



CIRIEC
españa

**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social
y Cooperativa, n° 79, Diciembre 2013, pp. 115-143**

Economía civil desde una ética de la razón cordial

Patrici Calvo

Universitat Jaume I

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN edición impresa: 0213-8093. ISSN edición online: 1989-6816.

© 2013 CIRIEC-España

www.ciriec.es www.ciriec-revistaeconomia.es

Economía civil desde una ética de la razón cordial

Patrici Calvo

RESUMEN

El enfoque de la economía civil desarrollado por Luigino Bruni y Stefano Zamagni durante los últimos 20 años, es una propuesta alternativa al modelo económico tradicional basado en la racionalidad perfecta del homo oeconomicus. Deudor de fuentes antiguas, como el Iluminismo napolitano, propone la necesidad de recuperar la relacionalidad en el ámbito económico. Especialmente aquella implicada en la generación y potenciación de bienes relacionales, recursos intangibles que permiten tanto un óptimo desarrollo económico como social y humano. El objetivo de este estudio será, por un lado, ofrecer un análisis de esta propuesta humanista de economía para comprender tanto su alcance como sus posibilidades y, por otro, apoyándose en la propuesta de ethica cordis desarrollada por Adela Cortina, proponer orientaciones para acercar el enfoque al post-convencionalismo exigido por una sociedad plural.

PALABRAS CLAVE: Autorrealización, bienes relacionales, economía civil, *ethica cordis*, organizaciones civiles, reciprocidad transitiva.

CLAVES ECONLIT: A130, D630, I310, J540, L310, O150, H410.

Cómo citar este artículo: CALVO, P. (2013): "Economía civil desde una ética de la razón cordial", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 79, 115-143.

Correspondencia: Patrici Calvo, Personal Investigador Postdoctoral (VALi+d), Departamento de Filosofía y Sociología, Universitat Jaume I, calvop@fis.uji.es*

* Este estudio se inserta en el Proyecto de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico P1-1B2013-24, financiado por el Plan de Promoción a la Investigación de la Universitat Jaume I, y en el Proyecto Postdoctoral APOSTD/2013/048 "La participación de la sociedad civil en la implementación de la ética y la responsabilidad social", financiado por el Programa VALi+d de la Conselleria d'Educació, Formació i Ocupació de la Generalitat Valenciana.

L'économie civile dans la perspective de l'éthique de la raison cordiale

RESUME : L'approche de l'économie civile développée par Luigino Bruni et Stefano Zamagni pendant les vingt dernières années reste un modèle alternatif au modèle économique traditionnel reposant sur la rationalité parfaite de l'homo œconomicus. Puisant ses racines de sources anciennes, telles que les Lumières napolitaines, ce modèle alternatif met l'accent sur le besoin de renouer des liens relationnels dans le domaine de l'économie. Notamment ceux qui concernent la production et l'optimisation de biens dits relationnels, de ressources intangibles qui engendrent un développement économique, social et humain optimal. Cette étude cherche tout d'abord à proposer une analyse de ce modèle économique humaniste afin de comprendre aussi bien son ampleur que ses possibilités. Par ailleurs, en se basant sur la proposition de l'*ethica cordis* développée par Adela Cortina, elle donne des indications permettant de rapprocher ce modèle au post-conventionnalisme exigé par une société plurielle.

MOTS CLÉ : Autoréalisation, biens relationnels, économie civile, *ethica cordis*, organisations civiles, réciprocité transitive.

The civil economy from an ethics of cordial reason

ABSTRACT: The civil economy approach developed by Luigino Bruni and Stefano Zamagni over the last 20 years is an alternative proposal to the traditional economic model based on the perfect rationality of homo œconomicus. Drawing on ancient sources such as Neapolitan Illuminism, its main contribution lies in the need to recover relationships in the economic field, particularly those that involve the generation and strengthening of relational goods, intangible resources that allow optimal economic, social and human development. The purpose of this study is, on the one hand, to offer an analysis of this humanistic economic proposal in order to understand both its scope and its possibilities and, on the other, taking into account the *ethica cordis* or "ethics of the heart" developed by Adela Cortina, to propose guidelines to bring this approach closer to the post-conventionalism required by a plural society.

KEY WORDS: Self-fulfilment, relational goods, civil economy, *ethica cordis*, civil organizations, transitive reciprocity.

1.- Introducción

Con la actual crisis, se han agravado las críticas hacia un modelo de economía preponderante que, apoyado en la supuesta racionalidad autointeresada del agente y las consecuencias inintencionadas de sus acciones, entiende que la búsqueda del máximo beneficio particular garantiza el correcto desarrollo tanto económico como social y humano. Prueba de ello son las palabras de Alan Greenspan, expresidente de la Reserva Federal de los Estados Unidos y uno de los mayores defensores del neoliberalismo económico, quien reconocía públicamente frente al Comité de Supervisión y Reforma del Gobierno de los Estados Unidos (octubre de 2008) las deficiencias de la teoría y el notable daño que su errónea concepción de la realidad estaba causando tanto a la propia economía como a la sociedad. También las de Joseph E. Stiglitz, premio nobel de economía¹, quien argumenta que la teoría neoliberal “no se basa en una profunda comprensión de la teoría económica moderna, sino en una interpretación ingenua de la economía, basada en los supuestos de una competencia perfecta, de unos mercados perfectos y una información perfecta” (2012: 12).

Uno de los principales efectos de este proceso crítico, ha sido el considerable aumento del interés general por modelos económicos alternativos. Especialmente aquellos basados en el bien común y la relacionalidad, como la economía del bien común de Christian Felber (2010), la economía civil de Luigino Bruni y Stefano Zamagni (2007), o la economía social en sus múltiples expresiones. No es casual que Elinor Ostrom fuera distinguida como premio nobel de economía en 2009 por sus trabajos sobre la gobernanza de los comunes, donde destaca el papel fundamental de las instituciones y de los procesos de acción colectiva en su eficiencia y sostenibilidad, así como Muhammad Yunus como premio nobel de la paz en 2006 por su búsqueda de una economía más justa a través del desarrollo teórico y práctico de los microcréditos y su implementación en diversas regiones del mundo.

El objetivo de este estudio será dar cuenta de uno de estos enfoques económicos alternativos, la economía civil, para analizar cuáles son sus aportaciones y ofrecer orientaciones para su desarrollo y potenciación desde un punto de vista ético-crítico. Para ello, se detallará cómo surge y qué características básicas subyacen tras la propuesta civil de economía desarrollada por Antonio Genovesi en el siglo XVIII. En segundo lugar, se mostrará cómo el sustrato heredado y las nuevas aportaciones introducidas por Bruni y Zamagni para adaptarla y potenciarla, tales como la reciprocidad transitiva, los bienes relacionales y las organizaciones civiles, la han convertido en una respuesta plausible ante los nuevos retos de la sociedad actual. Finalmente, apoyándose principalmente en una ética de la

1.- El Premio Nobel de Economía, como así se conoce popularmente, es gestionado por la Real Academia Sueca de Ciencias y entregado al mismo tiempo que la mayoría de los Premios Nobel, sin embargo, este galardón está sufragado por el Banco de Suecia y su nombre oficial es Premio del Banco de Suecia en Ciencias Económicas en Memoria de Alfred Nobel. Para una mayor claridad expositiva, en este estudio se utilizará su versión más popularmente conocida.

razón cordial, propuesta presentada y desarrollada por Adela Cortina a lo largo de los últimos años, se ofrecerán orientaciones para acercar el enfoque al nivel post-convencional de desarrollo moral de las sociedades plurales actuales.

2.- Economía civil: bien común y relacionalidad

El término economía civil fue acuñado por Antonio Genovesi durante la segunda mitad del siglo XVIII. Aparece por primera vez vinculado a las enseñanzas de la *Cattedra di Commercio e Meccanica* de la Universidad de Nápoles, cuyo objetivo era “contribuir al adelantamiento de las artes, al aumento de las riquezas, y por consiguiente á su común felicidad” (Genovesi, 1785a: 56). Una cátedra que, fundada en 1754 gracias al mecenazgo de Bartolomeo Intieri, toscano afincado en Nápoles (Astigarraga, 2009: 171), se mantuvo activa durante casi un siglo a través de las aportaciones de Genovesi y de otros importantes pensadores.

La consolidación definitiva de la propuesta llegó con la publicación en 1765 y 1767 de los dos volúmenes que forman *Delle lezioni di commercio o sia d'economia civile*², un tratado de economía que Genovesi elaboró como manual docente para impartir la cátedra (Astigarraga, 2010: 148). Con él, se asentaron las bases teóricas del enfoque, concretando tanto el concepto como sus ideas, objetivos y características fundamentales. Pero, sobre todo, se proporcionó un instrumento adecuado para poder expandir el pensamiento *genovesiano* más allá de los límites de la Universidad de Nápoles. A partir de ese momento, su difusión y repercusión internacional fue notoria. Especialmente en España, donde gozó de gran aceptación tanto a nivel académico como político e intelectual³.

Siguiendo *Delle lezioni di commercio o sia d'economia civile*, la economía civil surge con un claro propósito: ofrecer un modelo económico capaz de dar respuesta a las necesidades de la sociedad del momento; es decir, cuyo desarrollo permita una sociedad más justa y feliz (Genovesi, 1785a: 3). Para ello, Genovesi recoge toda la herencia del Medievo cristiano y del humanismo civil –sociedad civil, virtudes civiles, fraternidad, paideia, felicidad, relacionalidad, bien común, etc.– con el objetivo de diseñar una teoría unificada que sirviese de alternativa válida al paradigma individualista consolidado en Europa durante la Ilustración. Para Genovesi, las personas tienen necesidades que, en muchos casos, requieren de relacionalidad; como, por ejemplo, la satisfacción de su natural propensión a la felici-

2.- Para este estudio se ha utilizado la primera traducción al español de la obra de Genovesi, realizada por Victorián de Villava y publicada en tres volúmenes: Tomo I (1785a) Tomo II (1785b) y Tomo III (1786).

3.- Tras la publicación del tratado, la economía civil fue dejando su impronta en otros países. Mención especial merece el caso español, donde la corriente genovesiana se vio reflejada en propuestas políticas, cátedras universitarias y discusiones y prácticas intelectuales. Para mayor información sobre la recepción de la economía civil en la España de la Ilustración Astigarraga (2010 y 2009), Enciso (2010), Mateo del Peral (1978), Robledo (2001) y Sánchez et al. (2003).

dad (1785a: 3, 34, 123). En tanto que seres limitados, por sí insuficientes, las personas precisan de los demás para poder subsistir y alcanzar sus metas. Especialmente aquellas vinculadas con la búsqueda de una *vida buena*, puesto que ésta se edifica sobre bienes que, como la amistad, no se generan y disfrutan individualmente (1785a: 10-35). Por ello, Genovesi entiende que es fundamental reflexionar sobre la dimensión relacional del ser humano y los mecanismos implicados en su desarrollo, por lo que cobra especial relevancia tanto la actividad económica como la ciencia que la estudia; una ciencia que “por la parte que contribuye a poblar, enriquecer, y civilizar la nación, puede llamarse *Economía civil*” (Genovesi, 1785a: 2).

De este modo, tras la propuesta teórica de Genovesi emerge la idea de un mercado civil y civilizador cuyo correcto funcionamiento es condición de posibilidad de una sociedad más justa y, sobre todo, feliz. El comercio, en tanto que requiere de espacios adecuados para poder generar relaciones interpersonales, ofrece las condiciones necesarias para que las personas puedan satisfacer sus necesidades y desarrollar una vida plenamente humana. Entre otras cosas, porque obliga a fomentar la paz y libertad entre personas, sociedades y naciones⁴ (Genovesi, 1785a: 5, 57; 1785b: 8, 18-19), lo cual ofrece a los implicados la posibilidad de proyectarse adecuadamente. De ahí que Genovesi se muestre muy crítico con la idea de promover una economía donde la única motivación posible sea el autointerés, ya que fomenta los vicios y menosprecia las virtudes (Genovesi, 1785a: 134-135), y, por consiguiente, reduce las posibilidades de alcanzar una plena felicidad, que, a su juicio, es pública, civil y relacional (1785b: 27).

Finalmente, para dotar la propuesta de la coherencia necesaria, Genovesi determina cómo es posible legitimar moralmente una actividad como la mercantil en un contexto histórico donde el interés derivado es considerado usura y, por consiguiente, ilícito. Tras reflexionar sobre diferentes cuestiones (Genovesi, 1785a: 8, 34, 97, 190, 201, 273; 1786: 118, 132), Genovesi encuentra en el bien común el criterio de validez moral que le permite justificar y dar sentido a toda la actividad económica. Para la economía civil, por consiguiente, es lícito comerciar, pero siempre y cuando el principal interés de la actividad sea el bien de la comunidad.

Partiendo de todas estas ideas, Genovesi diseña su enfoque civil de economía alrededor de seis conceptos fundamentales: comercio, interés, confianza, civilidad, reciprocidad y felicidad. Un marco regulativo que, desde su punto de vista, permite orientar la actividad económica hacia el bien común, dotándola del sentido civil necesario que la justifique y legitime moralmente.

4.- La idea del comercio como fuente de civilización y paz está presente en el pensamiento de muchos autores del siglo XVII, entre ellos Hugo Grocio (1625) y Émeric Cruce (1623). Sin embargo, como el propio Genovesi reconoce, su principal fuente de inspiración en este sentido es Montesquieu y su obra *De l'esprit des lois* (1748): “El comercio inclina los ánimos á la paz, como lo asegura el Ilustre Autor del Espíritu de las Leyes, porque el tráfico y la guerra son dos cosas tan opuestas entre sí como el movimiento y la quietud” (Genovesi, 1785a: 57).

a) Comercio: Genovesi entiende el comercio como un mecanismo básico de civilización porque a) requiere de relacionalidad para existir; b) necesita fomentar y potenciar la adquisición y uso de las virtudes civiles para poder llevar a cabo su actividad; y b) exige paz entre pueblos y naciones para desarrollarse correctamente (1785a: 57-58). De esta forma, la economía se erige como una actividad civil y civilizadora que promueve y procura espacios de paz y libertad donde las personas puedan desplegar sus objetivos de *vida buena*, sus máximos de felicidad. Como afirma en este sentido Genovesi, “nada tiene tanta eficacia como el comercio, pues él es el que regulando los intereses humanos, da valor á los deseos naturales del corazón, que son siempre unos resortes, que bien manejados, son capaces de producir todas nuestras felicidades civiles” (1785b: 2)

b) Interés: La economía civil entiende que, a través de la reciprocidad, es posible justificar el interés. En este sentido, Genovesi critica que se interprete como usura todo interés derivado de un contrato. Para él, existen diferentes tipos de contratos, y algunos, como los recíprocos, no deberían considerarse ilícitos, puesto que su propósito es el de satisfacer las necesidades del prójimo (1786: 198-200). Se trata de un tipo de contrato que, orientado por el bien común y motivado por la gratuidad, sirve para empoderar a los demás, no para enriquecerse a costa de sus necesidades, por lo que está totalmente justificado⁵ (1786: 199-200). Como el propio Genovesi argumenta al respecto, un “mutuo recíproco no es un contrato especial, si no que es un contrato baxo el qual se comprehenden todos los que son gratuitos, ó de pura beneficencia, á los que estamos obligados todos los hombres por la ley natural” (1786: 199-200). Por consiguiente, si éste no está destinado a mejorar la situación del necesitado, no es un *puro mutuo*, y, por consiguiente, el interés derivado se puede considerar como usura.

c) Confianza: Para la economía civil, la fe pública (como así llamaba Genovesi a la confianza generalizada) es un recurso básico para el desarrollo económico, puesto que el “crédito personal en general de una Nación, con relación a las otras con quienes comercia o puede comerciar, nace de dos principios: el primero del crédito de muchos particulares: el segundo de la fe pública” (Genovesi, 1786: 65). En este sentido, Genovesi distinguen dos tipos de confianza: una privada y otra pública (Pagden, 2000: 129). La diferencia entre ambas radica, principalmente, en que mientras la confianza privada o autointeresada es un recurso relacionado con aquella reputación particular que puede ser usada y disfrutada en el mercado de forma individual, la confianza pública o recíproca es un bien que requiere simpatía genuina, y, por tanto, no puede ser instrumentalizada⁶. Es decir, se trata de un tipo de confianza que subyace de aquella reputación que ha sido construida mediante comportamientos recíprocos continuados y orientados por el bien común (Pagden, 2000: 128-131); una confianza

5.- Genovesi no esconde en su obra que el bien común sobre el cual justifica el interés de un contrato, se encuentra orientado por una moral concreta: la católica (1786: 198). Como se criticará posteriormente, éste es uno de los grandes problemas de la economía civil y, sobre todo, de su versión contemporánea. En un mundo global como el actual, donde pluralidad moral de muchas sociedades es un hecho, no resulta posible justificar el bien común desde una única moral concreta.

6.- Según argumentan Bruni y Zamagni, este tipo de confianza recíproca estaría relacionada con el actual concepto de capital social, puesto que se expresa en los mismos términos: aquel “tejido de confianza y de virtudes civiles que hace que el desarrollo humano y el económico puedan comenzar su trayectoria y mantenerse a lo largo del tiempo” (2007: 69).

generalizada que, para Genovesi, se edifica sobre tres pilares fundamentales: la confianza económica (aquellas expectativas recíprocas sobre los fondos disponibles por cada una de las partes implicadas), la confianza política (aquellas expectativas recíprocas sobre la capacidad de la ley civil para garantizar el cumplimiento de los contratos), y la confianza ética (aquellas expectativas recíprocas sobre el cumplimiento de los compromisos morales implicados en la relación). Esta confianza ética, según Genovesi, sirve como base y marco del desarrollo de las otras dos (1786: 129-130).

d) **Civilidad:** Por civilidad, Genovesi entiende el conjunto de medios disponibles y utilizados por una sociedad concreta para desarrollarse y alcanzar un nivel superior en términos de instituciones y prácticas sociales. Para la economía civil, generar y potenciar tales mecanismos existentes es crucial para conseguir el bien común de la sociedad y, de ese modo, la felicidad pública de los implicados (1785a: 157). Sobre todo aquellos que, como las Letras y sus centros de educación, buscan incrementar el nivel cultural de la sociedad en su conjunto (Genovesi: 1786: 9, 136). Desde esta perspectiva, para Genovesi el acto de cultivarse no sólo es positivo porque permite alcanzar un fin contemplativo particular, también porque en sí mismo representa un mecanismo civilizador capaz de lograr mejorar el bienestar de toda la sociedad (Bruni y Zamagni, 2007: 70-71). Por este motivo, Genovesi cree necesario promover y fomentar el estudio de la economía y de las ciencias, puesto que se trata de uno de los mecanismos fundamentales en la búsqueda de una sociedad más civilizada y, por consiguiente, feliz (Genovesi, 1785a: 51, 61).

e) **Reciprocidad:** La reciprocidad es la característica que describe mejor “toda la estructura antropológica y social de la economía civil” (Bruni y Zamagni, 2007: 71). Esta idea subyace en muchos pasajes de la obra de Genovesi, pero se constata claramente por el uso continuado de una gran cantidad de términos y conceptos relacionados: confianza recíproca, razón recíproca, necesidad recíproca, atracción recíproca, amistad recíproca, mutuo recíproco, tráfico recíproco, recíproco socorro, etc. (1785a; 1785b; 1786). Afectivamente, para Genovesi no basta con atender a la sociabilidad del ser humano (1785a: 19-20). Los animales, como las personas, también son sociables. Sin embargo, a su juicio carecen de la natural propensión humana hacia la relacionalidad recíproca⁷ (Genovesi, 1785a: 20-23), una característica básica que permite el establecimiento de ciertas relaciones genuinas implicadas en la felicidad de la sociedad y sus individuos.

f) **Felicidad:** Para Genovesi, la felicidad es el rasgo identitario que sintetiza y da sentido a la economía civil. Ésta, según Genovesi, no se puede disfrutar si no se comparte con otras personas (1785b: 3-4, 1786: 138), de ahí que se caracterice por ser pública, cívica y relacional. La vida civil, apoyada en virtudes civiles y orientada por el bien común, emerge como un espacio donde las personas pueden desarrollarse en comunidad y conseguir la felicidad, mientras que la vida desencarnada, apoyada en vicios y orientada por el bien particular, produce un placer hedonista cuya satisfacción es limitada y cortoplacista. Como argumenta Genovesi en este sentido, “ningun Estado es mas infeliz que aquel en el que se hallan los hombres aislados, y sin trato ni comunicacion con sus semejantes” (1786: 138).

7.- *Genovesi vincula la reciprocidad con la piedad humana, así como con una razón de tipo calculadora y prudencial (1785a: 20, 23).*

Estos seis rasgos básicos conforman el diseño de la propuesta civil de economía elaborada por Genovesi en el siglo XVIII⁸. Se trata de un modelo que se postuló en su día como alternativa válida a la corriente de pensamiento económico que se había consolidado durante la Ilustración a través de, principalmente, dos conceptos fundamentales: virtudes civiles y bien común. Desde esta perspectiva, para Genovesi la sociedad y el mercado dejan de percibirse como contrarios, como esferas dicotómicas incapaces de encontrar puntos en común. Al considerar que las relaciones de mercado tienen que ver tanto con el mutuo beneficio como con la mutua asistencia, ambos ámbitos se entienden como complementarios.

El enfoque de la economía civil, sin embargo, no logró superar la primera mitad del siglo XIX, y eso a pesar de la impronta que dejó el tratado de economía de Genovesi y su cátedra en la extinta Corona de Aragón y en una buena parte de los ilustrados y políticos españoles del Siglo de la Luces. No obstante, tras siglo y medio de olvido, la economía civil está siendo reconsiderada por algunos teóricos actuales. Principalmente, como alternativa a un modelo económico preponderante que, basado en el individualismo axiológico y la maximización del beneficio particular, no parece capaz de lograr satisfacer las expectativas e intereses en juego, tanto a nivel económico como social y humano.

3.- Economía civil en el siglo XXI: eficiencia, equidad, reciprocidad

Tras la publicación de "Toward a civil economy" (1992), el politólogo Richard Rose recuperó el término economía civil para la ciencia económica y política. Sin embargo, su enfoque no guarda relación con la propuesta original desarrollada por Genovesi durante el siglo XVIII, cuyo principal propósito era retomar la corriente de pensamiento del humanismo civil para luchar contra el desencarnado y deshumanizado individualismo que había impregnado toda la economía de su época. La propuesta de Rose se encuentra más bien ligada a esa otra corriente de pensamiento que busca humanizar la economía fomentando la participación activa de la sociedad civil.

La primera propuesta que recuperó tanto la expresión como su sentido original, fue la elaborada y desarrollada por Zamagni desde la Università di Bologna. Prácticamente al mismo tiempo que Rose, éste recoge todo el saber alcanzado por Genovesi y lo enriquece a través de nuevas e importantes aportaciones, como la reciprocidad transitiva, los bienes relacionales y las organizaciones civiles⁹; un esfuerzo que, ya en el siglo XXI, recibirá la ayuda de Luigino Bruni y su Economía de Comunción (EdC), otra propuesta económica que se encuentra bajo el paraguas de la economía civil.

8.- Además de Genovesi, según Bruni y Zamagni hubieron otros teóricos que contribuyeron con sus trabajos al desarrollo de la economía civil. Entre ellos Giacinto Dragonetti, Cesare Beccari, Pietro Verri, Giandomenico Romagnosi, Gaetano Filangieri y Pietro Giannone (Bruni y Zamagni, 2007: 63; Zamagni, 2010a: 72).

9.- Cf. para un estudio de estas teorías y conceptos de la economía civil contemporánea Calvo (2012).

El enfoque contemporáneo de economía civil parte de una idea central: tras los problemas socio-económicos actuales subyace la despreocupación de la teoría economía por la dimensión relacional del ser humano. Este hecho, según Bruni y Zamagni, ha generado un orden social constituido alrededor de dos instituciones fundamentales, el mercado y el Estado, cuyo objetivo principal es garantizar la correcta implementación de sus dos principios regulativos básicos: la eficiencia y la equidad. Es decir, el mercado, a través de garantizar una actividad de intercambio de equivalentes orientada por el principio de eficiencia, permite que se genere de forma inintencionada riqueza para la sociedad, y el Estado, a través de garantizar una acción solidaria orientada desde el principio de equidad, logra que se corrijan las posibles deficiencias en la distribución de esta riqueza inintencionada generada por la actividad del mercado. Por consiguiente, mientras la función del mercado es lograr los mayores beneficios posibles, la del Estado es redistribuir la riqueza para evitar excluidos (Bruni y Zamagni, 2007: 21).

Para Bruni y Zamagni (2007), el problema de este orden social heredado reside en que ambos principios son necesarios pero no suficientes para solucionar todos los problemas de la sociedad actual. Como muestra la *paradoja de la felicidad* planteada por Richard A. Easterlin en 1974 tras analizar los estudios realizados por los psicólogos Philip Brickman y Donald T. Campbell (1971), después de un determinado nivel de renta, mejorar las condiciones objetivas de las personas no produce efectos reales sobre el estar-bien de éstas, e incluso puede invertir el proceso. Por consiguiente, renta y felicidad no parecen ir de la mano cuando el estudio no se centra en un momento concreto y analiza el proceso diacrónico de la vida del sujeto (Bruni, 2008: 82), por lo que la fuerza motivacional que subyace del autointerés no es suficiente para la sostenibilidad y perdurabilidad de aquellos contextos altamente competitivos (Zamagni, 2008a).

Desde esta perspectiva, el problema actual del desarrollo económico y social no respondería tanto a una cuestión de falta de recursos, sino a una escasez de relacionalidad. En primer lugar, porque tal hecho no permite superar la barrera del *equilibrio subóptimo* que impone el individualismo axiológico, como así sugieren diferentes experimentos de laboratorio y estudios de campo realizados con juegos de estrategia¹⁰ (Zamagni, 2006). En segundo lugar, porque de ese modo es muy difícil encontrar la forma de hacer posible una actividad económica que resulte rentable y sostenible al mismo tiempo¹¹ (Zamagni, 1999). Y en tercer lugar, porque imposibilita la generación de aquellos bienes que, como la amistad, la confianza, la participación ciudadana o la identidad, están implicados tanto en la cohesión del mercado y de la sociedad como en la gestión del capital talento y la autorrealización de las personas¹² (Zamagni, 2010c).

Para los teóricos de la economía civil contemporánea, la teoría economía preponderante ha intentado paliar los efectos negativos de la falta de relacionalidad a través de fomentar la adquisición de bienes posicionales (Bruni, 2008: 86-88; Bruni y Zamagni, 2007: 240). Estos bienes sustitutivos a) no

10.- Cf. para un mayor conocimiento sobre los límites del comportamiento autointeresado Ostrom (2003).

11.- Cf. para un estudio sobre la insostenibilidad de la economía actual Bono (2008).

12.- Cf. para ampliar la información sobre los problemas derivados de la falta de relacionalidad Zamagni (2008a, 2010c).

escapan al control del propio individuo, ya que se producen en el libre mercado y se disfrutan individualmente; b) confieren “utilidad por el status que crean, por la posición relativa en la escala social que su consumo consiente ocupar”, como la compra de una casa, de un coche, o de cualquier producto de marca; y c) precisan algún tipo de relación para generarse y potenciarse, puesto que su objetivo es generar una etiqueta mediante la cual situarse frente a los demás en un juego competitivo de suma cero (Zamagni, 2006: 63). Sin embargo, como la *paradoja de Easterlin* sugiere y diferentes experimentos de laboratorio con juegos de estrategia constatan, estos bienes ofrecen resultados interesantes, pero sin acercarse al nivel esperado por los defensores del paradigma individualista. De ahí que, según Bruni y Zamagni, la solución para tales problemas pasa por crear un orden social que esté a la altura de las exigencias y retos de la nueva sociedad del siglo XXI, y eso requiere de la coexistencia de tres principios básicos –eficiencia, equidad y reciprocidad– que produzcan tres tipos de bienes para el buen funcionamiento de la sociedad, de los Estados y de las economías de mercado: bienes privados, bienes de justicia y bienes relacionales (Bruni y Zamagni, 2007).

Para Bruni y Zamagni, la implementación de los dos primeros principios y la satisfacción de los bienes privados y de justicia subyacentes pueden estar garantizados mediante el correcto funcionamiento de instituciones como el mercado y el Estado y gracias a organizaciones y empresas de carácter privado o público según el caso. Ahora bien, el principal reto de su propuesta relacional pasa por encontrar cómo integrar la reciprocidad en una economía cuyo culto al individualismo axiológico durante el último siglo y medio ha producido un paradigma excluyente que discrimina todo aquello que apunte a la relacionalidad no instrumental. Un paradigma preponderante que, como argumentan ambos economistas, ha convertido las economías de mercado en máquinas muy eficientes y altamente cualificadas para producir aquellos recursos relacionados con la satisfacción de las necesidades adquisitivas de las personas –que se obtienen y se consumen en solitario– pero incapaces de aportar soluciones cuando de lo que se trata es de generar bienes que satisfagan sus necesidades autorrealizativas –que se generan y se disfrutan en compañía– (Bruni y Zamagni, 2007: 144).

Como solución, Bruni y Zamagni proponen adentrarse en un nuevo paradigma, relacional, que permita la coexistencia en igualdad de condiciones de aquellas organizaciones capaces de dar respuesta a las actuales necesidades de la sociedad: privadas, públicas y civiles. De esta forma, según Bruni y Zamagni se podrían complementar aquellos principios básicos e insustituibles para la economía civil –eficiencia, equidad y reciprocidad– que permiten gestionar las necesidades de las personas a través de generar y potenciar los bienes fundamentales implicados –adquisitivos, de justicia y relacionales–.

Por todo ello, no cabe duda de que la economía civil contemporánea está claramente vinculada a la propuesta desarrollada por Genovesi durante el siglo XVIII, y de que sus principales valedores no se han limitado a recuperar la propuesta original, sino que han contribuido a su desarrollo a través de diferentes aportaciones. A continuación se profundizará en las principales aportaciones realizadas por Bruni y Zamagni a la teoría original. Por un lado, se esgrimirá un tipo concreto de reciprocidad, la transactiva, que permite según sus teóricos el establecimiento de relaciones de calidad incluso en contex-

tos altamente competitivos como los económicos; por otro lado, se atenderá el concepto y las principales características de los bienes relacionales, un tipo especial de capital social cuya generación y potenciación permite tanto el buen funcionamiento de la economía como la autorrealización de los agentes; y finalmente, se describirá el tipo de organización cuya actividad permite la introducción de la reciprocidad en la economía y, por consiguiente, la generación de bienes relacionales.

3.1. Reciprocidad transitiva

Etimológicamente, el término reciprocidad muestra raíces latinas: *rectous-procus-cum*, que viene a significar relación de ida y vuelta (Becchetti et al., 2010: 288). Siguiendo este significado, muchos tipos de relaciones pueden identificarse claramente con la reciprocidad, como el intercambio de equivalentes, pero no otros, como la filantropía, el altruismo o el asistencialismo. Sin embargo, a pesar de que la reciprocidad es una y muchas, como reconoce Zamagni en alguno de sus últimos trabajos (Becchetti et al., 2010: 293), y de que todas sus formas pueden jugar su papel en el correcto funcionamiento de la economía y la sociedad, no toda reciprocidad está capacitada para generar, potenciar y desarrollar los bienes que permiten la autorrealización de las personas.

La reciprocidad transitiva, por ejemplo, constituye uno de los enfoques de reciprocidad más influyentes y trabajados hasta la fecha. Éste ha sido desarrollado por Zamagni para mejorar la propuesta original de economía civil elaborada por Genovesi. Se trata de un modelo concreto de reciprocidad que, por una parte, prescribe una relación cooperativa donde lo importante no son los resultados de la relación recíproca, sino los bienes intrínsecos que subyacen a la misma y que pueden ser generados cuando los agentes económicos entran en relación de manera no sólo estratégica, tales como la amistad, la simpatía, la confianza, el amor o la identidad. Y, por otra parte, mantiene tres características básicas que permiten su diferenciación de otros enfoques de comportamiento recíproco (Becchetti et al., 2010; Bruni y Zamagni, 2007), tales como la reciprocidad directa de Ostrom, el altruismo recíproco de Robert Axelrod, James Friedman y Robert Trivers, la reciprocidad indirecta de Richard Alexander y Robert Sugden, el egoísmo recíproco de Robert H. Frank, la reciprocidad incondicionada de Bruni, o el altruismo puro, la filantropía y el asistencialismo¹³. A continuación se describirán brevemente cada una de las tres características que configuran la propuesta de reciprocidad transitiva: bidireccionalidad, incondicionalidad condicionada y transitividad.

13.- Cf., para profundizar en cada uno de estos enfoques de reciprocidad Calvo (2012: 133-166).

- a) Bidireccionalidad: Este rasgo básico de la reciprocidad transitiva, define la necesaria bidireccionalidad de las transferencias (Zamagni, 2006: 44-45). Mientras que el altruista puro da por finalizada su acción con el dar, por lo que no empodera, sino que genera dependencia e incluso hastío o vergüenza en el sujeto que recibe el don¹⁴ (Bruni y Zamagni, 2007: 157), en este caso el emisor mantiene la expectativa de una respuesta proporcionada por parte del receptor, en cantidad o en calidad, para poder continuar y consolidar la relación¹⁵.
- b) Condicionalidad incondicionada: Esta característica muestra que la reciprocidad se encuentra en un punto intermedio entre el altruismo puro y el intercambio de equivalentes. Mientras que en el altruismo puro el individuo actúa incondicionalmente, sin esperar respuesta del receptor de la ayuda, en el intercambio de equivalente el individuo actúa condicionalmente, siempre y cuando hayan garantías de una respuesta equitativa por parte del receptor, la cual es definida por un *quantum* y regulada por contrato (Bruni y Zamagni, 2007: 147-148). La reciprocidad transitiva, sin embargo, se muestra por una parte incondicionada, puesto que la libertad para responder a la prestación es siempre libre y voluntaria en todas y cada una de las transferencias que se realicen, pero al mismo tiempo condicionada, puesto que si las expectativas de respuesta no se ven satisfechas, la relación puede quedar interrumpida (Bruni y Zamagni, 2007: 148).
- c) Transitividad: Este rasgo es, sin duda, el más original e importante del enfoque de reciprocidad desarrollado por Zamagni¹⁶. Con él logra alejarse totalmente del *homo œconomicus*, así como superar la barrera de las relaciones diádicas que tanto preocupa a los teóricos de la reciprocidad. La transitividad indica que la reciprocidad se articula en base a una triple estructura que evita su instrumentalización. Es decir, cuando un agente ofrece ayuda, espera una respuesta proporcionada por parte del receptor, ya sea en cantidad o en calidad, aunque no necesariamente dirigida a él. Dicho de otro modo, [A] reciproca con [B] esperando que [B] responda por gratitud ya sea con [A] o con una tercera persona, [C]. Por tanto, lo importante no es el resultado extrínseco de la relación, sino la posibilidad de establecer y mantener relaciones recíprocas de calidad cuyo comportamiento está motivado por el sentimiento de gratitud que se genera cuando se recibe la ayuda (Bruni y Zamagni, 2007: 148).

Esta estructura trinitaria que adquiere la reciprocidad a través de su rasgo más identificativo, la transitividad, se sustenta sobre tres ideas fundamentales: a) el *don* o ayuda recíproca no es el fin, sino el medio a través del cual se establecen o mantienen relaciones capaces de generar bienes intrínse-

14.- En este sentido, Zamagni se apoya en Sennett y su idea del efecto negativo que puede producir el don en el receptor, en tanto que vergüenza y odio, por la falta de reconocimiento (Richard Sennett, 2005).

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

16.- De las tres características básicas que componen la reciprocidad transitiva sobre la cual se sustenta la economía civil contemporánea, sólo la transitividad es original del enfoque desarrollado por Zamagni, ya que éste parte de los estudios sobre reciprocidad de Serge-Christophe Kolm (1994) y Alain Caillé (1998). Del primero recoge su idea de bidireccionalidad y del segundo el concepto de condicionalidad incondicionada.

cos; b) la reciprocidad, a diferencia del intercambio de equivalentes o el altruismo puro, no busca dar para recibir o para meramente asistir al otro –lo que en ambos casos sería compatible con la lógica del *homo œconomicus*– sino para empoderarlo y capacitarlo, para lograr que también él pueda dar; y c) el fin de la reciprocidad es la relación misma, el valor del vínculo, puesto que sólo mediante relaciones de carácter recíproco es posible atender la creación y desarrollo de los bienes implicados en el logro de una *vida buena* y en el buen funcionamiento de las sociedades y los mercados (Bruni y Zamagni, 2007: 157).

Para Zamagni, esta perspectiva recíproca cobra sentido si se entiende la felicidad como autorrealización y no como mera apropiación (2006: 64-65). En tanto que florecimiento humano, Zamagni entiende que la felicidad no puede supeditarse a su dimensión utilitaria, puesto que ésta se alcanza a través de comportamientos individualistas y la autorrealización exige de relaciones interpersonales para lograr resultados. Por tanto, la felicidad de las personas dependerá tanto del consumo de bienes privados –materiales– como de bienes relacionales –autorrealizativos– (Bruni y Zamagni, 2007: 144), por lo que dejar fuera del discurso económico la relacionalidad está limitando o incluso impidiendo la autorrealización del ser humano, la posibilidad de satisfacer sus proyectos de *vida buena*, que no son sino dentro de un proceso diacrónico de compañía con el otro a través del cual se van adquiriendo todos esos valores que permiten juzgarla como completa y deseable. Así, el *homo œconomicus* o *Chicago man*¹⁷ se muestra para Zamagni como “un ser solitario y por tanto infeliz, tanto más cuanto más se preocupa de los otros, desde el momento que esta solicitud no es más que una idiosincrasia de sus preferencias” (2006: 65).

En este sentido, y siguiendo los dos conceptos fundamentales de la economía civil original, Zamagni señala las virtudes civiles como condición de posibilidad de la reciprocidad transitiva, puesto que fomentar y promover debidamente estas cuestiones, tales como la participación o la gratuidad, permite a las personas dirigir sus comportamientos económicos hacia un horizonte de sentido concreto, que, como ya apuntaba Genovesi, está vinculado con la idea del bien común¹⁸. Se trataría, pues, de potenciar la construcción del carácter civil a través de la razón prudencial, la cual ofrece orientaciones sobre qué es el bien común de la sociedad y qué comportamientos son los más indicados para formarse un *ethos* excelente de acuerdo con éste. Es decir, qué actitudes conviene transformar en hábitos y costumbres para lograr mantener un comportamiento virtuoso conforme a la altura moral de una sociedad particular.

Por consiguiente, este enfoque introduce varios elementos que ayudan a reconstruir la dimensión ética de la reciprocidad, y que, a su vez, permite visualizar las bases éticas de una propuesta de economía recíproca, relacional, como la economía civil: virtudes, carácter y prudencia. La economía civil del siglo XXI, pues, ancla sus raíces en una ética de la virtud; es decir, en la construcción de un carác-

17.- Expresión moderna del *homo œconomicus* acuñada con cierto sarcasmo por Daniel L. McFadden (1999: 77-78).

18.- Cf. para conocer más sobre el bien común como criterio de validez moral de la economía civil Zamagni (2012).

ter excelente mediante el uso de la razón prudencial, y cuyo punto de vista moral, como antaño, continúa descansando sobre aquello que debería constituir el bien común de la sociedad.

3.2. Bienes relacionales

Durante los últimos veinticinco años, desde la Università di Bologna principalmente se ha estado llevando a cabo un estudio interdisciplinar sobre lo que algunos teóricos consideran uno de los mecanismos de cohesión y coordinación de la acción más importantes de la sociedad civil: los bienes relacionales, un concepto que ha sido introducido y trabajado por Bruni y Zamagni para enriquecer su propuesta civil de economía.

El término bienes relacionales fue acuñado por primera vez por la filósofa Martha Nussbaum en *The fragility of goodness: luck and ethics in Greek tragedy and philosophy* (1986), pero desarrollado al mismo tiempo por la propia Nussbaum, el sociólogo Pierpaolo Donati, el economista Benetto Gui y la politóloga Carole J. Uhlaner. Interpretando los escritos aristotélicos, Nussbaum entiende por bienes relacionales aquellas experiencias interpersonales en las que el bien lo constituye la relación misma, no sus resultados, como puede ser la confianza, la reciprocidad, la identidad, la reputación, la amistad o el compromiso civil, formas específicas de bienes que nacen y mueren con la relación y que, como apuntan algunos de sus teóricos, permiten fijar interacciones estables no necesariamente diádicas entre instituciones, organizaciones, empresas o agentes económicos (Donati, 1986, 1991, 1997; Bruni, 2005, 2008; Bruni y Zamagni, 2007; Zamagni, 2007).

Donati, en la misma línea que Bruni y Zamagni, también sugiere la existencia tres tipos de bienes necesarios para el correcto funcionamiento de las sociedades: los bienes públicos, generados por los Estados, los bienes privados, generados por los mercados, y los bienes relacionales, generados por la sociedad civil dentro de lo que podría llamarse una economía del compartir o economía relacional (Donati, 2007, 2013). En el caso concreto de los bienes relacionales, éstos mantienen ciertas características que los convierten en un tipo especial de capital social: a) nacen y mueren en la relación misma; b) no pueden ser instrumentalizados; c) son intangibles; d) crecen con el uso; e) permiten a las instituciones, organizaciones, empresas y agentes económicos llevar a cabo diferentes acciones para satisfacer objetivos comunes, y f) están intrínsecamente implicados en la autorrealización de las personas, en su felicidad (Donati, 1997, 2013; Bruni y Zamagni, 2007, Zamagni, 2007; Uhlaner, 1989). Se trataría, pues, de aquellos recursos que sólo pueden producirse y disfrutarse en compañía, conjuntamente con los demás productores y usuarios del bien y mediante el establecimiento de relaciones de calidad que logren conectar a todos los implicados.

Partiendo de todas estas consideraciones, y siguiendo diferentes trabajos en este sentido¹⁹, es posible identificar ciertos rasgos básicos que definen los bienes relacionales y que les confieren tanto

19. - Bruni (2008: 93-95, 2005: 554-557); Bruni y Zamagni (2007: 237-242); Donati (1986, 1991, 1997, 2006, 2007, 2013), Gui (2000); Uhlaner (1989: 254); Zamagni (2006: 57-61, 2008b: 480-485, 2009: 11-16, 2010a: 72-73, 2010b: 87-89).

cierta autonomía frente a los bienes posicionales, bienes estándar o bienes de justicia como, sobre todo, incompatibilidad con la dimensión individualista y meramente autointeresada que constituye la base de la teoría económica tradicional:

- a) Identidad: Contrariamente a la propuesta de Philip H. Wicksteed en *Common sense of political economy* (1957: 281), aquí la identidad de los agentes implicados es condición de posibilidad de la generación y potenciación de los bienes relacionales. Aquel bien que se genera a través de una relación de intercambio anónima, no es relacional, sino privado. Por ello, el *tuismo* es fundamental para poder establecer transacciones que generen bienes relacionales²⁰.
- b) Reciprocidad: Se trata de un bien recíproco, ya que sólo puede generarse y disfrutarse en compañía. Esto significa que, por una parte, cuanto más energía dedica el sujeto a socializarse, mayores posibilidades tiene de aumentar su consumo. Ahora bien, por otra parte, si estos esfuerzos no obtienen una respuesta proporcionada del receptor, no logran materializarse en un bien. Es, por consiguiente, un bien que se genera siempre y cuando la relación esté mediada por la reciprocidad.
- c) Fragilidad: La dimensión recíproca que caracteriza los bienes relacionales los dota de una fragilidad que no se encuentra implícita en la estructura interna de otros tipos de bienes. Mientras que los bienes privados se basan en obligaciones, dado que la respuesta esperada por los agentes implicados en la relación está regulada por contrato y controlada por coerción externa a través del derecho, los bienes relacionales lo hacen sobre expectativas recíprocas de comportamiento, alrededor de un respeto mutuo y una motivación que no conciben coacción externa posible. La libertad, pues, es condición de posibilidad en cada nueva transacción, por lo que cualquiera de las partes puede romper la relación en el momento que lo desee.
- d) Simultaneidad: Los bienes relacionales se consumen al mismo tiempo que se generan. Todos los implicados en la relación *co*-producen y *co*-disfrutan del bien simultáneamente. De esta forma, la figura del *free-rider* queda descartada, puesto que el bien producido no sería finalmente relacional, sino estándar. Por consiguiente, no es posible separar el beneficio que un consumidor obtiene de su uso, del beneficio que adquieren los demás implicados. El interés se satisface *con* y no *en contra* de los demás.
- e) Gratuidad: En la producción y disfrute de los bienes relacionales, la motivación de los agentes es fundamental. Si éstos ven la relación de forma instrumental, simplemente como un medio para hacer negocios y no como lo que es, un valor en sí mismo, lo que se generan son bienes estándar, no de relación. Hace falta generar gratuidad entre las partes para favorecer una res-

20.- Wicksteed entiende que los agentes económicos pueden tener motivos egoístas o altruistas para participar en la economía, pero tanto da, pues, siempre y cuando no interfieran en la transacción comercial misma, carecen de importancia. Por ese motivo, la "característica especial de una relación económica no es su "egoísmo", sino su "no-tuismo", lo cual significa que puedo comerciar con todos menos contigo (1957: 174). La naturaleza misma del intercambio económico no exige ni egoísmo ni altruismo, sino anonimato. Para Wicksteed, las motivaciones existen, pero no deben interferir en el intercambio.

puesta comportamental fruto de la ayuda percibida, y eso no es posible desde relaciones meramente instrumentales donde los implicados se ven mutuamente como un recurso para la satisfacción de un interés particular.

- f) No instrumental: Como su nombre indica, el bien relacional se identifica con bienes y no con mercancías. Esto es, tiene valor y no precio de mercado, por lo que queda medido por la gratitud que logra generar y no por los resultados. No es concebible, por ejemplo, una relación de amistad de carácter meramente instrumental. Si cualquiera de los implicados establece la relación con este fin, como medio para lograr un objetivo particular, los bienes relacionales desaparecen.
- g) Comunicativo: El bien relacional es un bien comunicativo, puesto que la comunicación entre los agentes es condición de posibilidad de su florecimiento y consumo. No es posible separar el proceso de producción y disfrute de estos bienes de la comunicación entre las partes implicadas.
- h) De utilidad creciente: La utilidad marginal de los bienes relacionales es creciente, puesto que tiende a aumentar su valor con el uso y a decrecer con el desuso. Esta característica es muy importante, dado que muestra un funcionamiento totalmente diferente a los bienes materiales²¹. Cuanto más tiempo y esfuerzo se consume en la producción y disfrute de los bienes relacionales, mayor es la satisfacción que experimenta el sujeto.
- i) Autorrealizativo: Son bienes a través de los cuales las personas logran alcanzar la felicidad. La amistad, el compromiso civil, el amor, la confianza, la identidad, etc. permiten la realización del sí, el cual está detrás de la felicidad más perfecta que existe y a la cual sólo se accede mediante una relación continuada con los demás. La felicidad en sentido eudaimónico, basada en la autorrealización de las personas, constituye el fundamento de la relacionalidad y, por ende, del enfoque de la economía civil.

3.3. Organizaciones civiles

La economía preponderante, según argumentan Bruni y Zamagni, parte de un modelo de organización concreta, la capitalista, cuya única fuerza motivacional es la maximización del beneficio particular a corto plazo. Por ello, más allá de su interés como correctoras de alguna deficiencia derivada

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

de un eventual y contingente mal funcionamiento, la economía no necesita considerar modelos alternativos orientados por lógicas distintas²². Por ejemplo, organizaciones cuya actividad permita paliar el déficit relacional de las economías actuales (Bruni y Zamagni, 2007: 9; Zamagni, 2010a: 80).

En este sentido, la economía civil apunta directamente hacia la sociedad civil, puesto que, en tanto que lugar propio de las relaciones recíprocas, es ésta la esfera que puede generar y potenciar los bienes relacionales que permiten a la economía volver a convertirse en un espacio civilizado y civilizador. Como argumentan Bruni y Zamagni al respecto, lo que “desgasta el vínculo social no es el mercado, sino un mercado reducido a mero intercambio de equivalentes; no el mercado civil, sino el que, por no estar edificado –como bien sabían los humanistas civiles– sobre el basamento de las virtudes civiles, puede ser calificado como incivil” (2007: 170).

Pero para ello, Bruni y Zamagni entienden que es preciso dejar atrás un modelo de racionalidad económica fundamentado en la supuesta homogeneidad motivacional y comportamental del agente económico. Sólo así es viable definir el mercado como un espacio real de libertad donde las personas con predisposición o voluntad a orientarse por la reciprocidad puedan llevar a cabo sus proyectos sin sufrir agravio. Esto es, una economía sostenible económica y socialmente requiere dejar atrás el individualismo axiológico que, fomentado desde la racionalidad perfecta, faculta que las instituciones implicadas promuevan un solo tipo de organización o empresa: aquella preocupada básicamente por la maximización de su propio interés. De este modo, es posible lograr introducir otros tipos de organizaciones que abastezcan la sociedad de bienes relacionales y complementen de esta forma tanto las actividades que llevan a cabo las organizaciones capitalistas como las acciones redistributivas del Estado.

Esta apertura del mercado, según Zamagni, permitiría introducir en igualdad de condiciones aquellas organizaciones típicas de la sociedad civil que están basadas en las virtudes civiles y orientadas por la lógica de la reciprocidad (Zamagni, 2011). Sin embargo, ambos economistas reconocen que uno de los mayores problemas actuales de las organizaciones del tercer sector se encuentra en la falta de un reconocimiento explícito de su labor, el cual no va más allá de una mera solución al mal funcionamiento coyuntural de la estructura mercado-Estado que sustenta el orden social actual. Ello se debe, como se ha dicho, a que la teoría económica tradicional sigue sustentada sobre la racionalidad del *homo oeconomicus*, con lo cual se hace imposible “ofrecer una explicación no tautológica del advenimiento de sujetos *non profit*” (Bruni y Zamagni, 2007: 123). De ahí que persista la idea de que las organizaciones sin ánimo de lucro son prescindibles. Organizaciones que nacen como solución circunstancial al fracaso de los gobiernos en el adecuado suministro de bienes públicos y que, por tanto, acabarán desapareciendo cuando el Estado y el mercado consigan funcionar correctamente (Bruni y Zamagni, 2007: 116-119).

22.- Cf. para un estudio comparado entre empresas con y sin ánimo de lucro Pozuelo et al. (2002).

Ahora bien, Bruni y Zamagni entienden que estos argumentos no son sostenibles, puesto que la labor de algunas organizaciones de la sociedad civil no está ligada a la demanda coyuntural proveniente del mal funcionamiento del sistema. A diferencia de aquellas organizaciones sociales que actúan del lado de la demanda, las organizaciones civiles parten del punto de vista de la oferta. Es decir, nacen con la idea de producir de forma intencionada productos que generen externalidades sociales positivas, uno de los elementos más típicos del capital social: salud pública, cohesión social, desarrollo local, etc. Su objetivo, pues, no es tratar de *cubrir* únicamente la demanda de bienes públicos que el Estado no alcanza a satisfacer, sino de *cultivar* el consumo a través de generar productos con un valor social positivo, posean o no en ese momento una demanda adecuada para ello (Bruni y Zamagni, 2007: 161).

Para la economía civil, resulta ciertamente clarificador en este sentido que, a pesar de que las instituciones económicas actuales continúan promoviendo comportamientos autointeresados e individualistas, el número de organizaciones orientadas por la lógica de la reciprocidad sea cada vez mayor. Entre estas organizaciones, por ejemplo, se hallan actualmente diferentes tipos de cooperativas; las organizaciones y empresas adheridas al movimiento de la economía de comunión; los bancos de tiempo; los microcréditos; los tradicionales Montes de Piedad; las propuestas concretas para la implementación de la *local exchange trading system* (LETS); las *community development corporation* de Estados Unidos; las *regies* francesas²³, etc.

Por consiguiente, se trata de un tipo de organización vinculado a la sociedad civil, al tercer sector y a la lógica de la reciprocidad cuyo principal objetivo es promover aquellas relaciones de calidad que posibilitan la generación y potenciación de los bienes implicados en la autorrealización de los agentes y en la robustez y sostenibilidad de las sociedades y de las economías de mercado: los bienes relacionales. Un modelo que, estructurado alrededor de la bidireccionalidad, incondicionalidad condicionada y transitividad, logra promover la creación de redes interorganizativas y contratos relacionales que minimizan tanto los costes de transacción como la negativa aparición de *free-riders*, así como incidir en el pleno desarrollo económico, social y humano (Bruni y Zamagni, 2007: 162).

En definitiva, tras el enfoque de la economía civil contemporánea desarrollada por Bruni y Zamagni subyace la idea de un camino de complementación y reforzamiento entre eficiencia, equidad y reciprocidad, entre mercado, Estado y sociedad civil. Este camino es para ambos economistas condición de posibilidad de una economía más humana, civil y civilizadora capaz de fortalecer el vínculo social y de generar la confianza generalizada que permita el correcto funcionamiento de las tres esferas (Bruni y Zamagni, 2007: 22). Y para ello, es necesario recuperar la relacionalidad en la economía (Zamagni, 2010c: 60), un hecho que requiere tanto de mecanismos apropiados que permitan introducir la reciprocidad en la actividad económica, como, por ejemplo, las organizaciones civiles, como de crear espacios suficientes y apropiados que permitan su libre e igual desarrollo. Esto es, buscar

23.- Las LETS y los bancos de tiempo, son asociaciones de familias o de individuos que organizan intercambios de bienes y servicios basados en el principio de reciprocidad. Las *Community development corporation* de los Estados Unidos y las *Regies* francesas, son organizaciones sin ánimo de lucro basadas en la reciprocidad donde los propios habitantes se involucran en la rehabilitación y desarrollo de los barrios.

la manera de lograr que estos tres principios básicos para la economía –eficiencia, equidad y reciprocidad– puedan coexistir para reforzarse y complementarse mutuamente y, de esa manera, coevolucionar hacia formas más adaptadas que estén a la altura de las exigencias y necesidades de la sociedad actual²⁴.

4.- Economía civil desde una *ethica cordis*: ob-ligación moral, recursos morales y justicia cordial

El enfoque contemporáneo de economía civil puede ser una propuesta enriquecedora para la sociedad y la economía actual. Su idea de generar y potenciar espacios de relacionalidad en la actividad económica como mecanismo válido para humanizarla, para devolverle su carácter civil y civilizador de antaño, representa a mi juicio una propuesta ciertamente interesante. Sin embargo, desde una reflexión ético-crítica ciertas cuestiones llaman poderosamente la atención. Por una parte, el *ligatio* que *ob-liga* y que es previo a la reciprocidad, que si bien Zamagni desarrolla desde el sentimiento de gratitud ante el reconocimiento del otro como condición de posibilidad de su propia existencia, puede tener una base racional desde la reflexión moral. Por otra parte, la orientación práctica que subyace tras la posible generación y potenciación de aquellos bienes relacionales que, más allá de los beneficios intrínsecos que genera la relación misma, están condicionados por un discurso moral. Y finalmente, la necesidad de introducir un nivel reflexivo en el enfoque desde el cual dar razón de esas virtudes, ese carácter excelente y ese bien común que dota de sentido la economía y permite su correcto desarrollo. A continuación se intentarán analizar con mayor profundidad cada una de estas tres cuestiones para, apoyándose en un ética de la razón cordial como la desarrollada por Cortina, ofrecer orientaciones que permitan mejorar el enfoque acercándolo al nivel moral post-convencional de las sociedades plurales actuales.

4.1. Del vínculo y la ob-ligación

Como muestra Cortina, existen dos puntos de vista del vínculo (2001; 2007a: 42; 2007b: 115). El primero de ellos remite a la idea de que éste se genera *partiendo de cero*. Es decir, como no existe nada previo que posibilite la relacionalidad entre agentes, es necesario introducir un elemento externo que genere las condiciones necesarias para ello, el cual se expresa en forma de contrato o de *don* según el caso. Mientras que el segundo entiende que existe un momento previo al contrato o *don* en la creación del vínculo que *ob-liga* a las personas a estar en relación. Ello implica que, como argu-

24.- Hoy se habla incluso de la existencia de un cuarto sector, un "nuevo grupo de organizaciones y modelos de negocio que proliferan e hibridan en la intersección entre el sector público, privado y social y que está llamado a liderar los nuevos procesos de innovación social" (Jiménez y Morales, 2011: 33).

menta Cortina, todo intento por desvincularse requerirá de una *posición activa de rechazo hacia los demás*, puesto que “no sólo es que no creamos un vínculo con ellos, es que rechazamos activamente el existente, nos negamos a tener en cuenta a quienes de algún modo ya están ligados: declinamos una *ob-ligación* que ya existe” (Cortina, 2007a: 42-43).

La reciprocidad transitiva desarrollada por Zamagni, que ve en el sentimiento de gratuidad que emerge del *don* recíproco el mecanismo que hace posible establecer vínculos entre personas, quedaría enmarcada dentro del primer punto de vista descrito por Cortina. La gratuidad, efectivamente, es un sentimiento que se manifiesta *ex-post* a la acción del dar, puesto que florece siempre y cuando exista un *don* que lo preceda. Sin embargo, consciente de las limitaciones que este hecho supone para su enfoque civil de economía, sobre todo para poder disipar totalmente la sombra del *homo œconomicus*, Zamagni establece la reciprocidad como expresión del principio de fraternidad en la economía. De este modo, logra que la gratuidad preceda al *don* recíproco, ya que se genera cuando las personas reconocen su vulnerabilidad y su dependencia del otro, en tanto que necesario e insustituible para poder autorrealizarse. La gratuidad subyacente de este reconocimiento mutuo posibilita que, más allá de la motivación que representa la maximización del beneficio particular, pueda forjarse un impulso capaz de hacer florecer la reciprocidad entre agentes, y, desde ésta, una relación de calidad desde la que generar y potenciar los bienes implicados en su autorrealización.

Ahora bien, aunque la propuesta de reciprocidad de Zamagni está bien orientada, desde mi punto de vista no es suficiente. Principalmente por dos motivos. En primer lugar, porque busca el vínculo previo al *don* recíproco en los sentimientos y las emociones, concretamente en la gratuidad, y se olvida del necesario momento de reflexión crítica que permite su justificación. Y en segundo lugar, porque concibe que los sentimientos y las emociones obligan, pero no el deber. Como el propio economista argumenta en este sentido, mientras los bienes de justicia “nacen de un deber; los bienes de gratuidad nacen de un *ob-ligatio*. De este modo, “son bienes que nacen del reconocimiento de que yo estoy ligado a otro que, en cierto sentido, es parte constitutiva de mí” (Zamagni, 2009: 16). El problema de esta interpretación radica en que a) más allá de una concepción particular de *vida buena*, su teoría pierde consistencia y puede, incluso, ser rechazada por quienes no comparte su punto de vista moral; mientras que, por otra parte, al basarse en sentimientos y emociones y no apoyarse también en los juicios morales que subyacen de las relaciones humanas, la búsqueda de un vínculo universal que lo justifique no resulta posible.

Al atribuir el vínculo entre personas únicamente a la gratuidad, el enfoque parece estar sugiriendo que es la funcionalidad autorrealizativa del otro y no su dignidad lo que se encuentra detrás de la justificación de la reciprocidad. Desde esta consideración previa al *don* como reciprocidad, se entiende que las personas se percatan del vínculo que las une cuando constatan la existencia de una mutua dependencia en la consecución de, sobre todo, un máximo beneficio autorrealizativo. Ahora bien, siguiendo un punto de vista kantiano, la funcionalidad del otro no puede ser la justificación de las relaciones recíprocas, sino el reconocimiento de que ese otro tiene valor y no precio.

Además, como se ha comentado anteriormente, ya existe un vínculo que es anterior al *don* y que remite a la racionalidad práctica, a la búsqueda intersubjetiva de aquello que los seres humanos tienen buenas razones para considerar como justo o correcto. Es decir, las personas se reconocen mutuamente como interlocutores válidos, como seres capacitados de las competencias comunicativas necesarias para poder actuar en un discurso práctico donde se deciden qué mínimos de justicia deben constituir el marco normativo de sus relaciones. Por tanto, también se establece un vínculo que es comunicativo y que se genera por la exigencia moral de ser reconocidos como interlocutores válidos (Cortina, 2007b: 116). Cualquier persona que lleve a cabo una acción comunicativa –que se interese por relacionarse y argumentar en serio– reconoce que su interlocutor, ya sea actual o virtual, “es un ser dotado de competencia comunicativa y, por tanto, que ambos están ligados por un vínculo comunicativo, que lleva parejas determinadas obligaciones”. No se trata, pues, de sujetos autosuficientes, sino interdependientes, que “hunden sus raíces en la tierra de la *intersubjetividad*” (Cortina, 2007a: 160).

A mi modo de ver, la propuesta de Zamagni necesita partir de ese momento que él mismo utiliza en varios de sus trabajos y del cual fluye tanto el momento comunicativo que permite justificar los comportamientos como el sentimiento de gratuidad desde el que florecen las personas: el reconocimiento recíproco. Por tanto, entiendo que el reconocimiento de las relaciones de reciprocidad debería edificarse sobre la dignidad humana, en tanto que reconocimiento de las capacidades comunicativas para poder argumentar sobre lo que considera justo o correcto, y no sólo desde los beneficios intrínsecos subyacentes para las partes implicadas. Estos mínimos irrebables preceden a la ayuda y se constituyen como condición de posibilidad del mismo por, en primer lugar, mostrarse como una exigencia moral de reconocernos recíprocamente como interlocutores válidos y, en segundo lugar, por constituirse como criterio desde la cual poder *orientar y criticar tanto el conocimiento como la acción* (Cortina, 2007a: 177).

La comunicación, de esta forma, obliga y genera vínculo, puesto que “cualquiera que desee argumentar en serio ya ha aceptado implícitamente una *norma ética*” (Cortina, 2007a: 181), aquella que, como argumenta Karl Otto Apel, se identifica con la idea de que “Todos los seres capaces de comunicación lingüística deben ser reconocidos como personas, porque en todas sus acciones y expresiones son interlocutores virtuales de una discusión, y la justificación ilimitada del pensamiento no puede renunciar a ningún interlocutor y a ninguna de sus aportaciones virtuales a la discusión”²⁵. Del mismo modo, la persona que siente el impulso de ofrecer un *don* recíproco ya ha aceptado la norma ética de reconocer al otro como persona, como un ser que es valioso por sí mismo, y no por su funcionalidad. Desde mi punto de vista, la gratuidad es posterior a *ligatio* ético que *ob-liga* a comportarse de una determinada forma, por lo que *el ob-ligatio moral*, comunicativo, debería ser tenido en cuenta por el enfoque para poder estar a la altura de las expectativas de una sociedad plural con un nivel de desarrollo moral post-convencional.

25.- Vid. en Cortina (2007b: 116).

4.2. De los bienes relacionales como recursos morales

Como ocurre con el *ligatio* que *ob-liga*, a mi juicio los bienes relacionales desarrollados por Zamagni para la economía civil se apoyan únicamente en sentimientos y valores compartidos por los implicados. Sin embargo, desde una propuesta ético-discursiva de la reciprocidad como la mostrada en el apartado anterior, este tipo especial de capital social queda abierto a una posible revisión y complementación con la propuesta de recursos morales desplegada por Domingo García-Marzá. Desde esta perspectiva, sería posible identificar el sustrato ético sobre el cual se despliega este tipo de capital relacional implicado en la felicidad de las personas, mostrando con ello no sólo una justificación auto-realizativa, sino también moral.

Cualquier pauta de relación social, desde la más simple a la más compleja, muestra una estructura comunicativa. Esto quiere decir que, desde el momento que entendemos lo que se nos está diciendo y aceptamos lo que se nos pide, se ponen en marcha ciertos requisitos que permiten reconocer por qué sí o por qué no una acción continúa desarrollándose. Por consiguiente, el lenguaje se constituye como mecanismo básico de la relacionalidad, puesto que a través él se establecen las obligaciones y expectativas recíprocas de comportamiento, aquellas normas en juego que coordinan las relaciones entre agentes y que, por lo tanto, “definen las responsabilidades que adquirimos respecto a su cumplimiento o incumplimiento” (García-Marzá, 2004: 73).

Siguiendo a García-Marzá (2004), la buena voluntad aparece de esta forma vinculada a la capacidad de los seres humanos para responder adecuadamente de tales expectativas y obligaciones, mientras que la dimensión moral de la confianza y otros recursos relacionales remite de este modo a las normas; es decir, a las pretensiones de validez que subyacen de éstas y que permiten identificar su credibilidad y legitimidad moral. En este sentido, y como ocurre con otros tipos de normas, su seguimiento no deviene de una coerción externa que obliga a los agentes a actuar consecuentemente. Cumplir con estas normas se adentra en las buenas razones que los agentes tienen para actuar de esa y no de otra forma y cuyos argumentos podrían convencer a todos los afectados por la relación (García-Marzá, 2004: 73-74). De ahí que García-Marzá entiende que este tipo especial de capital social se expresa como un recurso moral; es decir, recurso porque permite a los agentes coordinar y satisfacer objetivos comunes, y moral y no simplemente social porque va más allá de creencias, normas y valores compartidos por un determinado grupo o sociedad y se introduce en el terreno de la universalidad (2004: 67-68). De esta forma, los recursos morales se constituyen como fuerza motivadora de la acción, puesto que derivan “del reconocimiento de los demás como seres igualmente merecedores de dignidad y respeto” (García-Marzá, 2004: 47).

Desde esta perspectiva, entiendo que los bienes relacionales también guardan una estrecha vinculación con el enfoque de recursos morales que propone García-Marzá, puesto que la relación auto-realizativa expresa la misma estructura comunicativa que este tipo especial de capital social. Más allá de sentimientos, creencias y valores compartidos por un grupo o sociedad determinada, los procesos de generación y potenciación de los bienes relacionales están ligados a la validez moral de los com-

portamientos; es decir, a cómo los implicados responden de aquellas pretensiones de validez que subyacen al vínculo relacional establecido comunicativamente y que, más allá de los beneficios intrínsecos de la relación, remiten a los mínimos de justicia exigibles por una sociedad con un desarrollo moral post-convencional. Incluso cuando se trata de relaciones recíprocas que generan bienes autorrealizativos como la amistad, la confianza, la reciprocidad o la identidad, las personas tienden a orientar sus comportamientos por juicios morales basados en sus compromisos con aquellos valores, normas y principios moralmente válidos²⁶.

4.3. Del bien común como punto de vista moral

Como argumenta Cortina en *Ética mínima* (1992: 270), del pensamiento aristotélico subyace la idea de que la *vida buena* y *vida feliz* son cosas parecidas o, al menos, relacionadas, puesto que es feliz quien vive de acuerdo con las virtudes civiles, con aquellas excelencias humanas que permiten perfeccionar el carácter para poder mantener las relaciones de calidad que están implicadas directamente con su autorrealización. Ésta es una idea que, a mi juicio, también se encuentra muy presente en el enfoque contemporáneo de economía civil. Como los propios promotores de la propuesta sugieren, para la economía civil las virtudes civiles tienen que ver con “el grado de capacidad que las personas ostentan para discernir el interés público, y su grado de propensión a actuar en consonancia con él” (Bruni y Zamagni, 2007: 179). De ello se deduce que vive bien, y por tanto es feliz, aquella persona que se rige por la razón prudencial; es decir, quien se apoya en ésta para discernir qué es el bien común y qué mecanismos son los más adecuados para el logro de aquello que le conviene a la comunidad, y es capaz de actuar en consecuencia.

Desde esta perspectiva, una sociedad que promueve y fortalece el carácter cívico de sus ciudadanos, el uso de virtudes coherentes con el bien común, es una sociedad que florece al estar a) potenciando aquellos elementos que son condición de posibilidad de la vida pública y, con ello, revitalizándola; y b) fomentando la relacionalidad interpersonal, por lo que se abre la puerta a la generación de aquellos bienes relacionados vinculados con la autorrealización de los agentes. Dentro de este *ethos* cívico propuesto, adquiere especial interés el principio de reciprocidad, puesto que los comportamientos recíprocos son indispensable para construir relaciones que posibiliten alcanzar la autorrealización de las personas. Si ésta es pública, como entiende la economía civil, dado que, al estar ligada a los bienes relacionales no puede alcanzarse si no es en relación con los demás, hará falta forjarse un carácter excelente para poder establecer relaciones de calidad que lo posibiliten.

El principal problema que subyace de este tipo de propuestas, como argumenta Cortina, es que *lo prudente* no puede andar separado de *lo justo*, puesto que la justicia es “un elemento imprescindible en los juicios de bienestar social, porque los individuos no aceptarán determinadas situaciones

26.- Actualmente, la neuroeconomía está demostrando que el agente económico tiende a actuar motivado por la maximización del beneficio particular, pero también por aquellos sentimientos y compromisos implicados que subyacen de valores, normas o principios moralmente válidos. Para un estudio sobre las diferentes contribuciones de la neuroeconomía Calvo (2013: 162-170).

sociales si no las consideran justas” (1992: 280). Curiosamente, en el mismo sentido se expresa Genovesi cuando advierte del peligro de alejar la virtud de la justificación que le da sentido y legitimidad. Entre otras cosas, cuando afirma que la piedad, en tanto que virtud, no “puede perjudicar al bien público; y si lo perjudica, no es piedad: esta virtud, que es un fondo adorable de toda la naturaleza humana, es la que mas mueve á los hombres, y por esto es mas expuesta á llegar á ser una falsa, y perniciosa virtud, si no se halla iluminada con la razón, que es la sabia ley” (1785a: 201). Por consiguiente, quedarse en el nivel de la ética de la virtud o ética como perfeccionamiento es, a mi juicio, no dar el necesario paso hacia el post-convencionalismo que exigen las sociedades plurales actuales, y eso puede ser un hándicap para la teoría al limitar sus posibilidades como alternativa válida al modelo económico tradicional.

Desde mi punto de vista, sin la necesidad de tener que renunciar al enfoque de la economía civil, es posible salvar la barrera del convencionalismo mediante su complementación con la propuesta de justicia cordial desarrollada por Cortina (2010). Una idea que, apoyándose en una ética cívica pública, busca mostrar:

(...) cómo el vínculo comunicativo no sólo cuenta con una dimensión argumentativa, no sólo revela una capacidad de argumentar sobre lo verdadero y sobre lo justo, sino que cuenta también con una dimensión cordial y compasiva, sin la que no hay comunicación. O mejor dicho, una ética empeñada en mostrar que *para argumentar con éxito sobre lo justo ha de hundir sus raíces en su vertiente cordial y compasiva* (2007a: 191).

Desde mi punto de vista, entiendo que el enfoque de la economía civil coincide con lo que Cortina llama una propuesta de *ética de máximos*, que, ante todo, es pública, civil y no estatal o privada, puesto que, como toda propuesta de felicidad que se precie, pertenece a la sociedad y no al Estado, y nace comprometida con la tarea de construir una sociedad mejor, una sociedad que sea más justa y feliz²⁷. Por otro lado, una ética cívica tiene que ver con los mínimos de justicia sobre los que se edifican las distintas éticas de máximos, ya sean religiosas o seculares, “por debajo de los cuales es imposible caer sin incurrir en inhumanidad” (Cortina, 2010: 31). Una ética de mínimos que, por consiguiente, también es pública, de los ciudadanos, civil y no estatal o privada, puesto que pertenece a la sociedad y no al Estado, y nace con el propósito de contribuir al desarrollo de una sociedad más justa y feliz, por lo que “debe ser respetada y encarnada por los Estados y los mercados” (Cortina, 2010). Por consiguiente, máximos de felicidad y mínimos de justicia no son dos mundos separados, sino dos momentos distintos de una misma cosa. Los mínimos, como argumenta Cortina, se alimentan de los máximos, puesto que toda propuesta de justicia se hace desde un proyecto de felicidad, y en él puede encontrar nuevos elementos que la enriquezcan, mientras que los máximos se legitiman desde los mínimos, desde la reflexión crítica que permite interpretarlos y dotarlos de buenas razones para mantenerlos vigentes y válidos (Cortina, 2010: 39). No existe, pues, separación entre ambas esferas, puesto

27.- Para esta descripción de la economía civil como una ética de máximos, se han aplicado algunas de las características utilizadas por Cortina en la descripción de este tipo de éticas (2010).

que ninguna ética de máximos de felicidad a la altura de la sociedad plural actual puede ser autosuficiente y justificarse desde sí misma.

Desde esta perspectiva, a mi modo de ver la economía civil incurre en el error de intentar edificarse lejos de la ética cívica, por lo que queda atrapada en un convencionalismo que limita su potencial desarrollo y fomenta el rechazo de buena parte de la sociedad. Al dar la espalda a la reflexión crítica, se muestra como una propuesta débil y anacrónica edificada sobre creencias, valores y principios compartidos por un determinado punto de vista moral, por lo que quienes no comparten tales ideas se pueden sentir excluidos o, en todo caso, marginados. Por ello, desde mi punto de vista la economía civil necesita madurar para ponerse a la altura de las expectativas y exigencias de aquellas sociedades que, como las europeas, están representadas por una enriquecedora y necesaria diversidad de gentes y puntos de vista sobre la *vida buena*. Es decir, sin renunciar a sus fundamentos, entiendo que es necesario profundizar en las bases de la teoría para encontrar la forma de edificarla sobre una ética cívica pública, en tanto que respeto a los mínimos que permiten la convivencia pacífica de las personas con diferentes puntos de vista moral. De esta forma, evitaría incurrir en una autosuficiencia paralizante que la aleja cada vez más de las sociedades plurales con un nivel post-convencional de desarrollo moral.

En conclusión, partiendo de esta ética cívica pública, la economía civil puede acceder a la propuesta de ética cordial que ha desarrollado Cortina y que, entiendo, puede ser ciertamente muy enriquecedora para el enfoque: la de una idea de justicia que, orientada por la razón cordial, logra conciliar la búsqueda de lo justo, el reconocimiento de la dignidad humana a través del *vínculo comunicativo*, con la búsqueda de la *vida buena*, el reconocimiento de la capacidad humana de sentir, emocionarse, amar o apreciar al otro en su justa medida a través del *vínculo afectivo*. La propuesta, pues, aúna tanto el *reconocimiento mutuo* del que parten Bruni y Zamagni para mostrar el momento de gratuidad previo al *don* recíproco, como el *reconocimiento mutuo* del que parte la ética discursiva para mostrar el principio de la dignidad humana, la idea del interlocutor válido capaz y competente para poder discernir dentro de un proceso de diálogo práctico qué mínimos han de constituirse como base de la sociedad moralmente plural, tal y como defiende Cortina a lo largo de toda su obra. Por este motivo, entiendo que una ética de la razón cordial, que se sustenta sobre un *reconocimiento cordial* basado *no sólo* en lo justo y *no sólo* en la simpatía por el otro, sino en ambos momentos (Cortina, 2007a, 2007b, 2010), puede ser un punto de partida para lograr acercar el enfoque de la economía civil al post-convencionalismo exigido por, como dice Cortina, una *sociedad madura*, una sociedad moralmente plural capaz de generar expectativas que sobrepasan los límites de la propia comunidad y se adentran en el terreno de la universalidad.

5.- Bibliografía referenciada

- ASTIGARRAGA, J. (2009): "Diálogo económico en la 'otra' Europa. Las traducciones españolas de los economistas de la Ilustración napolitana (A. Genovesi, F. Galiani y G. Filangieri)", *Cromohs*, 9, 1-21, http://www.cromohs.unifi.it/9_2004/astigarraga.html [Consultado el 22 de noviembre de 2011].
- ASTIGARRAGA, J. (2010): "André Morellet y la enseñanza de la economía en la Ilustración española. La memoria sobre la utilidad del establecimiento de una escuela de comercio", *Cuadernos de Historia Moderna*, 1 (35), 143-173.
- BECCHETTI, L., BRUNI, L. & ZAMAGNI, Z. (2010): *Microeconomia. Scelte, relazione, economia civile*, Il Mulino, Bolonia.
- BONO, E. (2008): "Cambio climático y sustentabilidad económica y social: implicaciones sobre el bienestar social", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 61, 51-72.
- BRICKMAN, P. & CAMPBELL, D.T. (1971): "Hedonic relativism and planning the good society". En: *Adaptation level theory*, Academic Press, Nueva York.
- BRUNI, L. (2005): "Felicità, economia e beni relazionali", *Nuova Umanità*, 159-160 (27), 543-565.
- BRUNI, L. (2008): *El precio de la gratuidad*, Ciudad Nueva, Madrid.
- BRUNI, L. & ZAMAGNI, S. (2007): *Economía civil. Eficiencia, equidad, felicidad pública*, Prometeo, Buenos Aires.
- CAILLE A. (1998): *Il terzo paradigma. Antropologia filosofica del dono*, Bollati Boringhieri, Torino.
- CALVO, P. (2012): *Racionalidad económica: aspectos éticos de la reciprocidad*, TDX, Universitat Jaume I, <http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/83362/pcalvo.pdf?sequence=1>. [Consultado el 01 de julio de 2013].
- CALVO, P. (2013): "Neuro-racionalidad: heterogeneidad motivacional y compromiso moral", *Daimon, Revista Internacional de Filosofía*, 59, 157-170.
- CORTINA, A. (1992): *Ética mínima*, Tecnos, Madrid.
- CORTINA, A. (2001): *Alianza y contrato*, Trotta, Madrid.
- CORTINA, A. (2007a): *Ética de la razón cordial. Educar en la ciudadanía en el siglo XXI*, Nobel, Oviedo.
- CORTINA, A. (2007b): "Ethica cordis", *Isegoría. Revista de Filosofía Moral y Política*, 37, 113-126.
- CORTINA, A. (2010): *Justicia cordial*, Trotta, Madrid.

- CRUCE, E. (1923): *Le nouveau cynée*, París.
- DOMINGO, A. (2002): "Felicidad". En: *10 palabras clave en ética*, Verbo Divino, Estella.
- DONATI, P. (1986): *Introduzione alla sociologia relazionale*, FrancoAngeli, Milán.
- DONATI, P. (1991): *La teoría relazionale della società*, FrancoAngeli, Milán.
- DONATI, P. (1997): "La crisis del Estado Social y la emergencia del tercer sector: hacia una nueva configuración relacional", *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*, 5, 15-36.
- DONATI, P. (2006): "Il significato della paradigma relazionale per la comprensione e l'organizzazione della società: una visione "civile". En: *Il paradigma relazionale nelle scienze sociali: le prospettive sociologiche*, Il Mulino, Bolonia.
- DONATI, P. (2007): "Capitale sociale, reti associazionali e beni relazionali", *Impresa Sociale*, 2 (76), 168-191.
- DONATI, P. (2013): *Sociologia relazionale. Come cambia la società*, La Scuola, Milán.
- EASTERLIN, R.A. (1974): "Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence". En: *Nations and households in economic growth: essays in honor of Moses Abramovitz*, Academic Press, Inc., Nueva York.
- ENCISO, L.M. (2010): *Las sociedades económicas en el Siglo de las Luces*, Real Académica de Historia, Madrid.
- FELBER, C. (2010): *Gemeinwohl-Ökonomie*, Deuticke, Viena.
- GENOVESI, A. (1765-1767): *Delle lezioni di commercio, o sia di economia civile*, 2 Vol., Fratelli Simone, Nápoles.
- GENOVESI, A. (1785a): *Lecciones de comercio, ó bien de economía civil, Tomo I*, Madrid [Traducción de Victorián de Villava].
- GENOVESI, A. (1785b): *Lecciones de comercio, ó bien de economía civil, Tomo II*, Madrid [Traducción de Victorián de Villava].
- GENOVESI, A. (1786): *Lecciones de comercio, ó bien de economía civil, Tomo III*, Madrid [Traducción de Victorián de Villava].
- GARCÍA-MARZA, D. (2004): *Ética empresarial: del diálogo a la confianza*, Trotta, Madrid.
- GROCIO, H. (1625): *De iure belli ac pacis*, París.
- GUI, B. (2000): "Behind transaction: on interpersonal dimension of economic reality", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 71, 139-169.
- JIMÉNEZ, J. & MORALES, A.C. (2011): "Social economy and the fourth sector, base and protagonist of social innovation", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 73, 33-60.

- KOLM, S.-CH. (1994): "The theory of reciprocity and of the choice of economic systems", *Investigaciones Económicas*, 18, 67-95.
- MATEO DEL PERAL, D. (1978): "Sobre Ramón de Salas y la incorporación de la 'Economía civil' a la enseñanza universitaria", *Investigaciones Económicas*, 6, 167-190.
- MONTESQUIEU (1748): *De l'esprit des lois*, Barrillot&Fils, Ginebra.
- MCFADDEN, D.L. (1999): "Rationality for economists?", *Journal of Risk and Uncertainty*, 3 (19), 73-105.
- NUSSBAUM, M.C. (1986): *The fragility of goodness: luck and ethics in Greek tragedy and philosophy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- OSTROM, E. (1998): "A behavioral approach to the rational choice theory of collective action", *American Political Science Review*, 1 (92), 1-22.
- OSTROM, E. (2003): "Toward a behavioral theory linking trust, reciprocity, and reputation". En: *Trust & reciprocity. Interdisciplinary lessons from experimental research*, Russell Sage Foundation, Nueva York.
- PAGDEN, A. (2000): "The destruction of trust and its economic consequences in the case of eighteenth-century Naples". En: *Trust: making and breaking cooperative relations*, Department of Sociology-University of Oxford, Oxford.
- POZUELO, J., CARMONA, P. & MARTÍNEZ, J. (2012): "Las sociedades cooperativas y las empresas capitalistas en la Comunidad Valenciana: análisis comparado de su estructura económica y financiera", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 74, 117-149.
- ROBLEDO, R. (2001): "Reformadores y reaccionarios en la Universidad de Salamanca a finales del siglo XVIII, algunos testimonios", *Estudi General*, XXI, 283-305.
- ROSE, R. (1992): "Towards a civil economy", *Journal Democracy*, 2 (3), 13-26.
- SÁNCHEZ, H., MALO, J.L. & BLANCO, L. (2003): *La Cátedra de Economía Civil y Comercio de la Real Sociedad Económica Aragonesa de Amigos del País (1784-1846)*, IberCaja, Zaragoza.
- SENNETT, R. (2005): *Rispetto la Dignità Umana in un Mondo Diseguali*, Il Molino, Bolonia.
- STIGLITZ, J. E. (2012): *El precio de la desigualdad. El 1% de población tiene lo que el 99% necesita*, Taurus, Madrid.
- UHLANER, C.J. (1989): "Relational goods and participation: incorporating sociability into a theory of rational action", *Public Choice*, 62, 253-285.
- WICKSTEED, P.H. (1957): *Common sense of political economy. Vol. 1 y 2*, MacMillan and Co., Londres.

- ZAMAGNI, S. (1999): "Social paradoxes of growth and civil economy". En: *Economic theory and social justice*, MacMillan Press, Londres.
- ZAMAGNI, S. (2006): *Heterogeneidad motivacional y comportamiento económico. La perspectiva de la economía civil*, Unión Editorial, Madrid.
- ZAMAGNI, S. (2007): "El bien común en la sociedad posmoderna: propuestas para la acción político-económica", *Revista Cultural Económica*, 79 (25), 23-43.
- ZAMAGNI, S. (2008a): "¿Es posible compaginar la competitividad de la empresa con la felicidad?". En: *XIX Seminario ÉTNOR de ética y economía. La ética en las estrategias empresariales del siglo XXI*, ÉTNOR, Valencia.
- ZAMAGNI, S. (2008b): "La economía civil y los bienes relacionales". En: *Las nuevas economías. De la economía evolucionista a la economía cognitivista: más allá de las fallas de la teoría neoclásica*, Flacso México, México.
- ZAMAGNI, S. (2009): "Fraternity, gifts and reciprocity in Caritas in Veritate", *Revista Cultural Económica*, 75-76 (25), 11-29.
- ZAMAGNI, S. (2010a): "Catholic social thought, civil economy, and the spirit of capitalism". En: *The true wealth of nations*, Oxford University Press, Oxford.
- ZAMAGNI, S. (2010b): "Globalization: guidance from Franciscan economic thought and caritas in veritate", *Faith & Economics*, 56, 81-109.
- ZAMAGNI, S. (2010c): "Reciprocidad y fraternidad. El papel de los sentimientos en la economía". En: *XXI Seminario ÉTNOR de ética y economía. ¿Lecciones aprendidas? Nuevos caminos para el crecimiento y nuevas formas de vida ética en las estrategias empresariales del siglo XXI*, Fundación ÉTNOR, Valencia.
- ZAMAGNI, S. (2011): "Slegare il Terzo Settore". En: *Libro Bianco sul Terzo Settore*, Il Mulino, Bolonia.
- ZAMAGNI, S. (2012): *Por una economía del bien común*, Ciudad Nueva, Madrid.

