluye, por tanto, las actividades de intercambio, consumo, producción, distribución de lo producido, redistribución de excedentes.⁴ En la medida en que existen intercambios de bienes, todas las sociedades tienen economía. Pues bien, la recurrencia de dichos intercambios conforma ciertos esquemas que establecen las restricciones básicas que regirán los ulteriores desarrollos de la vida comunitaria. Ello significa también la posibilidad de aparición y organización de tales instancias. La sociedad, la educación, la cultura –por nombrar sólo algunas áreas– se erigen condicionadas por el tipo de organización que tenga la dimensión económica de la vida.

Ahora bien, la organización y el desarrollo de dicho ámbito, porque están sometidos a ciertas regularidades, pueden ser objeto de análisis, teorización y explicación. Éste es el plano, entonces, de la teoría económica.

Quedan, de tal forma, establecidos dos niveles. Por un lado, la *economía vivida*. En el mundo de la vida lo que prima para la comprensión es el sentido común, es decir, el campo de significaciones compartidas, que tienen un fin práctico. Es la economía existente, concreta, de la vida cotidiana. Estas prácticas pueden ser estudiadas desde el punto de vista de sus motivaciones o su sentido como *acción*. Por otro lado está el plano de la *teoría*, que reflexiona sobre aquellas interacciones, reconoce sus patrones y los explicita en forma de leyes, modelos, hipótesis. Ambas están vinculadas dialécticamente, pues la teoría parte de los datos para realizar sus generalizaciones mediante su integración en un todo coherente más complejo, pero, del otro lado, los elementos constituyentes de ese todo son a la vez constituidos y orientados por la estructura que conforman.⁵ La teoría no tiene un afán directamente práctico, sino que, mediante la búsqueda de regularidades en los fenómenos, procura explicar la naturaleza de las cosas. Su forma de razonar, por tanto, no es la del sentido común, sino que tiene una racionalidad técnica propia, un lenguaje especializado, para lo cual genera también categorías de análisis singulares. Su afán es explicar las cosas no con relación a nosotros, sino en sus relaciones mutuas (Lonergan, [1957] 1999).

De lo anterior se sigue que difícilmente podamos encontrar soluciones al problema económico a partir de las motivaciones “espontáneas” (como hace el utilitarismo y asume la teoría neoclásica o, incluso, el sentido común), pues la lógica de la acción económica es ya dependiente de las condiciones establecidas por el sistema. Estos condicionamientos son los que debe reconocer y analizar la teoría para que el proceso sea inteligente y libre, pues, así como existen diseños que incentivan el aumento de la productividad mediante la competencia, del mismo modo pueden existir otros que obstaculicen o favorezcan la emergencia de una cultura más fraterna (Groppa, 2011a). En consecuencia, los análisis que parten de supuestos que se reducen a formalizar los comportamientos vigentes son incapaces de reconocer los límites o deficiencias que pueda tener el sistema y que condicionan los comportamientos de los individuos. Hace falta, pues, un punto de vista teórico o superior para comprenderlos (Groppa, 2011b).

Nótese que los planos del mundo de la vida y teórico no son el uno concreto y el otro abstracto, sino dos momentos que se distinguen nocionalmente. Cuando la teoría logra explicar

³ Repito en este punto parte de lo expresado en Groppa (2012).

⁴ El dinero, en tanto instrumento para facilitar los intercambios, está implícitamente incluido en este elenco.

⁵ Es el problema, como se sabe, del “circulo hermenéutico” (Heidegger, Gadamer). He tocado más profundamente esta cuestión en Groppa (2009). La referencia básica siempre será Lonergan ([1957] 1999).

correctamente el funcionamiento económico es concreta, porque explica la realidad. Abstracta sería, en cambio, una teoría que pretenda reducir la realidad a una explicación establecida de antemano, pero no verificada.

La teoría económica, por tanto, busca explicar la estructura recurrente que conforma el proceso económico, el orden que se produce a nivel agregado entre los intercambios de bienes y cómo este orden se vincula en relación dialéctica con los comportamientos que subyacen a ellos.

Para contestar más acabadamente qué es la economía, analizamos la cuestión desde el método empírico generalizado (MEG) desarrollado por Lonergan. Partiendo de los cuatro momentos del despliegue de la conciencia intencional, que *atiende* a los datos que recibe, los *entiende* elaborando una primera interpretación, realiza un *juicio* al verificar su interpretación y le da su *asentimiento* cuando alcanza la evidencia completa, Lonergan ha desarrollado un método trascendental que permite ubicar a las distintas disciplinas o métodos de conocimiento y comprender sus interrelaciones, conformando un todo integral, que es la tarea del conocimiento colectivo. Combinando estos cuatro momentos con las dos fases –analítica y sintética– del método de conocimiento, se obtiene una estructura de ocho especialidades funcionales interrelacionadas, que se elevan desde la exterioridad de los datos hasta la elaboración y asentimiento de una teoría, para retornar a la implementación que transforma la realidad a partir de lo comprendido. Estas especialidades funcionales (EF) son 1) investigación, 2) interpretación o hermenéutica, 3) historia, 4) dialéctica, 5) fundamentación, 6) elaboración de teorías, 7) sistematización y 8) comunicación (Lonergan, 1973).

En consecuencia, una disciplina no puede quedar definida de modo sustantivo a partir de un método simple o de su campo de estudio,⁶ porque la realidad tiene múltiples dimensiones y un mismo campo requiere de varios métodos relacionados para ser comprendido cabalmente. En este sentido, comprendemos la economía como el campo que comprende las actividades de intercambio, producción, distribución de bienes, y que es abordado mediante un conjunto de métodos que constituyen las diversas especialidades funcionales. Así, los datos (EF 1) que captura la investigación empírica son interpretados (EF 2) desde un contexto, que puede ser cultural o una tradición o programa científico. Esta interpretación puede ser confrontada dialécticamente (EF 4) con otras desarrolladas en otros contextos históricos o culturales (EF 3). Al entender la raíz de las diferencias entre estas posiciones es posible elevarse a un plano mayor de generalidad y captar los fundamentos (EF 5), estableciendo las categorías primeras de análisis. Éstas permiten diseñar una teoría (EF 6) que pueda explicar aquellas interpretaciones como casos particulares. La exposición sistemática (EF 7) de la teoría permite su comprensión, corrección y comunicación (EF 8). Entonces, el proceso recomienza.

En suma, un sistema económico es el modo concreto como se estructuran las relaciones económicas a nivel agregado de manera recurrente. Se trata de una formalidad que se da en el plano de la acción colectiva y no es captable a partir del análisis de las acciones individuales aisladas, sino que se requiere elevarse a un plano de estudio más general o fundamental. La comprensión de dicha estructuración es la tarea de la teoría.

Explicemos la aparente paradoja escondida en la afirmación anterior. Pues, ¿cómo puede ser que usemos la metáfora de la “elevación” para hablar de lo más fundamental? El punto se resuelve si se consideran los dos tipos de términos mediadores del silogismo reconocidos por Aristóteles, a saber, la *causa essendi* y la *causa cognoscendi*. En otras palabras, desde el punto de vista de la naturaleza de las cosas, lo fundamental es primero; sin embargo, desde el punto de vista del progreso del conocimiento, las categorías fundamentales y las leyes más generales que integran los datos recogidos son encontradas al final del proceso. Ello obliga, como fue señalado antes, a recomenzar el ejercicio considerando las nuevas categorías de análisis, dando lugar a un ciclo recurrente. Esta parece ser la confusión básica en la que se apoya el empirismo, que se expresa en la economía bajo la forma ideológica de la *microfundamentación*.

⁶ Lo que los clásicos llamaban objeto formal y objeto material, respectivamente.

De lo dicho surge un corolario importante, a saber, que si se parte del nivel de las acciones para comprender lo que sea esta ciencia, se dejará fuera de análisis, *por hipótesis*, la dimensión esencial que define a toda ciencia cuyo objeto esté situado en un estadio de complejidad emergente que integra elementos de un orden inferior, esto es, la figura constituida por la integración de las partes, las cuales forman un todo que las supera y que emerge a partir de las relaciones mutuas establecidas entre ellas. Para decirlo más claramente, *si se desconoce esa instancia superior como momento primero del análisis se socava ipso facto la fundamentación que tiene la ciencia para realizar generalizaciones verdaderas*.⁷

Economía y reciprocidad

Reconocido el conjunto de diferentes especialidades funcionales que conforman lo que llamamos “ciencia”, podemos concluir que nociones como las de reciprocidad o fraternidad, cuando asociadas al campo económico, se ubican en la perspectiva hermenéutica (EF 2), esto es, en el horizonte motivacional de los agentes que realizan acciones sociales y económicas. ¿Define esta mirada a la ciencia económica? Se trata de una pregunta ciertamente muy discutida a lo largo de la vida de esta ciencia.

Si comprendemos que el momento propiamente científico se alcanza al descubrir los patrones invariantes que explican el comportamiento de los fenómenos (es decir, una definición aristotélica de ciencia, en tanto conocimiento de las “causas” del movimiento), entonces el carácter científico de la economía se da cuando la teoría alcanza dicho grado de generalización y establece sus fundamentos. Esta definición no significa desmedro alguno frente a las aproximaciones o perspectivas más hermenéuticas, que tratan con dimensiones de la realidad que por su naturaleza son susceptibles de un menor grado de generalidad, sino tan sólo que se trata de distinta especialidad funcional. En este sentido decimos que la economía civil constituye una hermenéutica económica.

De forma que no es posible en economía optar por la superioridad del método matemático sobre el hermenéutico o incluso el histórico, pues cada uno de ellos apunta a responder preguntas diferentes. El conocimiento de la variación en el tiempo de las distintas concepciones de la economía y las prácticas a ellas asociadas conduce a la elaboración del método histórico, mientras que la confrontación dialéctica de estas concepciones permite elaborar conceptualizaciones que captan las categorías fundamentales de análisis que sirven para explicar todas las concreciones particulares anteriores a partir de una teoría integradora.

No obstante, las explicaciones económicas que parten de las motivaciones presentan un doble déficit como teoría científica, es decir, en relación con la aspiración a convertirse en categorías fundamentales de análisis. Por un lado, poseen una dependencia intrínseca respecto del horizonte cultural en el cual emergen. Por otro, su grado de incidencia sobre la economía varía inversamente con el tamaño de la comunidad de que se trate. En efecto, el impacto de estas motivaciones sobre la economía en general (particularmente si son diversas que las que derivan del sentido común y que son incentivadas por el diseño institucional vigente) parece ser decreciente a medida que la comunidad de intercambios crece de tamaño. Al respecto cabe recordar la cita de Adam Smith que afirma que “la duración de la vida nos basta apenas para ganarnos la amistad de unos pocos”, referida por Bruni y Zamagni (2007: 82). Se esperaría, por tanto, que aun cuando las relaciones contractuales se basen en un sustrato conformado por los sentimientos de confianza y reciprocidad, en términos cuantitativos aquéllas sean de una significación económica enormemente mayor que éstas. Este hecho no les quita importancia en absoluto a éstas últimas, pero sitúa en otra perspectiva la pretensión de construir una nueva teoría sobre tales bases. En todo caso, no se puede aspirar a una teoría en el sentido apuntado de explicación invariante. Es una ley del crecimiento de las comunidades que a medida que éstas aumentan de tamaño es menester apoyarse en algún tipo de diseño institucional o procedimental para garantizar las relaciones. La economía estudia,

⁷ He desarrollado de forma más pormenorizada este argumento en Groppa (2009).

precisamente, estos diseños en tanto vinculados al proceso de producción e intercambio de bienes. En este sentido, tiene un campo de acción que se distingue de la moral (y aquí está la parte de verdad de la corriente dominante, al menos desde Wicksteed y Robbins; cf. Bruni y Zamagni, 2007: 91-96), aunque no pueda separarse completamente de las motivaciones y normas morales (y aquí nuestra diferencia respecto de estos enfoques positivistas y toda la herencia de Hume que separa los juicios de hecho y los de valor a punto de considerarlos dos campos inconmensurables).

En fin, la pregunta que debe ser contestada entonces es si la valoración de las acciones es asunto propiamente económico o si no se trata de la intromisión en un campo diferente. O, dicho de otro modo, cuál es el tipo de relación existente entre las valoraciones por las que realizan sus acciones económicas los sujetos concretos y la teoría económica. Ya conocemos la respuesta de los neoclásicos: tal relación no importa. El economista no trabaja con motivaciones, sino con el resultado de ellas, es decir, con su manifestación en decisiones y acciones económicas. Por tal motivo, para no caer en pseudoexplicaciones echando mano de argumentos *ad hoc* frente a los problemas que enfrenta (como sería el caso si apelara a un cambio de los gustos para explicar determinado fenómeno) debe suponer que las preferencias son estables (Becker, 1962). En suma, para ser ciencia, la economía debe despreocuparse de las motivaciones.

Wicksteed, con su noción de *no-tuismo* lleva al extremo esta idea, al afirmar que en la medida en que las acciones tienen incorporado algún elemento de orden afectivo o no estrictamente “racional” no son propiamente económicas.⁸

Con todo, el caso de la teoría neoclásica es extraño, pues este programa ostenta, por un lado, una pretensión científica y, por otro, la fundamenta en las preferencias (desconocidas, pero estables) de los individuos. La falacia radica en que el mentado momento subjetivo no es tal, pues se trata de un modelo abstracto que define axiomáticamente estas preferencias con el objeto de dar una apoyatura “realista” (concepto entendido ciertamente no en sentido metafísico, sino de craso empirismo) a las conclusiones de la teoría. La teoría neoclásica parte de la ficción del *homo oeconomicus* ciertamente no para explicar el comportamiento económico individual, sino el funcionamiento económico del colectivo humano. El supuesto es que el colectivo se obtiene a partir de la sumatoria de las partes (de allí el recurrente recurso a la metáfora de Robinson Crusoe), o bien, que *en promedio* los grandes movimientos económicos se pueden explicar *como si* la sociedad estuviese compuesta por individuos de racionalidad individual (o egoísta).⁹ Ahora bien, si

⁸ Evidentemente, Wicksteed –y en buena medida, también Robbins– confunde la distinción nocional o conceptual que puede hacerse entre los planos o dimensiones de una realidad o ente complejo pero uno, con su separación, como si dichas dimensiones fuesen partes componentes que puedan ser objeto de disección. Indudablemente, si no se perciben las diferencias de orden o multidimensionalidad de la realidad, sino que se concibe a ésta como si fuese plana, los principios de identidad y del tercero excluido nos llevarían a la misma conclusión del economista inglés. El empirismo es un caso de miopía cognoscitiva. Insisto, la ausencia o presencia de motivaciones altruistas o morales no dice nada respecto del carácter económico o no de una acción. La distinción entre economía y moral no se da *in res*, sino por el método o enfoque desde el cual estudiamos la cosa. Pero entonces debemos descartar que el método de la economía sea la racionalidad entendida como simple maximización u optimización del uso de los recursos. Las motivaciones o, incluso, la moralidad de las acciones económicas importan a la economía no directamente, es decir, *qua* económicas, sino en cuanto acciones disruptivas de la integración social atentarían contra la misma *economía vivida*, cuya orientación recta es el objetivo de la *economía teórica*.

⁹ Tal es la concepción de Knight. Al considerar el ejemplo que pone Marshall sobre la deliberación que realiza el joven que recolecta cerezas para explicar la utilidad decreciente afirma: “Es evidente que lo racional sería que fuese irracional, cuando la deliberación y el cálculo cuestan más de lo que valen. Que eso es con frecuencia cierto y que los hombres aún con más frecuencia quizá se comportan como si lo fuese, no altera el razonamiento en la medida que pudiera suponerse. Pues estas irracionalidades (¡ya sean racionales o irracionales!) tienden a compensarse mutuamente. La aplicabilidad de la *teoría* general de la conducta a un individuo particular en un caso concreto es probable que dé resultados lindantes con lo grotesco; pero *en masse*, y a la larga, no sucede esto. El *mercado* se comporta más *como si* los hombres estuviesen acostumbrados a calcular con la máxima precisión al hacer sus elecciones. Por necesidad, vivimos en gran parte rutinariamente y a ciegas; pero los resultados se aproximan racionalmente bastante bien a un término

la economía intenta explicar comportamientos agregados, la pretensión de apoyar sus conclusiones en la psicología o motivaciones de los agentes poco puede agregarle (y mucho puede debilitarla), a menos que se parta de una filosofía atomística que necesita imperiosamente (por preconcepción ideológica o por tener implícita una errónea teoría del conocimiento) partir de algún tipo de inducción.

El problema epistemológico que se presenta entonces es el siguiente. La acción intencional del individuo, cuando se conjuga con la de otros, genera un resultado complejo que no equivale tan sólo a la resultante (en sentido de fuerza física) de las intenciones individuales. Podríamos decir que existen diversos estratos de sentidos desde los cuales cada acción humana y colectiva puede ser analizada. Podemos mencionar los sentidos valorativo, cultural, social, individual. A su vez, se puede estudiar el plano económico, jurídico, político, etc. Estos variados niveles no operan todos según una misma lógica consistente, sino que su relación puede ser dialéctica (Groppa, 2009). Pues bien, el supuesto de la economía neoclásica es que el comportamiento colectivo se explica mejor apelando a los intereses que al altruismo. Ello no es objetable, pues, de nuevo, a medida que la contraparte de interacción económica se aleja del propio terruño, a medida que la división internacional del trabajo se extiende más y más, las relaciones contractuales tienen un mayor peso económico que las afectivas, como hemos señalado, de forma que no es extraño que el interés predomine sobre el altruismo y que se pueda elaborar un modelo bastante eficaz sobre la base de suponer individuos maximizadores. Ahora bien, la pregunta es por qué se procura asociar las decisiones económicas agregadas a conductas individuales. Fundamentalmente, por la opción epistemológica que rechaza todo tipo de argumentación metafísica, entendiéndose por ello la utilización de categorías conceptuales que no hayan sido construidas mediante algún tipo de inducción a partir de los datos empíricos.¹⁰ En todo caso, lo curioso es la cabriola epistemológica que da la economía positivista, pues el método hipotético-deductivo debe *postular* el comportamiento de los individuos “empíricos”, pero al hacerlo no deja de ser una teoría metafísica, “contrastada” empíricamente *a posteriori*. De hecho, como los propios teóricos neoclásicos lo han expresado desde un comienzo (Robbins, 1933) y como ha demostrado recientemente la escuela de la *bounded rationality* (Kahnemann, Tversky) es hoy una cuestión aceptada que la ficción del *homo oeconomicus* no se condice con ningún sujeto empírico ni pretende hacerlo.

De tal forma, la teoría proyecta el resultado colectivo (que, de nuevo, a menudo puede aceptarse como válido) sobre los individuos (lo cual deja de ser realista), dando lugar al “individualismo metodológico” postulado por la escuela austríaca. En otras palabras, la teoría neoclásica pretende anclarse en los comportamientos individuales, pero como parte del presupuesto –hay que decirlo, a menudo verificado empíricamente– de la explicación de las relaciones económicas a partir de los intereses, “retrocede”, munida con ese instrumental, hasta el individuo, que aparecerá entonces como individuo truncado –*homo oeconomicus*–, es decir, desprovisto de todos los otros planos que conforman al sujeto concreto.

¿Debemos entonces ir al polo opuesto? Hemos adelantado ya nuestra respuesta negativa. Una definición precisa del método y el campo y perspectiva de estudio de la economía debería absolvernos de lidiar con falsos problemas.

De lo dicho más arriba puede colegirse, para terminar, que nuestra interpretación es que, si bien la economía en tanto ciencia no queda definida por la perspectiva subjetiva o de acción, se trata éste de un elemento sumamente importante a la hora de pensar la economía concreta y sus potencialidades de transformación. En efecto, aún en el caso de un diseño institucional o jurídico

medio” ([1921] 1947: 61, n. 14). Podríamos explicar este hecho en razón de que la enorme mayoría (en términos de valores involucrados) de intercambios económicos se realizan mediante contratos con extraños, por lo que priman cláusulas defensivas frente a eventuales fraudes o *de mínima*.

¹⁰ Este empirismo craso encubre, por supuesto, su propia metafísica. Como he desarrollado en otra parte, no hace falta rechazar la metafísica para fundamentar el pensamiento científico. Más bien al contrario, como lo demuestra el Método Empírico Generalizado (Lonergan, [1957] 1999; Groppa, 2009), que se puede decir es una metafísica no ontológica.

que busque orientar los comportamientos y acciones de los agentes siguiendo los preceptos de la mejor teoría, puede fracasar estrepitosamente si los agentes no lo hacen carne, no se lo apropian, de modo que el sistema cobre plena vigencia. Esta concepción descarta, por supuesto, que el sistema económico pueda ser reorientado de modo coherente (o, si se quiere, incluso justo) solamente a partir de la fuerza de las conductas. La coordinación de la acción colectiva es una tarea sumamente compleja, de forma que la probabilidad de un acuerdo sea alcanzado de un modo más o menos espontáneo o por vía del convencimiento puede ser considerada prácticamente nula.

Se necesita, por ende, un doble movimiento: una teoría correcta, que dé cuenta de las crisis y fracasos de la economía vivida y ofrezca una respuesta *teórica* para alcanzar el orden social, a la vez que contando con diversos grados de aplicación (he aquí el valor de los estudios experimentales), y unos agentes que, conociendo las consecuencias de su obrar sobre el conjunto, obren de manera constructiva hacia el conjunto social.

CONCLUSIONES

Hemos revisado en este trabajo tres enfoques metodológicos con los que operan diferentes programas de investigación que estudian la relación entre la economía y la reciprocidad: el enfoque antropológico, el microeconómico y el de la economía civil. Cada uno de ellos ofrece hallazgos importantes, pero parciales, para la comprensión del fenómeno. Por otro lado, ninguno de ellos fundamenta de manera acabada la modalidad de vinculación que puede tener este concepto con la teoría económica. Nuestro intento fue explicar esta relación tomando como marco fundamental de análisis al método empírico generalizado desarrollado por Bernard Lonergan. Varios elementos se siguen de allí. En primer lugar, que la fundamentación de la economía no puede ser microeconómica si se pretende constituir la economía como ciencia que busca ofrecer hallazgos invariantes. Ello no significa en absoluto, en segundo término, que las motivaciones no deban ser consideradas, sino que deben serlo en un momento segundo. En todo caso, debe aceptarse un movimiento doble, de arriba hacia abajo y de abajo hacia arriba, es decir, de la estructura a la acción y de la acción a la estructura (lo que fue denominado “doble hermenéutica” por Giddens [1998]). Una vez que está establecido el marco general, es posible comprender la utilidad y función de enfoques aplicados que procuran explicar los *comportamientos* económicos.

Finalmente, del método empírico generalizado surge que la ciencia en general, y la economía en particular, no puede ser concebida en sentido sustantivo, sino como un conjunto de métodos especializados y articulados que van haciendo crecer el conocimiento en la medida que reflejan las diversas caras que tiene ese prisma complejo que es la realidad. Una mirada humilde debería abstenernos de abrazar epistemologías miopes que pretenden reducir el conocimiento del mundo a un solo método o enfoque aplicado. Esta situación inevitablemente deriva en una Babel científica, pues cada corriente tiene la misma pretensión. De lo que se trata es de alcanzar la mirada general que pueda reconocer la figura que queda conformada a partir de las relaciones –reales, coherentes– entre los diferentes métodos y campos del conocimiento.

BIBLIOGRAFÍA

- Akerlof, George A., “Social distance and social decision”, *Econometrica* 65 (5) (1997) 1005–1027.
- Antoci, Angelo, Pier L. Sacco y Paolo Vanin, “On the possible conflict between economic growth and social development”, en Benedetto Gui y Robert Sugden (eds.), *Economics and Social Interaction. Accounting for Interpersonal Relations*. Cambridge, Cambridge UP, 2005.

Becker, Gary, *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, University of Chicago Press, 1962.

Bellemare, Charles y Bruce Shaerer, “Gift Exchange within a Firm: Evidence from a Field Experiment” *Institute for the Study of Labor (IZA)*. Discussion Paper No. 2696 (2007).

Bruni, Luigino y Stefano Zamagni, “Persona y comunión: herramientas para una refundación relacional del discurso económico”, en *Persona y comunión: Por una refundación del discurso económico*, Buenos Aires, Ciudad Nueva, 2003, pp. 9-29.

Bruni, Luigino, “El caso del agua. La economía en conflicto con los bienes comunes”, *Nuova Umanità* n. 193 (2011) 01 vol XXXIII - Enero-Febrero.

Bruni, Luigino, “Hacia una racionalidad económica ‘capaz de comunión’”, en *Humanizar la Economía*, Buenos Aires, Ciudad Nueva, 2000, pp. 41 – 70.

Coraggio, José L., *Economía Social y Solidaria. El trabajo antes que el capital*, Abya-Yala/UPS Publicaciones, Quito, 2011.

Coraggio, José L., “Sobre el paradigma de la gratuidad. Una consideración desde la periferia”, *Stromata* 62 (2006) 61–9.

Crivelli, Luca, “Cuando el Homo Oeconomicus se convierte en Reciprocans” en Bruni, L. y Zamagni, S. *Persona y comunión: Por una refundación del discurso económico*. Buenos Aires, Ciudad Nueva, 2003, pp. 29 – 56.

Falk, Armin y Urs Fischbacher, “A Theory of Reciprocity”, *Institute for Empirical Research in Economics*, Working Paper No. 6 (2006).

Falk, Armin, “Charitable Giving as a Gift Exchange”, *Institute for the Study of Labor (IZA)*. Discussion Paper No. 1148 (2003).

Fehr, Ernst y Klaus M. Schmidt, “A Theory of Fairness, Competition and Cooperation”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114 No. 3. (1997) 817-868.

Fehr, Ernst y Klaus M. Schmidt, “The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism: Experimental Evidence and New Theories”, en Serge-Christophe Kolm y Jean Mercier Ythier, *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*, Vol. I, Amsterdam, North-Holland, 2006, pp. 615-691.

Fehr, Ernst y Urs Fischbacher, “Why Social Preferences Matter — The Impact of Non-Selfish Motives on Competition, Cooperation and Incentives”, *The Economic Journal* 112 (2002) C1-C33.

Fehr, Ernst, Georg Kirchsteiger y Arno Riedl, “Gift Exchange and Reciprocity in Competitive Experimental Markets”, *European Economic Review* 42 (1998) 1-34.

García Garcimartín, Antonio, “Economía de Comunión: La Fraternidad en economía desde la Doctrina Social de la Iglesia Católica”, *Encuentro Internacional de Economía y Religión*, EUMED, 2005.

Giddens, Anthony, *Las nuevas reglas del método sociológico*, Buenos Aires, Amorrortu, 1997.

Gold, Lorna, “The ‘Economy of Communion’: a case study of Business and civil society in partnership for change”, *Development in Practice* 14 (5) (2004) 633-644.

Groppa, Octavio, “Vivir para el dinero o dinero para la vida”, en Torres, Sergio (ed.), *Actualidad de la teología latinoamericana*. Santiago, Ediciones Universidad Católica Silva Henríquez, 2012, pp. 299–324.

Groppa, Octavio, “Conflicto (¿y fraternidad?) en Economía. Fraternidad y conflicto: enfoques, debates y perspectivas. Buenos Aires, Ciudad Nueva, 2011a.

Groppa, Octavio, “Medición y realidad: aportes para una economía realista”, *Cultura Económica* 79 (2011b) 11–21.

Groppa, Octavio, *Teología y ciencia. El diálogo interdisciplinario siguiendo el método de B. Lonergan*. Tesis de maestría, Universidad del Salvador (área San Miguel), inédito, 2009.

Guerra, Pablo, *Socioeconomía de la solidaridad*, Montevideo, Nordan Comunidad, 2002.

Gui, Benedetto, “Organizaciones productivas con finalidades ideales y realización de la persona: relaciones interpersonales y horizontes de sentido”, en L. Bruni (Ed.), *Humanizar la economía. Reflexiones sobre la “Economía de comunión”*, Buenos Aires, Ciudad Nueva, 2000.

- Hann, Chris, “The Gift and Reciprocity : Perspectives from Economic Anthropology”, en en Serge-Christophe Kolm y Jean Mercier Ythier, *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*, Vol. I, Amsterdam, North-Holland, 2006, pp. 207-223.
- Knight, Frank, *Riesgo, incertidumbre y beneficio*, Madrid, Aguilar, [1921] 1947.
- Kolm, Serge-Christophe, “Introduction to the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity”, en Serge-Christophe Kolm y Jean Mercier Ythier, *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*, Vol. I, Amsterdam, North-Holland, 2006, pp. 1-122.
- Kube, Sebastian, Michel André Maréchal y Clemens Puppe, “The Currency of Reciprocity – Gift Exchange in the Workplace” Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, Working Paper No. 377 (2011).
- Lonergan, Bernard, *Method in Theology* (2a. ed.), Toronto, Univ. of Toronto Press, 1973.
- Lonergan, Bernard, *Insight. Estudio sobre la comprensión humana*, Salamanca, Sígueme, 1999.
- Plasencia, Adela, y Orzi, R., *Moneda Social y Mercados Solidarios*, Buenos Aires, Ciccus, 2007.
- Polanyi, Karl, *La gran transformación: los orígenes políticos y económicos*, Buenos Aires, Claridad, 1947.
- Purkayastha, Dipankar, “A Theory of Reciprocal Gifts”, *Atlantic Economic Journal* (Dic. 2004), Vol. 32 n. 4, 312.
- Razeto Migliaro, L., *Crítica de la Economía, Mercado Democrático y Crecimiento. Economía de Solidaridad y Mercado Democrático II*. Santiago, PET, 1994.
- Robbins, Lionel, *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*. Mexico, Fondo de Cultura Económica, 1944.
- Sacco, Pier Luigi, Paolo Vanin y Stefano Zamagni, “The Economics of Human Relationships”, en Serge-Christophe Kolm y Jean Mercier Ythier, *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*, Vol. I, Amsterdam, North-Holland, 2005, pp. 692-729
- Sen, Amartya, “Rational fools. A critique of the behavioural foundations of economic theory”, *Philosophy and Public Affairs*, 6 (1977) 317–44.
- Zamagni, Stefano, *Heterogeneidad motivacional y comportamiento económico. La perspectiva de la economía civil*. Madrid, Unión Editorial, 2006.