
ECONOMÍA POLÍTICA DEL AMOR

Freddy Cante¹

Cante, F. (2013). Economía política del amor. *Cuadernos de Economía*, 32(59), XX-XX.

En este artículo crítico se muestran tres hallazgos: primero, que aunque el amor es un valor moral, una expresión de empatía y de altruismo, su ejercicio y su oferta están limitados por la escasez (limitaciones materiales e institucionales); segundo, que el amor es una forma de poder (integrativo) que se suele combinar con otros poderes (de intercambio y de coerción), y tercero, que en los extremos de los bienes públicos puros y de la privatización (monopolios, bienes posicionales y clubes) el amor se marchita.

Palabras clave: amor, poder, bienestar, conflicto, valores sociales, altruismo.

JEL: A12, I31, D03, D64, D71.

¹Doctor en Ciencias Económicas. Profesor asociado de la Facultad de Ciencia Política y de Gobierno de la Universidad del Rosario. E-mail: documentosong@gmail.com. Dirección de correspondencia: Carrera 6A No. 14-13, oficina 419 (Bogotá, Colombia).

El autor agradece la oportuna convocatoria de las directivas de *Cuadernos de Economía* para discutir sobre los aportes del profesor Homero Cuevas, quien lideró el estudio de la teoría económica en el país; también agradece las importantes sugerencias de los árbitros anónimos.

Este artículo fue recibido el 21 de enero de 2013, la nueva versión el 20 de febrero de 2013 y su publicación aprobada el 7 de marzo de 2013.

Cante, F. (2013). The political economy of love. *Cuadernos de Economía*, 32(59), XX-XX.

In this critical article three findings are shown: first: although love is a moral value, an expression of empathy and altruism, its performance and supply are bounded because the problem of scarcity (material and institutional limitations); second: love is a form of power (integrative power), which is frequently combined with others powers (of exchange and coercion); third: in the extremes of pure public goods and of privatization (monopolies, positional goods, and clubs) the love dries up.

Keywords: love, power, welfare, conflict, social values, altruism.

JEL: A12, I31, D03, D64, D71.

Cante, F. (2013). Économie politique de l'amour. *Cuadernos de Economía*, 32(59), XX-XX.

Dans cet article critique, on présente trois trouvailles. Tout d'abord, que bien que l'amour est une valeur morale, une expression de l'empathie et de l'altruisme, son exercice et son offre sont limités par le manque (les limitations matérielles et institutionnelles). Deuxièmement, que l'amour est une forme de pouvoir (d'intégration) qu'on a l'habitude de combiner avec d'autres pouvoirs (d'échange et de coercition). Troisième, qu'aux extrêmes des biens publics purs et de la privatisation (monopoles, biens positionnels et clubs) l'amour se fane.

Mots clés : amour, pouvoir, bien-être, conflit, valeurs sociales, altruisme.

JEL : A12, I31, D03, D64, D71.

INTRODUCCIÓN

Este escrito se nutre de aportes de grandes intelectuales como James M. Buchanan, Homero Cuevas, Albert Hirschman y Ernesto Sábato, quienes hace poco tiempo nos abandonaron físicamente pero perviven a través de la discusión y difusión de sus ideas.

Hacia finales de los años noventa, el entrañable maestro Cuevas dictó una conferencia y luego escribió un artículo sobre los desencuentros entre el afecto y la economía. Con este documento he querido, a manera de homenaje postrero, dar continuidad y complemento a su investigación.

El amor es ofrenda, opción moral y cuidado por lo que se juzga digno de amar (sección 1); es un servicio que se ofrece de una manera interesada o incondicional, que a veces se da involuntariamente y cuya oferta exhibe, en todo caso, un extraño comportamiento (distinto al de recursos agotables y diferente al del llamado capital humano) (sección 2). La acción de amar no depende meramente de deseos y buenas intenciones, como ingrediente capital del bienestar está sujeta a la escasez material, a la impureza y fragmentación de los bienes colectivos y a la explosión demográfica (sección 3); no todo el amor que nos brindan es gratis y existe una demanda efectiva de amor que depende, entre otras cosas, del poder y de los atributos especiales que posea el objeto amado (sección 4); en la sección final este artículo se cierra con una reflexión acerca de cómo nuestros tiempos, intensos en abstracciones y búsquedas del éxito a toda costa, convierten al amor en un comportamiento en vía de extinción (sección 5).

CONCEPTUALIZACIONES ECONÓMICO-FILOSÓFICAS DEL AMOR

Boulding, el amor como regalo y como forma de poder

Kenneth Boulding (1993) sugirió la existencia de tres tipos de poder: el integrativo o social, que tiende a promover el amor y, por lo mismo, permite constituir familias, comunidades y otras relaciones sociales, además de generar lenguajes comunes y convergencias en materia de valores; el de intercambio o económico (el mercado y diversas formas de negociación) y, finalmente, el poder amenazador, coercitivo, militar, o político (que surge en situaciones de conflicto y puede a veces llegar a ser destructivo).

Su clasificación del poder cubre prácticamente todos los actos humanos y es compatible con la insistencia del filósofo Friedrich Nietzsche (1986), en el sentido de que el mundo está regido, en esencia, por voluntad de poder, y que más que felicidad los seres humanos buscamos poderío.

El poder integrativo equivale a transacciones unilaterales. Por cierto, Boulding (1976) abrió un campo de investigación sobre la economía de las donaciones y del amor. Supuso que en una relación amorosa A dice a B: “Haces algo por mí porque me amas”. Ese *hacer algo* lo caracterizó como ofrenda desinteresada (aunque seguramente no desapasionada y no exenta de razones).

Boulding conceptualizó la donación como transferencia unidireccional de bienes o servicios: por ejemplo, A da algo a B, y este no le da nada al donante (aunque es posible que le retribuya en el largo plazo, o que se convierta en donante de otra gente). La magnitud de una donación podría abarcar desde una expresión minimalista (unas ínfimas fracciones del ingreso que es lo típico de la limosna), pasando por donar toda la riqueza, hasta llegar al límite de ofrendar la vida entera.

Fue enfático en que la economía de las donaciones funciona si existe un sistema unificador: un conjunto de relaciones sociales como estatus, identidad, comunidad y legitimidad (o capacidad para exigir aceptación).

El poder de intercambio no permite crear comunidad, identificación y compromiso, quizás porque no implica mucho sacrificio. Por cierto, esta es una de las grandes debilidades del capitalismo, que tiene más poderes de intercambio y destrucción que de integración. Mediante el mero intercambio no es posible atraer una cierta dosis de lealtad, afecto y devoción. Nadie ama a un banco en la forma en que puede amar a un país, a un partido político, a una familia o a una iglesia, como brillantemente lo expresó Boulding (1976).

Aclaró que la donación proviene de dos motivaciones muy disímiles, que son el amor y el temor. Al ser amado se le da un regalo y se espera avanzar en la construcción de una relación de integración. Al ser temido (al temible Dios, al bárbaro bandido, al supuestamente bondadoso Estado bienestarista) se le da un tributo, buscando evitar el costo de sufrir su coacción.

Los impuestos que se pagan a un gobierno, al estar destinados (al menos en teoría) a financiar los bienes y servicios colectivos de un Estado, son tributos obligatorios que se pagan por temor: son obligaciones y deudas monetarias. Sin embargo, algunas políticas tributarias podrían tener elementos de amor (pago extra voluntario, como en el experimento del recordado Alcalde Antanas Mockus).

El economista Boulding aclaró que el regalo puro es una expresión de benevolencia, la cual surge de una identificación del donante con quien recibe el obsequio. La pérdida de utilidad material del donante (resultante de transferir un valor neto de su riqueza o ingreso al receptor de la donación) se supera con la ganancia de utilidad (subjética), que resulta de constatar el aumento del bienestar de quien ha recibido el obsequio. Amor o benevolencia se dan cuando las personas experimentan un aumento de su bienestar, al ver que aumenta el bienestar del mundo que les rodea (Boulding, 1976).

De acuerdo con Boulding, el poder integrador es la forma de poder fundamental y determinante; el poder amenazador y el económico, a no ser que vayan acompañados.

dos de poder integrador, son muy frágiles y propensos a debilitarse. Sin poderes de integración como el lenguaje y la moneda misma, y sin la confianza sería imposible el intercambio. El poder amenazador tiende a destruirse a sí mismo a menos que consiga poder integrador, es decir, legitimidad, lealtad, etc. Los ejércitos legales e ilegales se sustentan en diversos poderes integradores.

Boulding argumentó que el poder integrativo tiene más trascendencia histórica que los poderes de intercambio y de destrucción. Destacó, por tanto, que la historia de la humanidad ha estado más influenciada por personajes como Buda, Jesús, Mahoma y, en una escala menor, por Gandhi, Martin L. King, y Nelson Mandela. Para él, estos paradigmáticos seres han influido mucho más en la historia de la humanidad que Julio César, Napoleón o John Rockefeller, pese a que tuvieron cantidades mínimas de poder amenazador o de poder económico. Y agregó que, aún en el presente, el poder de los fanfarrones o de los millonarios no es muy grande comparado con el de los poetas, los escritores satíricos, las estrellas de rock, los predicadores o los políticos que arrastran a las masas.

El poder integrador aumenta el poder económico y aun el poder amenazador, pues tales formas de poder se basan en la capacidad integrativa de comunicar (lo que supone la integración a un lenguaje común). Las amenazas son inútiles de no ser posible comunicarlas –y de no ser creíbles, como lo mostró Schelling (1960). El intercambio se frustra si no es posible comunicar ofertas y demandas. El poder productivo se basa, en un grado considerable, en la capacidad de comunicarse dentro de las organizaciones. Quizás la máxima influencia del poder integrador se base en el hecho de que crea comunicación y construye redes que se pueden expandir aun en la escala global, como lo insistió recientemente Boulding (1993).

El poder integrador también se basa, con frecuencia, en la capacidad de crear ideas de futuro y de convencer a los demás de que son ideas válidas. El poder integrador de los fundadores de proyectos académicos, de partidos políticos, de sectas y de iglesias, y aun de movimientos sociales, se debe sobre todo a la creación de ideas del futuro que, sin embargo, a veces forman parte de una concepción simplificada del mundo.

La red del poder integrador también se basa en la estructura de la persuasión. La persuasión, cuando es efectiva, da poder al persuasor, a veces da poder al persuadido y a veces no da poder o incluso lo quita. Depende del contenido de la persuasión y de si esta es comunicativa. Si el persuasor logra transmitir al persuadido, por ejemplo mediante la manipulación publicitaria, la creencia en el poder y en las virtudes superiores del persuasor, el resultado será la sumisión por parte del persuadido y su consecuente pérdida de poder.

Si lo que el persuasor logra transmitir es una manera de ver el mundo más realista o una personalidad más satisfactoria y más integrada para el persuadido, la persuasión será un proceso de suma positiva, y tanto el persuasor como el persuadido ganarán poder. Existen, por cierto, muchos casos en los que la capacidad de per-

suadir ha sido patológica y ha engañado tanto al persuasor como al persuadido. Hitler es el ejemplo clásico, como lo recalcó Boulding (1993).

Tan influyente economista también precisó que el poder integrador es un aspecto del poder productivo que lleva aparejada la capacidad de construir organizaciones (de generar poder organizativo), de formar familias y grupos, de inspirar lealtad, de unir a la gente y de crear legitimidad.

Existen otros aportes claves de Boulding, a saber:

- La transferencia unilateral puede ser endogámica (se dona a la familia a la cual se pertenece, a la organización que es objeto de su influencia o al grupo social con ciertas afinidades) o exogámica (se dona a otras agrupaciones humanas distantes en la geografía, en el tiempo y, posiblemente, en su visión del mundo). Las donaciones endogámicas se acercan más al egoísmo, en tanto que las exogámicas tienden al altruismo.
- Los recientes exponentes de las teorías del bienestar dirían que las donaciones unilaterales endogámicas podrían ser clasificadas como preferencias sociales, en particular, como relaciones de reciprocidad. En tanto que las donaciones más inciertas (que no constituyen espera alguna de reciprocidad de la parte beneficiada) podrían ser actos de altruismo (entendido este como un acto de bondad universal e incondicional).
- El intercambio no explica toda la economía: serían impensables las familias, las universidades y los bienes colectivos sin las contribuciones o donaciones voluntarias.
- Las donaciones pueden ser implícitas (principalmente a través de políticas redistributivas) y soterradas (por la existencia de monopolios y, en especial, de rentas). Boulding mostró que el rentista es un receptor de transferencias unilaterales del resto de la sociedad (Caruso, 2005).

Frankfurt, el amor como voluntad y opción moral

De acuerdo con el filósofo Harry Frankfurt (1971) no todos los individuos (aunque sean seres humanos) son personas. Una persona es capaz de formar una voluntad que comprende finalidades trascendentales y de largo plazo (un estilo de vida, una visión del mundo, un proyecto político, etc.). Tales decisiones constituyen escogencias de finalidades de largo plazo que equivalen a *preferencias o voliciones de segundo orden*, las cuales permiten juzgar, ordenar y priorizar las preferencias corrientes o simples. Un individuo que descuida su voluntad no tiene *voliciones de segundo orden*, es una veleta de los acontecimientos, un vasallo de los deseos de otros y, por tanto, se puede afirmar que no es una persona. Tal carencia de preocupación de quien descuida su voluntad radica en su incapacidad de reflexión o en su indiferencia al evaluar sus motivaciones de más largo plazo.

En la misma senda, Sen (1982) mostró que la racionalidad examina la relación entre escogencias y preferencias (referidas a opciones que minimicen costos y maximicen beneficios), en tanto que la moralidad es un juicio a las preferencias. Sugirió el concepto de metapreferencia para referirse a la moralidad, a los valores y a las ideologías que permiten ordenar nuestras preferencias cotidianas.

Siguiendo la misma perspectiva de Frankfurt y Sen, el creativo economista Albert Hirschman (1992) mostró que los individuos que descuidan su voluntad son comparables a las colectividades y sociedades en proceso de degeneración, que, por querer evitar el conflicto, taponan la salida (suprimen derechos de movilidad) y acallan la voz (prohíben la libre expresión). Y en algunos casos llegan al punto de comprar o forzar la *lealtad* de sus súbditos. Solo las personas, no las ratas de laboratorio usadas por manipuladores del conductismo, sufren el dolor del autocuestionamiento, esto es, de contrastar sus voliciones de segundo orden con sus deseos cotidianos. Hirschman hizo énfasis en que las diversas versiones de la teoría de la elección racional asumen que el individuo tan solo está motivado por gustos (simples preferencias) y no por valores (voliciones de segundo orden). Esto significa que las típicas preferencias económicas son voliciones casi inmediatas y de muy corto plazo. Sin embargo, este economista advirtió que fue el gran literato ruso Fiodor Dostoyevski, quien, en sus *Memorias del subsuelo*, mejor supo expresar esta problemática.

Jon Elster (1983), otro de los críticos de los enfoques de diversas versiones de la teoría de la elección racional, muestra que los ortodoxos tan solo asumen que los individuos tienen mera libertad de acción: el individuo racional, al igual que una rata de laboratorio, tan solo hace lo que necesita hacer (y esto solo cuando sus preferencias se pueden concretar en acciones reales).

La libertad humana es más completa que la mera libertad de acción, y existe cuando la persona se comporta (actúa) con base en algún deseo que ha sido formado por su propia voluntad, es decir, cuando lo que desea o necesita es fiel a sus propias voliciones (Gjelsvik, 1999).

En su reciente libro, Frankfurt (2007) muestra que el amor es uno de los tipos de acción que es voluntaria y, a la vez, necesaria. Sin embargo, no es un acto compulsivo ni forzado. A diferencia de necesidades como la ambición (interés) y la prudencia (deber), el amor es una preocupación voluntaria por el objeto o ser que se ama. El objeto del amor puede ser un individuo, una meta social (justicia), una finalidad cognitiva (hallazgo o verdad científica), una tradición familiar (hijos, esposa), una causa política, una finalidad moral, etc. Para este filósofo, el amor es contingente, obedece a circunstancias personales y puede ser una acción equivocada, puesto que las voliciones no están exentas de los errores: el núcleo del amor no es afectivo ni cognitivo, es volitivo. Aquello que una persona ama, afecta su vida y, en particular, sus acciones y decisiones. El amor es incondicional y no negociable. También insiste en que el amor es un acto libre. El imperio de la necesidad volitiva (el fin de largo plazo que voluntariamente se escoge) puede

representar, en determinados asuntos, un acto liberador. Aquello que se ama surge de un autogobierno, de un acto libre y voluntario de la persona.

Además, precisa que existen dos clases de amor, el heterónomo y el autónomo. El amor heterónomo (pasivo) se da cuando el amar equivale a un acto de interés y de inversión (el objeto amado debe ser rentable, reportar una ganancia). El amor autónomo (activo) es desinteresado, su meta primaria es la de dar (brindar, donar) beneficios y no la de recibirlos. Esta segunda modalidad de amor es altruista, puede satisfacerse gracias a la defensa de intereses que son del todo distintos e independientes de la persona que ama.

Y, sin embargo, no deja de advertir que el amor es un yugo (una coacción), en el sentido de que aquello que se ama termina cautivando (atrapando) a la persona que ama. Pero el amor no se reduce a una reacción visceral o emotiva, puesto que es un acto voluntario de la persona. Al ser el amor un acto incondicional y no sujeto a negociación, impone límites a la voluntad, que solo desaparecen cuando se deja de amar.

Martha Nussbaum, amar por compasión y dignidad

La reconocida filósofa Nussbaum (1998) llama la atención sobre una condición paradójica del ser humano: además de ser extremadamente débiles, vulnerables y desnudos, también somos seres con voz y creación. Coincide con Kant en que no tenemos precio sino valor. Merecemos piedad pero también dignidad.

La sed de amor amistoso y erótico muestra cuán vulnerables y dependientes somos, pues necesitamos complementarnos o completarnos con alguien más; Nussbaum reflexiona sobre el hecho de que política y economía nacen de nuestra incompletitud (necesidad). Recuerda que los dioses, como lo dijo Aristóteles, no requieren de contratos ni de depósitos (hipotecas). Pero aun la política y la economía son también demandas por dignidad (justicia).

De acuerdo con Nussbaum, el amor verdadero se conoce en las situaciones más extremas. A pesar del progreso, somos vulnerables ante situaciones de riesgo e incertidumbre, y, además, como agentes morales clamamos justicia: el amor nace de la justicia.

Nussbaum ha sido crítica del estoicismo, pues muestra que para los estoicos, quienes han defendido una existencia sin bienes y sin tentaciones, no existe dignidad ni vida política. Cita a Séneca, quien mostró que la moralidad consiste en la defensa de bienes externos como los alimentos, la vivienda, los hijos, etc. ante fuerzas o agentes adversos. La excelencia moral equivale a tomar riesgo (aun a costa de la vida) ante situaciones de vulnerabilidad, y sin vulnerabilidad no tienen significado alguno las virtudes (como el amor).

La autora advierte que pese a que amor y moralidad van de la mano, al amar podemos generar males: si amamos a otros seres intensamente, no solo estamos

dispuestos a tomar riesgos en defensa de su vida y dignidad, también podríamos desear o hacer actos malvados. El amor nos puede llevar a ingobernables pasiones y a la tragedia.

Finalmente, muestra que, en aras de amar, debemos o necesitamos discriminar: el amor no es universal sino particular. Cita a Aristóteles, quien habló del amor como exclusividad, para afirmar que amamos y cuidamos de algunos cuando pensamos que ese amor es todo para ellos, y asumimos que es el único amor que poseen. Argumenta, por ejemplo, que cuando todos los infantes son públicos entonces se diluye el amor y, paradójicamente, nadie cuida de ellos porque son de cualquiera.

DISTINTAS VERSIONES ACERCA DE LA OFERTA DEL AMOR

La oferta condicional o interesada de amor

Smith (1976) mostró que la simpatía es una capacidad inherente a los seres humanos, les permite instantáneamente identificarse con otros, aun al punto de descuidar el interés propio. Gracias a la imaginación nos podemos comparar con otros seres humanos y, por tanto, podemos ponernos en su lugar y sentir algo parecido a lo que pueden estar sintiendo. Este es el primer paso en la formación de juicios morales y en la socialización de los individuos. Pero el interés de la sociedad es muy vago y abstracto, por lo que los individuos simpatizan con otros individuos o con grupos pequeños próximos, pero no con la sociedad.

Hurtado (2006) encuentra más acertado hablar de empatía que de simpatía. También precisa que un individuo empático es capaz de establecer una comunicación afectiva (pasional) con otros integrantes de una sociedad y ejercer alguna benevolencia, incluso al punto de sacrificar sus intereses privados.

Gintis, H., Bowles, S., Boy, R., y Fehr, E. (2005) argumentan que algunos economistas y otros científicos sociales han hecho una interpretación sesgada de la obra de Adam Smith. Insisten en que tal clásico mostró que el ser humano puede cooperar mediante incentivos (como lo expuso en la *Riqueza de las naciones*) y motivado por sensibilidad (como lo expresó en su *teoría de los sentimientos morales*). Consecuentes con el legado de Smith, los autores mencionados han indagado acerca de la cooperación motivada por sentimientos morales. Sobre la base de evidencia experimental y algún trabajo de campo, muestran que los individuos tienen preferencias sociales diversas. Afirman que los individuos sienten simpatía o antipatía por sus semejantes y, por tanto, sus escogencias económicas y no económicas presentan diversidad de matices, que se podrían ubicar entre los extremos de la malevolencia y la benevolencia. Mientras individuos con preferencias malévolas gozan con el malestar de sus semejantes, los sujetos con preferencias benévolas experimentan bienestar si su prójimo está bien. Entre los extremos podría conce-

birse un centro análogo a la neutralidad o indiferencia social: allí se ubicarían los individuos pendientes de su propio y estrecho autointerés.

Para los investigadores Fehr y Fischbacher (2002) es posible afirmar que una persona tiene preferencias sociales si no solamente cuida de sus propios recursos materiales (intereses propios) sino, además, de los recursos materiales de agentes de referencia relevantes (los intereses de colectividades a las que pertenece le importan). Tales agentes de referencia son, por ejemplo: colegas de un gremio, compañeros de un sindicato, vecinos del barrio, amistades o familiares cercanos. Así han sugerido una clasificación de las preferencias sociales:

- Preferencia por reciprocidad o justicia recíproca: se responde a la bondad con bondad y a la hostilidad con hostilidad.
- Aversión a la inequidad: si una persona es altruista buscará incrementar los pagos materiales de otra persona por encima de cierta línea de equidad; si es envidiosa, entonces, buscará reducirlos por debajo de tal línea de referencia.
- Preferencias rencorosas y envidiosas: cuando un individuo valora siempre los pagos materiales recibidos por un agente relevante de referencia de una manera negativa.
- Altruismo puro: es una forma de bondad incondicional, altruismo que se da sin condiciones y que no espera una respuesta de la persona beneficiada con actos bondadosos.

La existencia de preferencias sociales se ha evidenciado mediante experimentos con el conocido juego del ultimátum –que ayuda a entender la lógica de la negociación y, por lo mismo, del llamado poder mercantil. En la lógica del ultimátum, las negociaciones son procesos de ofertas y contraofertas de jugadores que rivalizan en torno a la distribución de un activo en común (por ejemplo un botín o una herencia). El mencionado juego captura los instantes finales de algún proceso de negociación justo en el momento en que un intercambio puede ser abortado o realizado. En tal juego existe un jugador (el oferente) que ha sido dotado de un recurso económico para compartir con otro jugador (el contraoferente); si este segundo no acepta la oferta, entonces se abortará la negociación y ambos jugadores recibirán unos pagos equivalentes a cero. Al analizar el juego del ultimátum, los economistas atados a la teoría económica convencional asumen que los individuos son solo autointeresados, que no tienen intereses más sofisticados (carecen de preferencias sociales) y que invariablemente siempre prefieren más a menos.

Los teóricos ortodoxos suponen que, aun en ambientes de suma injusticia distributiva, los jugadores racionales aceptarían siempre las ofertas humillantes de quienes ofertan. También asumen que los oferentes buscarán maximizar sus ingresos ocasionales antes que preocuparse por mantener alguna relación social con la gente a la que hacen ofertas. No obstante, en decenas de experimentos referenciados en el trabajo de Camerer (2003), se expone una contundente evidencia empírica

que contribuye a demostrar que, en realidad, los individuos tienen preferencias sociales. En el texto se destaca que el promedio de las ofertas están entre el 40-50 % del recurso a repartir, y que en la mitad de los experimentos las ofertas inferiores al 20 % del recurso a compartir son rechazadas por el jugador contraoferente. Tendencias análogas se han presentado incluso en experimentos con juegos del dictador (es un juego más extremo que el del ultimátum, pues solo actúa el jugador que hace la oferta y asigna, arbitrariamente, un conjunto de recursos colectivos a jugadores que no pueden reaccionar).

Estos experimentos ayudan a demostrar que las personas poseen algunos principios de imparcialidad (buscan justicia en los intercambios) y de reciprocidad (castigo a los tratamientos humillantes y premio a las conductas generosas).

Tal trabajo experimental también ayuda a entender que, en los escenarios más complejos y dinámicos de la vida real, los jugadores van aprendiendo y refinando sus estrategias. En el caso del juego del ultimátum, los oferentes aprenden a hacer ofertas más equitativas y los que hacen la contraoferta, a rechazar sistemáticamente las ofertas injustas e inequitativas. Esto significa que, en realidad, las personas no tienen preferencias dadas y comportamientos programables mediante incentivos (o garrote y zanahoria como en la psicología conductista), sino que por su interacción social pueden transformar sus preferencias y comportamientos.

Autores como la profesora E. Ostrom –en el texto arriba citado de Gintis y otros autores (2005)–, ofrecen argumentos teóricos, evidencia experimental y trabajo de campo sobre el manejo de recursos colectivos locales por parte de pequeñas comunidades, para mostrar al menos cuatro hallazgos fundamentales, a saber:

1. Los individuos no están meramente motivados por incentivos materiales (estrechos intereses egoístas), sino que poseen sentimientos morales, esto es, motivaciones basadas en simpatías, antipatías o compromisos con sus semejantes que sustentan sus preferencias sociales.
2. Dentro de las preferencias sociales, la reciprocidad es más frecuente y sofisticada que el altruismo.
3. Las preferencias sociales son motivaciones distintas a la cruda lógica lucrativa del intercambio mercantil porque evidencian la existencia de ciertos recursos colectivos. En particular, destacan que la reciprocidad es distinta del intercambio mercantil calculado, pues no busca intercambiar equivalentes sino, más bien, generar conductas de cooperación para la obtención o preservación de algún bien colectivo.
4. Sentimientos morales y preferencias sociales pueden aumentar la productividad en las empresas. Se destaca que si los trabajadores son también propietarios de alguna empresa, entonces responderán con reciprocidad a la generosidad de su patrono y esto generará más productividad que si fuesen no propietarios incentivados con premios materiales.

Desde una perspectiva similar, los investigadores Bruni y Zamagni (2007) muestran que la persistencia de injusticias, infelicidad y daños ambientales del capitalismo son efecto de lo que ellos denominan *escasez social*, y que ocurre cuando el empresario es *asocial* (solo enfocado en generar más riqueza) o *antisocial* (un negociante que explota a sus trabajadores). La solución que estos investigadores plantean consiste en promover una *economía civil*. El rasgo esencial de su propuesta radica en la reciprocidad. Además, destacan que las transferencias mercantiles son inseparables de las relaciones humanas. Las empresas con fines sociales y la economía civil serían apenas quimeras si los individuos no tuviesen preocupación alguna por preservar y aumentar sus relaciones sociales.

Debo hacer énfasis en que las preferencias sociales equivalen a un interés sofisticado: se busca la ventaja del grupo más próximo al individuo. También debo subrayar que la reciprocidad no equivale a un intercambio mercantil; es más bien un acto de devolver el bien con bien: ayudar si nos han ayudado.

La oferta incondicional de amor, compromiso y altruismo

El profesor Sen (1977) hizo énfasis en que la simpatía consiste en una preocupación por otros, lo cual afecta directamente nuestro propio bienestar: por ejemplo, afirma que el saber que otros están siendo torturados enferma a quien experimenta simpatía. Y no duda en precisar que la simpatía puede ser una conducta egoísta, pues nuestro bienestar depende del bienestar de otros, y puede ser entendida como una externalidad.

Sen prefirió optar por el compromiso: la acción de ayudar o de confraternizarse, no la mera sensiblería. Aclara que existe compromiso cuando la persona actúa para poner freno a una injusticia. Tal conducta es no egoísta (implica un sacrificio, una actuación en contra del propio bienestar) y, en particular, es una metapreferencia ética. Sin embargo –insiste Sen– los compromisos no son universales, más bien están fragmentados en grupos como: familia, comunidad, gremio, empresa, partido, clase, país, etc.

Justamente, al estudiar la cooperación o solidaridad en causas colectivas o públicas, autores como Elster (1989a, 1989b) han mostrado la importancia de los individuos altruistas. Para este filósofo el mandamiento cristiano de amar al prójimo como a uno mismo es básicamente equivalente al imperativo (deber incondicional) de Kant: no tratar a las otras personas como medios para nuestros fines, tratarlos como quisiéramos que nos trataran a nosotros mismos.

Ejemplos, además, como el dado por Cristo son las entregas incondicionales de madres, redentores y héroes que lo dan todo, hasta la vida, para comenzar un proceso de acción colectiva. Y recoge el planteamiento del economista Schelling (1978), quien mostró que los procesos de cooperación (acción colectiva) comienzan gracias a unos cooperadores incondicionales: especies de santos o locos cuyas

estrategias dominantes son las de cooperar o ayudar al prójimo (aunque no sean correspondidos).

Otros estudiosos de la acción estratégica, como Dixit y Nalebuff (1991), han corroborado tal afirmación. Insisten en que sin deberes incondicionales o mandatos morales serían imposibles y más inestables muchos procesos de acción colectiva que, por lo mismo, no podrían comenzar o mantenerse por la racionalidad o por meras preferencias recíprocas. Y, justamente, contrastaron dos famosos pasajes de la Biblia: la fragilidad del *Tit-For-Tat* de Axelrod, e incluso de las preferencias sociales (parcialmente interesadas), equivale a lo plasmado en el Éxodo (21:22); allí se nos dice “[...] ojo por ojo, diente por diente, mano por mano, quemadura por quemadura, herida por herida, moretón por moretón”. Pero la fuerza de la cooperación unilateral e incondicional basada en deberes no negociables o imperativos se muestra en El nuevo testamento, en el pasaje de Mateo (5:38): “Habéis oído que se ha dicho, ‘ojo por ojo y diente por diente’. Pero yo os digo, no os opongáis a una mala persona. Si alguien os golpea en la mejilla derecha, ofrecedle también la otra”.

Elster o la oferta involuntaria de amor

Para Elster (1999), la pasión es, en parte, una motivación visceral, está fuera del control del individuo y/o del grupo e impulsa directamente a la acción. Las pasiones incluyen emociones (unas más crudas como el miedo y la rabia, otras con referentes cognitivos negativos como el resentimiento, el odio y la venganza, y positivos como el amor). Dentro de lo pasional también caben el hambre, la sed, el deseo sexual, los estados de dolor, los estados de intoxicación por consumo de drogas, el ansia misma por las drogas y la locura.

Elster ha sugerido que los seres humanos estamos motivados por razón, pasión e interés, e insiste en ubicar al amor dentro de las emociones. Las emociones, a diferencia de los factores puramente viscerales (dolor, placeres corporales, sed y hambre) tienen antecedentes cognitivos. Puede, por consiguiente, existir amor irracional cuando se persiste en amar a alguien o algo en abierta contradicción con nuestras creencias (conocimientos que indicarían que no vale la pena amar más). Resalta que a veces el amor se origina en meras percepciones y no en creencias distantes de los errores. Añade que el amor en forma de ágape no obedece a algún antecedente cognitivo.

Tal autor insiste en ubicar al amor dentro de lo pasional, pues, como ocurre con otras emociones, el amor distorsiona los conocimientos y perturba cualquier cálculo frío y racional de costes y beneficios. Advierte que la química del amor es similar a la que causan las anfetaminas. Por ejemplo, el enamorarse genera alguna agudización de la conciencia, importantes incrementos de la energía, disminución del sueño y del hambre, y sensaciones de euforia. Y la química del amor suele durar semanas, meses y aun años.

El amor marital dista de una metalizada escogencia racional (escoger una pareja con ingreso igual o mayor al que uno devenga), implica preocupación por el destino de los seres queridos (cónyuge e hijos), pero no suele desembocar en una demencial e irreflexiva entrega total a quien se ama. Pero Elster no duda en agregar que las satisfacciones emotivas que a corto y largo plazo proporciona el amor son tan fundamentales que otras consideraciones materiales y racionales devienen asuntos secundarios.

Hirschman, el extraño comportamiento de la oferta de amor

Para el pensador universalista Hirschman (1985), el amor comprende: moralidad, cumplimiento de normas, confianza y espíritu cívico. Insistió, en contravía de la ortodoxia, que un orden social puede ser más seguro si está fundado en la benevolencia y en el amor. Argumentó que la oferta de amor no es fija y limitada, y, especialmente, que el amor no es un recurso sino una habilidad (similar a la del conocimiento o capital humano).

La virtud pública, y virtudes más elevadas como el amor y el altruismo, al menos en los especímenes humanos, están sujetas a la escasez. Hirschman (1985) mostró que tal tipo de comportamiento no se agota con el uso (como suele ocurrir con recursos físicos agotables) y tampoco se podría incrementar con su persistente utilización (como ocurre con las habilidades y el conocimiento mismo). El amor y virtudes similares tienen un comportamiento complejo y compuesto: se suelen atrofiar cuando no son adecuadamente practicados y, por eso mismo, son propensos a desaparecer por la búsqueda de intereses de un mercado que se expande a todos los confines de la vida. No obstante, se pueden agotar cuando son practicados e invocados con exceso. En suma: extremos viciosos como el capitalismo salvaje o la revolución cultural maoísta pueden marchitar el amor.

RESTRICCIONES MATERIALES E INSTITUCIONALES PARA AMAR

El amor como un bien o servicio público impuro

Si el amor fuese parte de los bienes o *servicios* públicos puros (con niveles cero en materia de exclusión y de rivalidad), entonces las preguntas sobre la escasez de tal recurso serían inoficiosas o, acaso, torpemente subversivas.

El profesor Hirschman (1971) había mostrado que, medio milenio atrás, el filósofo B. Pascal (en el numeral 425 de sus pensamientos) dedujo que el único bien público puro (disponible simultáneamente para todos, aun con rendimientos crecientes) no era otro que Dios: un ser infinito en bondad, misericordia, paciencia y abundancia cósmica.

El sarcástico filósofo S. Lukes (2003) esbozó una caricatura de la utopía marxista; imaginó un mundo llamado *proletaria*, un reino de bienes públicos puros, particularmente sin escasez, sin disenso, sin diversidad, sin celos, sin externalidades y sin competencia. Advirtió que los visitantes de tan utópica ciudad huirían confundidos ante la rareza de que una arquitectura social ideada por recios materialistas (Marx, Engels, Lenin, etc.) pareciese un reino metafísico en donde, por cierto, el amor y el poder serían inocuos.

Si me es permitido un lapso de imaginación, sugiero que la solución denominada *promiscuidad altruista*, de Fourier —referenciada por Cuevas (2000)—, podría culminar en una urbe llamada promiscua, en donde existiese una oferta pública de sexo y ternura, por gratuidad voluntaria o por *servicio sexual obligatorio*, como se atrevió a sugerir el controvertido utopista. De seguro tal *paraíso* estaría habitado por seres metafísicos indiferentes o insensibles a barreras psicológicas (asco), límites morales (pudor) y fronteras afectivas (sentimientos), con propensión a consentir en cualquier tipo de relación (orgía) con cualquier clase de gente.

Sugiero, entonces, no olvidar que a la consabida escasez de recursos se suma la heterogeneidad en materia de gustos y valores: cosas y acciones no tienen siempre el mismo valor y significado para los individuos; hay que recordar, por ejemplo, la pugna entre un pudibundo y un libertino en el famoso teorema de Sen (1970).

Bienestar fragmentado: naciones y patrias

El profesor Cuevas (1998) señaló que el mundo moderno marcha en contravía del pensamiento (quizás utópico) de utilitaristas como Bentham, Mill y Edgeworth, quienes arguyeron que el bienestar debería ser universal (cobijar al menos al universo de los seres sensibles). Mostró que el capitalismo favorecido por las sugerencias de economistas como el mismo Smith ha marchado en una senda marcadamente egoísta, y que la nación (con apetitos chovinistas) promueve el bienestar de unas colectividades a costa del malestar de otras. Con agudeza advirtió que la colectividad (como la nación) y no el individuo es el primer bastión del egoísmo, e hizo justicia al legado crítico de Marx (quien mostró que las naciones estaban fragmentadas en clases sociales enemigas).

El agudo literato George Orwell (1961) sugirió el término *nacionalismo* (que mejor pudo haber denominado *colectivismo*) como el cuestionable hábito de clasificar a los seres humanos como insectos (y distinguirlos entre buenos o malos). Para el literato, naciones son iglesias, clases, partidos, etc. y también movimientos: comunismo, antisemitismo, trotskismo, pacifismo, etc. Aclaró que lo más importante del nacionalismo es que uno se identifica con una colectividad a la que deifica y supone ubicada *más allá del bien y del mal*, y, entonces, lucha exclusivamente por los intereses de esta.

Para Orwell el nacionalismo difiere de patriotismo: el primero es expansionista (busca más poder), el segundo es apenas defensivo y está atado a un referente

geográfico real, un país. Los nacionalistas profesan una fe ciega, propensa al autoengaño y la más flagrante deshonestidad. Lo que no pertenece a su colectividad es tachado de malo, impuro, inferior, malo. Prima en su activismo la propaganda y las creencias, la invención de realidad y la más descarada negación de errores y responsabilidades (como lo noveló en su libro 1984).

La influyente profesora Nussbaum (2011) ha reflexionado sobre el patriotismo, al que juzga contradictorio, dado que tiene los dos rostros de Jano: tiene una cara exterior, que clama por los deberes hacia otros y la necesidad del sacrificio en aras del bien común, y otra cara interna, que busca diferenciar a los *buenos* y *verdaderos* patriotas de los foráneos, extranjeros y subversivos, y, además, expulsar a todos estos. Entonces, el patriotismo despierta sentimientos de guerra y de rivalidad en contra del resto de naciones.

En una reflexión sobre Gandhi, George Orwell (1961) observó, básicamente, que: según el paradigmático apóstol de la no-violencia, la lealtad o amor a un amigo puede conducirnos a hacer malas cosas (perjudicar a otra gente); en tanto que para amar a Dios o a la humanidad hemos de renunciar a las preferencias personales por seres específicos. Y llamó la atención sobre la paradójica condición de los santos como Gandhi, quien, por al amor hacia toda una sociedad y el respeto religioso, puso en riesgo a su familia y descuidó en parte su propia salud.

Nussbaum (2011) ha explorado las paradojas del amor limitado e imperfecto de los humanos mundanos y nada santos: se pregunta si acaso es posible combinar el amor pasional (peligroso por la violencia y egoísmo que puede generar) con la búsqueda del bien universal. Muestra que alguien normal puede buscar la justicia para la humanidad, pero el intenso amor pasional hacia los suyos conlleva otras pasiones como la rabia, el dolor y el miedo. Por lo demás —dice— solemos gastar más tiempo en estar juntos en el bar y en el gimnasio, y en el supermercado con nuestros hijos, que en brindar ayudas para el resto de la humanidad.

La profesora Nussbaum opta por el amor a toda la humanidad, aunque con importantes reservas. Sugiere que se ha de trabajar por generar unas estructuras institucionales más justas (que permitan garantizar bienes básicos para toda la gente, en especial para los más pobres), promover instituciones y pactos internacionales, y por ahora mantener el trabajo político en el ámbito de los Estados-nación (que buenos o malos permiten la rendición de cuentas). Nussbaum afirma que, aun si perseguimos una justicia global (estado mundial), lo más grande que tenemos a mano es la nación, que, además, es sensible a nuestras voces y está sujeta a la rendición de cuentas. Su idea es que los valores del nacionalismo no sean excluyentes ni discriminatorios: no discriminación racial, no exclusión de grupos de inmigrantes. Además, sostiene que el interés nacional garantiza la cohesión social por encima de intereses foráneos (por ejemplo, la subordinación a poderosas naciones) e incluso ayuda a superar diferencias internas.

La verdadera actitud patriótica, insiste Nussbaum, es la que repudia la ortodoxia y la coerción, y permite la libertad de expresión y de consciencia (fuentes del pen-

samiento crítico tan valorado desde Sócrates). La libertad crítica, no la actuación de horda, es lo que hace al verdadero patriota.

Fragmentos de amor en clubes y bienes posicionales

El cínico economista James Buchanan (1965) –tan reiteradamente citado por Cuevas en sus clases y artículos– usó la palabra *club* para bautizar aquellos bienes públicos privatizados mediante la imposición de barreras a la entrada (exclusión monetaria, simbólica, cognitiva y aun afectiva), que garantizarían niveles ínfimos de rivalidad (en proporción directa a la exclusividad del club). Clubes son los campos nudistas, los gremios, los sindicatos y, obviamente, naciones y patrias.

Por cierto, las comunidades (tan deificadas por notables académicos como la profesora Ostrom) son también clubes; en este caso grupos pequeños cuyos integrantes están considerablemente nivelados en oportunidades económicas y participación política, y que, en particular, comparten unos valores y creencias. No es trivial la crítica del profesor Russell Hardin (1995), que transmite dos noticias: la buena es que las comunidades logran lealtad suficiente para concretar exitosas acciones colectivas; la mala es que, muchas veces, la cohesión de unas comunidades se hace a costa de la extinción de sus rivales.

El término *bien posicional* fue acuñado por el original Fred Hirsch (1976) para mostrar la existencia de unos bienes y servicios de carácter ultraexclusivo y ultra-privado. Más allá de los bienes privados normales (con altos niveles de exclusión y rivalidad), existen unos recursos con atributos tan especiales y singulares, y con una suprema escasez, que tan solo pueden ser poseídos por muy poca gente. Este autor mostró magistralmente los límites sociales al crecimiento y cuán falaz es la creencia de que la riqueza es alcanzable para toda la gente.

Juzgó que existe una estrecha relación entre la teoría ricardiana de la renta y el planteamiento de Hirsch, si se admite que el mundo de lo posicional abarca los bienes y servicios más óptimos en términos de sus cualidades excepcionales, a tal punto que la tenencia de tales recursos genera astronómicas rentas. Ejemplos de bienes y servicios posicionales son: terrenos paradisíacos en términos de atributos y localización, obras de arte y joyas singulares, títulos académicos y empleos exclusivos –por cierto, existe un país odiosamente exclusivo llamado Liechtenstein, se trata de una patria tan restringida que prohíbe a sus oligárquicos pobladores la mezcla con plebeyos foráneos, para así acaparar toda la exclusividad dentro de sus fronteras.

El planteamiento de Cuevas (2000) –que aparece enigmáticamente encubierto en palabras de autores clásicos por él citados– apunta hacia tres grandes aclaraciones:

- El enamoramiento mutuo es una lotería (bien posicional), en la que cada parte ganadora encuentra (o supone haber encontrado) a su perfecto complemento: cada uno debe tener lo singular que el otro quiere y, de manera simultánea, querer lo singular que el otro tiene.

- El enamoramiento permite instaurar monopolios puros y gozar de las rentas exclusivas de ser amado.
- La institución de la familia monogámica es un monopolio bilateral que sufre amenazas externas (el cornudaje) que, por lo mismo, permite exclusión: perpetuación de la propiedad privada y transmisión de herencias, además del despecho y desamor de relaciones afectivas y sexuales sacrificadas.

Cuevas (2000) mostró que diversas formas de competencia (libertina) podrían contrarrestar semejante privatización del amor y del sexo. Citó a Fourier para advertir que diversas formas de cornudaje (infidelidad), e incluso la continuidad y sofisticación de la prostitución, debilitan las barreras protectoras de familias y parejas. De su planteamiento se deduce que sin democratización en las relaciones afectivas y sexuales no puede existir un importante cambio social.

Explosión demográfica, pobreza y orfandad de amor

En uno de sus cuentos de ficción, el literato Jorge Luis Borges (1956) afirmó que abominaba los espejos y los coitos porque ambos se encargan de reproducir *ad nauseam* el género humano. El asombroso crecimiento de la población humana (que sobrepasa los 7.000 millones de seres) ha sido catalogado como el problema más importante según el influyente biólogo Garret Hardin (1968), quien retomó las inquietudes de Robert Malthus: la crudeza del mercado enseña que el exceso de bebés, en particular en familias pobres, aun suponiendo el amor de sus padres, muere a falta de recursos básicos, como lo insistió Boulding (1964).

Hardin (1968) y luego Schelling (1978) mostraron que el incremento de la población humana genera congestión, agotamiento y, posiblemente, tragedia en los recursos comunes (el planeta entero que es nuestro recurso común, del cual somos voraces inquilinos pasajeros), debido a que explotamos o contaminamos con desmesura. Por su parte, Boulding (1964), pese a mostrar que el sexo entre diversas razas contribuiría a reducir el conflicto étnico, argumentó que la moralidad (amor) es también un tema de análisis coste-beneficio. Ofreció una original solución para evitar un exceso de bebés que, de nacer, estarían condenados al desamor, y consiste en licencias mercadeables para tener prole: antes de pensar en tener bebés la gente debe experimentar alguna restricción económica importante para así evitar opciones más dolorosas (y antiliberales): cada mujer en edad de parir debe mostrar una licencia (que es costosa) para poder tener bebé.

EL PROFESOR CUEVAS, LA RECIPROCIDAD Y LA DEMANDA EFECTIVA DE AMOR

El recordado maestro comenzó así su artículo apasionante sobre la teoría económica y el amor:

Ovidio incluyó en *El arte de amar*, cuyo título podría ser 'El arte de hacerse amar', una nota de pie de página advirtiendo que toda la ciencia ahí explicada, todos esos consejos útiles son para los pobres, porque no los necesitan quienes tienen suficiente dinero para hacer regalos costosos (Cuevas, 2000).

En charlas más informales traía a cuento los cuestionarios de las revistas rosa, en donde las señoritas se preguntaban acerca del mejor prospecto de matrimonio: ¿por quién optar: por un tipo bonito, por uno adinerado o por alguien inteligente?

Si no todo el amor es un don, y si no basta con requerir y desear relaciones amorosas, entonces una importante cantidad del amor es mercadeable: al menos una porción importante del afecto que nos dan no es gratis.

Boulding, el clamor por el amor correspondido

De no existir alguna retroalimentación (que al menos ofrezca alguna información sobre los resultados convenientes o inconvenientes de haber donado), tanto las donaciones como los intercambios terminan en estados patológicos. Las grandes capacidades para soportar el sacrificio y el sufrimiento, aunque sea para establecer relaciones integradoras, generan una *trampa del sacrificio*, lo cual es frecuente en muchas religiones y en las guerras. Si se hacen sacrificios por algo, resulta muy difícil admitir que se hacen en vano, y tardíamente se reacciona. Boulding (1976, 1993) insiste en que el amor es más poderoso cuando es mutuo. El amor no correspondido no es muy recomendable. También aclara que el amado tiene cierto poder sobre el amante no correspondido, pero es un poder de índole amarga que no proporciona mucha satisfacción. La reciprocidad es similar al intercambio, pues con frecuencia implica una transferencia bidireccional. Se diferencia del intercambio en que este es condicional y sujeto a un cálculo interesado o racional ("te daré tanto de x si tú me das tanto de y"), la reciprocidad no es formalmente condicionada. La reciprocidad puede definirse como donaciones mutuas o como un par de donaciones. Esto es, A da algo a B y B da algo a A, pero esto está más relacionado con preferencias sociales y con búsqueda de beneficios colectivos (no de lucro personal como en una transacción mercantil).

Con frecuencia la donación es una relación asimétrica (el donante tiene un estatus superior al del receptor). El intercambio, por lo general, supone una simetría de estatus. Uno de los aspectos más importantes de la economía de las donaciones es la función que desempeña en la construcción de estructuras y comunidades integradoras. Boulding (1976) cita a A.W. Gouldner para hablar de una especie de *multiplicador de la reciprocidad*: un regalo o un acto de benevolencia crea una *deuda* o demanda de reciprocidad; si el receptor corresponde al donante con otro regalo o con otro acto de benevolencia, entonces hay integración entre dos partes; si entrega donaciones o regalos a otra gente y amplía el círculo, entonces existe un efecto multiplicador de las donaciones (hay donaciones en serie).

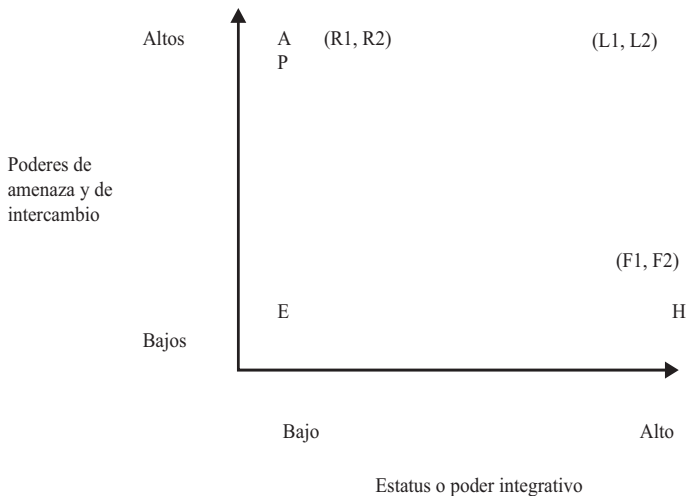
Un modelo sobre poder, amor y explotación de los afectos

Según sociólogos de las emociones como Kemper (1990) y Scheff (1997), las reacciones pasionales (como el amor) son resultado de unas interacciones sociales, las cuales ocurren de diversas formas, pues tratan de lo que hacemos para, por, con o en contra de otros. Kemper ofrece un modelo muy simple, que ayuda a explicar diversas interacciones sociales a partir de dos dimensiones: el poder y el estatus.

El poder comprende todos los comportamientos que están orientados hacia el control, la dominación, la coerción, la amenaza, el castigo y la reivindicación sobre otros. El poder, de acuerdo con Weber, es la habilidad para llevar a cabo la propia voluntad, aun contra la oposición de otros. El estatus cubre comportamientos como el apoyo, la donación, la amistad, la integración, la cooperación, la confianza y el respeto, que se dan voluntariamente, sin incentivos y sin coerción. Los individuos tienen acceso a diferentes dotaciones de poder y estatus, y, además, compiten con otros.

Siguiendo los planteamientos de Parfit (1984), Boulding (1976) y Sen (2009), sugiero que existen dos tipos de interacción social, a saber: (a) la basada en estructuras de incentivos (poderes amenazadores y de intercambio), que nos obliga a hacer una acción, y (b) la generada por poderes de integración, educación y adoc-trinamiento moral, que nos impulsa a la acción voluntaria. La interacción social obligada corresponde al poder externo, en tanto que lo denominado por los sociólogos de las emociones como estatus puede ser entendido como poder de integración. Esto se ilustra en la siguiente gráfica.

GRÁFICA 1.
PODER E INTERACCIÓN SOCIAL



Fuente: tomado de Kemper (1990), con importantes modificaciones propias.

En la Gráfica 1 aparecen diversas interacciones sociales. Estas se explican así:

1. Amo vs. Esclavo (A - E): entre ellos no hay poder integrativo, pero el amo ejerce un gran poder coercitivo sobre el esclavo.
2. Rivales (R1, R2): tienen un conflicto tan intenso que la única posibilidad de imponerse sobre el adversario es el poder coercitivo.
3. Padres vs. Hijos (P - H): aunque el infante recibe amor (tiene alto estatus), también puede ser víctima de la coerción o soborno de sus padres.
4. Amigos (F1, F2): en la amistad ideal no hay coerción, cada parte goza de un gran poder de integración (amor).
5. Amantes (L1, L2): las relaciones de amor romántico tienen las más altas intensidades en términos de estatus y, además, de coerción.

Este modelo permite ilustrar las grandes preocupaciones que académicos como el profesor Cuevas (1998, 2000) han tenido acerca del poder, el amor y la economía. El lector aguzado podrá imaginar relaciones sociales muy asimétricas que generan explotación afectiva, sugiero algunas: el típico macho ejerce más represión que amor, y su relación es similar a la del amo y el esclavo; la joven y hermosa Venus ejerce un gran poder sobre su pareja, quien al deseársela como se anhela un bien posicional hará lo que ella mande; las relaciones de cliente-prostituta son más intensas en poder económico, mejor sería si entablaran relaciones de amistad más intensas en estatus. El amor romántico es una relación social tan poco inocente y tan plena de poder (tan cercana al conflicto intenso) que estudiosos de la interacción estratégica como Schelling (1960) y Sharp (1973) han mostrado el enorme poderío de pataletas y lágrimas de niños y mujeres, o la pavorosa privación de afecto y sexo –la huelga de piernas cruzadas– como un arma no destructiva legada por la leyenda de Lisístrata.

El amor a la amistad, a la pareja o a los hijos genera vulnerabilidades y, paradójicamente, nos hace sumisos a la explotación mercantil. Empresarios, banqueros y secuestradores saben que, por el amor a los seres más cercanos, un cliente estaría dispuesto a dar toda su riqueza y su aquiescencia. Y los publicistas comerciales, como lo advierte Sábato (1973), saben del gran poder de atracción de los anuncios referidos al hambre, al amor a los hijos, a la atracción sexual y el afecto a los padres, entre otros.

A manera de epílogo: límites de la demanda efectiva y abstracción

El economista polaco Michal Kalecki (1977), al advertir los límites de la demanda efectiva, mostró lo absurdo del capitalismo: lo que interesa es vender y crecer, gas-

tar para ganar, no importa para los capitalistas el resolver necesidades y carencias, cuando lo más rentable es producir basura y medios destructivos.

El literato argentino Ernesto Sábato (1973) mostró que el poder más peligroso es el de la abstracción, aquel que permite actuar sin sensibilidad (con una completa impersonalidad) y sin remordimientos, asumiendo que en las transacciones podemos dejar, tranquilamente, *todo lo demás constante*. Observó que el capitalismo está vinculado a la abstracción, pues nació de mercaderes y se consolidó con especuladores y jugadores de la banca. Agregó que el hombre concreto y, obviamente, el resto de los seres vivos, son apenas cifras e instrumentos para la ciencia, para el mercado y para el Estado.

El entrañable profesor Cuevas (2000) fue también sensible ante los extremos de la racionalidad individualista y de la competencia sin límites, los cuales –lo afirmó enfáticamente– entronizan la obsesión sádica por el éxito a cualquier costo: los otros devienen simples instrumentos o medios para satisfacer los apetitos y caprichos del victimario sádico (arquetipo del capitalista salvaje).

Parte de la solución a tan aguda problemática es, justamente, la de promover la solidaridad y fraternidad colectivas. No desde la fría y platónica abstracción que impregna incluso a pensadores como Rawls y Habermas, quienes claman por una imparcialidad aun desde modelos muy metafísicos.

La influyente Martha Nussbaum (2011) llama la atención sobre el hecho de que algunos experimentos con altruismo muestran que somos más dados a dar (regalar y ayudar) cuando nos familiarizamos con el destino de otros seres, a través de una narrativa que permite nutrir nuestra imaginación. La literatura, los viajes y el contacto directo con gente diversa son medios de relación social que nos ayudan a ponernos en el lugar del otro, a despertar simpatías y a facilitar compromisos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Borges, J. L. (1956). *Ficciones*. Buenos Aires: Emecé editores.
2. Boulding, K. (1964). *The Meaning of the Twentieth Century. The Great Transition*. New York: Harper & Row Publishers.
3. Boulding, K. (1976). *La economía del amor y el temor: una introducción a la economía de las donaciones*. Madrid: Alianza editorial.
4. Boulding, K. (1993). *Las tres caras del poder*. Barcelona: editorial Paidós.
5. Bruni, L. y Zamagni, S. (2007). *Economía civil: eficiencia, equidad, felicidad pública*. Buenos Aires: Prometeo libros y Bononiae Libris.
6. Buchanan, J. (1965). An Economic Theory of Clubs. *Economica*, 32(125), 1-14.
7. Camerer, C. (2003). *Behavioural Game Theory: Experiments in Strategic Interaction*. New York: Russell Sage Foundation & Princeton University Press.
8. Caruso, R. (2005). The Economic of Love and Fear by Kenneth Boulding. *Crossroads*, 5(3), 9-118.
9. Cuevas, H. (1998). *Proceso político y bienestar social*. Bogotá: Editorial Universidad Externado.

10. Cuevas, H. (2000). La teoría económica, el afecto y la familia. *Economía Institucional*, 2, 13-36.
11. Dixit, A. y Nalebuff, B. (1991). *Thinking Strategically, the Competitive Edge in Business, Politics and everyday Life*. Cambridge, Mass: M.I.T. Press
12. Elster, J. (1983). *Sour Grapes: Studies in the Subversion of Rationality*. Cambridge, Mass: Cambridge University Press.
13. Elster, J. (1989a). *Nuts and Bolts in the Social Sciences*. Cambridge, Mass: Cambridge University Press.
14. Elster, J. (1989b). *The Cement of Society: a Study of Social Order*. Cambridge, Mass: Cambridge University Press.
15. Elster, J. (1999). *The Alchemies of the Mind*. Cambridge, Mass: Cambridge University Press.
16. Fehr, E. y Fischbacher, U. (2002). Why Social Preferences Matter. The Impact of Non-selfish motives on Competition, Cooperation and Incentives. *Economic Journal*, 112(478), 11-33
17. Frankfurt, H. (1971). Freedom of the Will and the Concept of a Person. *Journal of Philosophy*, LXVIII(1), 5-20.
18. Frankfurt, H. 2007. *Necesidad, volición y amor*. Buenos Aires: Katz editores.
19. Gintis, H., Bowles, S., Boy, R., y Fehr, E. (Eds.) (2005). *Moral Sentiments and Material Interest*. Cambridge, Mass: MIT Press.
20. Gjelsvik, O. (1999). Freedom of the Will and Addiction, in Jon Elster (Ed.), *Addiction, entries and exits* (pp. 29-54). New York: Russell Sage Foundation.
21. Hardin, G. (1968). The Tragedy of Commons. *Science New Series*, 162(3859), 1243-1248.
22. Hardin, R. (1995). *One for All: The Logic of Group Conflict*. Princeton: Princeton University Press.
23. Hirsch, F. (1976). *Social Limits to Growth*. Cambridge: Harvard University Press.
24. Hirschman, A. O. (1971). *A Bias for Hope: Essays on Development and Latin America*. New Haven: Yale University Press.
25. Hirschman, A. O. (1982). *Shifting Involvements: Private Interest and Public Action*. Princeton: Princeton University Press.
26. Hirschman, A. O. (1985). Against Parsimony: Three easy Ways of complicating some Categories of Economic Discourse. *Economics and Philosophy*, I(1), 7-21.
27. Hirschman, A. O. (1992). *Rival Views of Market Society and other Recent Essays*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
28. Hurtado, J. (2006). *El sistema de la simpatía de Adam Smith: Una alternativa liberal olvidada por John Rawls* (Documento CEDE, 17). Bogotá: Universidad de los Andes.
29. Kaleki, M., (1977). El Problema de la Demanda Efectiva en Tuga-Baranowsky y Rosa Luxemburgo (1967). En Kaleki M., *Ensayos escogidos sobre la dinámica de la economía capitalista 1933-1970* (pp. 145-156). México: Fondo de Cultura Económica.
30. Kemper, T. (Ed.) (1990). *Research Agendas in the Sociology of Emotions*. State University of New York Press.
31. Lukes, S. (2003). *Liberals & Cannibals. The Implications of Diversity*. New York: Verso.

32. Nietzsche, F. W. (1986). *En torno a la voluntad de poder*. Barcelona: Planeta-Agostini
33. Nussbaum, M. (1998). Political Animals: Luck, Love and Dignity. *Metaphilosophy*, 29(4), 273-287.
34. Nussbaum, M. (2011). *Teaching Patriotism: Love and Critical Freedom* (Working Paper, 357). Chicago: University of Chicago.
- Orwell, G. (1961). *Collected Essays*. London: Secker & Warburg.
35. Parfit, D. (1984). Prudence, Morality and the Prisoner's Dilemma. En J. Elster (Ed.), *Rational Choice* (pp. 86-89). Cambridge University Press.
36. Sábato, E. (1973). *Hombres y engranajes, heterodoxia*. Madrid: Alianza Editorial.
37. Sen, A. (1970). *Collective Choice and Social Welfare*. San Francisco, California: Holden Day.
38. Sen, A. (1977). Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory. *Philosophy and Public Affairs*, 6(44), 317-344.
39. Sen, A. (1982). Choice, Orderings and Morality. En Sen A., *Choice, Welfare and Measurement* (pp. 243-257). Harvard University Press: Cambridge and London.
40. Sen, A. K. (2009). *The Idea of Justice*. Harvard University Press.
41. Sharp, G. (1973). *The Politics of Nonviolent Action*. Boston: Porter Sargent Publishers.
42. Scheff, Thomas. (1997). *Emotions, the Social Bond, and Human Reality*. Cambridge, Mass: Cambridge University Press.
43. Schelling, T. (1960). *The Strategy of Conflict*. Cambridge: Harvard University Press.
44. Schelling, T. (1978). *Micromotives and Macrobehavior*. New York: W.W. Norton and Company.
45. Smith, A. (1976) 1759 *The Theory of Moral Sentiments*. Oxford University Press.