

Cavilaciones Acerca de una Economía del Amor

Oscar Zegada Claure¹

Recepción: junio 2023

Aceptación: octubre 2023

Resumen

Debido a la concepción de su objeto de estudio y su metodología, a la ciencia económica no le ha resultado fácil incorporar al amor. Sin embargo, no hay nada más universal en la vida y la economía que el amor. Este trabajo es una tan modesta como osada exploración para abrir el estudio del amor en la economía. Después de indagar algunas de las razones de las dificultades de la economía para tratar al amor, y proponer una concepción del amor más amplia de la habitual, se hace una lectura de algunos procesos y fenómenos económicos desde el amor nutrida de algunas reflexiones e investigaciones al respecto, procurando integrar los aspectos descriptivos y analíticos del amor en la economía con los de carácter normativo.

JEL: A11, A12, A13.

Palabras Clave: Economía y Economistas. Enfoque Más Amplio de la Economía. Economía, Valores.



Licencia: Cc By-Nc-Sa 4.0

Tipo De Licencia: Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional

Referencia: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

¹ Universidad Mayor de San Simón  <https://orcid.org/0009-0006-3833-7313>

Thoughts about an Economy of Love

Abstract

Because of the conception of its object of study and its methodology, economic science has not found it easy to incorporate love. However, there is nothing more universal in life and economy than love. This paper is as modest yet daring exploration to open the study of love in economics. After investigating some of the reasons for the difficulties of the economy in dealing with love and proposing a broader conception of love and economics than usual, a reading of some economic processes and phenomena is made from the perspective of love, nourished by some reflections and research on the subject seeking to integrate the descriptive and analytical aspects of love in economics with those of a normative nature.

JEL: A11, A12, A13.

Keywords: Economics and Economists. Broader Approach to Economics. Economics, Values.

Introducción

Un enigmático escrito de Santiago Bovisio titulado “Los Doce Rayos del Amor”, concluye citando las palabras de un filósofo indo¹: “El amor es el principio y el fin del Camino” (Bovisio, 2008). De ser esto así, la economía como actividad humana tiene al amor como uno de sus fundamentos y la disciplina que la estudia, que se suele llamar ciencia económica, tendría que tenerlo en cuenta. Este ensayo es una exploración del amor en la dimensión económica de la experiencia humana.

2. El Amor y la Economía

2.1 Resistencia y Rechazo al Amor en Economía

Es algo que no corresponde al mundo académico, sentenció un colega con rostro enjuto, otra lanzó una estruendosa carcajada celebrando la broma, una tercera sonrió creo compasivamente y varios pretendieron no haber escuchado lo que les decía. Es que eso no es ciencia, es que da lugar a la especulación, es que no resiste el análisis racional, es que no hay un método científico para abordarlo, son algunas de las objeciones que pude escuchar. No sé si alguien al fin tomó en serio lo que les había propuesto: comenzar a incorporar el amor en la reflexión, el estudio y la investigación en la llamada ciencia económica en particular y en las ciencias sociales en general. A lo largo del tiempo, he podido ver que la reacción generalizada cuando se plantea la posibilidad de trabajar el amor desde la economía es de resistencia, cuando no de explícito rechazo, particularmente de los economistas y en general de los que estudian las interrelaciones sociales.

Estas reacciones son perfectamente comprensibles, pero también extrañas. Comprensibles, pues muchos de nosotros hemos tendido a relacionar la palabra amor con sentimentalismo, banalidad, romanticismo e incluso debilidad. Además, el amor se suele definir como un sentimiento tan subjetivo y voluble que difícilmente se puede aprehender y hasta se desvanece cuando es objeto de auscultación detallada. Extrañas, pues no parece haber aspecto de la vida humana y de las interrelaciones entre personas que sean ajenas al amor: el amor es la esencia de la vida, abarcando desde el amor instintivo de la reproducción y conservación de la vida observable en todas las especies, hasta el amor de agregación que

¹ El término indo se refiere a la pertenencia a una antigua civilización que existió en la cuenca del Río Indo entre los 6.000 y 2.000 años antes de Cristo.

va formando urdiembres y tramas de relaciones que van de lo simple a lo complejo y que parecen sostener el universo, pasando por el amor humano en sus distintas gradaciones.

2.2 La Grieta que Abre Boulding para Tratar al Amor en Economía

Por mucho tiempo la idea de una economía del amor pareció muy peregrina, a tal grado que la simple posibilidad de pensarla seriamente fue quedando cada vez más lejos del interés y la pertinencia de trabajarla hasta que hace no mucho tiempo, entre algunos libros olvidados en un cajón, lucía más provocador que empolvado un libro titulado *La Economía del Amor y del Dolor*, escrito por el iconoclasta economista Keneth Boulding (1976). Este autor dedica su trabajo a mostrar que además de los intercambios de mercado, existen interrelaciones económicas basadas en la entrega forzada de recursos, como los impuestos -que asocia al temor y al dolor- y las donaciones, en las que se entregan recursos voluntariamente -que asocia a la benevolencia y al amor. Aunque Boulding no lo hace notar explícitamente, su escrito da algunos pasos alejándose, al menos en parte, de los supuestos conductuales seminales de la economía convencional respecto a los llamados agentes económicos (racionalidad, egoísmo, maximización), aunque reiteradamente hace notar que “El marco intelectual existente en la teoría económica puede ampliarse fácilmente para incorporar la economía de donaciones. Es más, la economía de donaciones es un nexo importante entre la teoría económica y las demás ciencias sociales. A nivel integrador, se acerca a la sociología; a nivel coactivo, a la ciencia política.” (Boulding, 1976, p.11).

Aquí vale la pena mencionar los trabajos de algunos economistas como Gary Becker, Gordon Tullock y otros que se han dado la tarea de ampliar el ámbito de estudio de la disciplina económica pero no su metodología, llevando el análisis económico de la racionalidad y la maximización egoísta al mundo del amor romántico y sexual, como la competencia por parejas sentimentales, la oferta y la demanda de romances, la seducción, los mercados matrimoniales, la conducta sexual, los intercambios de afecto, la decisión de tener hijos, etc. (Harford, 2008). Y a la mejor manera de por qué alguien no permitiría que un ser querido se case con un homo economicus sostienen: “En el mundo real en que vivimos, resulta claro que la maximización individual no siempre da la oportunidad de escoger la esposa o esposo que se ama y que tiene preferencias similares (al menos en cierto grado). Entonces la persona debe a menudo elegir entre alguien a quien ama poco, pero con quien tiene intereses convergentes, y la persona a quien verdaderamente ama, pero cuyos

intereses van en otra dirección. Todo lo que el individuo puede hacer es maximizar a partir del rango de oportunidades que se le presentan” (McKenzie and Tullok, 1981, p. 86)².

La grieta abierta por Boulding es una buena oportunidad y un caldo de cultivo apropiado para incorporar el amor en la reflexión, el estudio y la investigación en la llamada ciencia económica. Empero, como se podrá apreciar más adelante, nos empeñaremos en explorar todavía con titubeantes pasos nuevos territorios tomando un camino alternativo al que sigue Boulding.

2.3 De Por Qué la Ciencia Económica Ignora el Amor

La sistemática ceguera del amor que la ciencia económica exhibe posiblemente se explica por la manera cómo los economistas plantean, estudian y pretenden resolver los problemas económicos. Si bien en un principio el interés de lo económico se centraba en la administración de los recursos para atender las necesidades de la familia y del pueblo, ámbito en el que no es tan difícil relacionar la economía con el amor y otros aspectos de la vida, luego el interés de la economía pasó al estudio de las relaciones abstractas – independientes del tiempo y el espacio- entre personas y cosas a través de la utilidad, la escasez y la elección. Por otro lado, la economía convencional se apoya en el supuesto de un agente económico que toma decisiones incapaz de percibir más allá del de su propio provecho. Según Sen, 1999a, Francis Edgeworth caracterizó a este agente económico con los términos “unsympathetic isolation”: indiferencia, aislamiento, carencia de algún sentimiento o emoción que vincule al individuo con los demás, más allá de los intercambios mercantiles en los que cada quién no busca más que su propio interés.

Por otro lado, la economía convencional, al responder a la concepción de lo económico como una relación de individuos con necesidades ilimitadas y cosas producidas con recursos escasos, sólo permite percibir a las personas atrapadas en superar las pulsiones más elementales que motivan sus decisiones, como las originadas tanto en la angustia del necesitar-no tener-querer como en la búsqueda hedónica del placer y el disfrute en el consumo. (Zegada, 2019).

² Además, en estos escurridizos terrenos habría que caminar con pies de plomo pues como dicen estos mismos autores, “... una persona puede ser fácilmente explotada si tiene una pareja que ejerce el monopolio sobre ella. La explotación es más fácil si la relación es permanente o están comprometidos, ... mucho más cuando los sentimientos de amor no son perfectamente recíprocos, cuando una de las partes no está sinceramente interesada en la otra.” (McKenzie and Tullok, 1981, p. 72).

Cavilaciones acerca de una economía del amor

Hay además otras razones por las que la economía convencional no puede visualizar el amor. La economía se vale de formas de pensar con modelos cerrados, reduccionistas y mecanicistas que sólo toman los fenómenos de baja complejidad tendiendo a excluir los de complejidad organizada-multicausalidad con predictibilidad probabilística- y los de complejidad no organizada -multicausalidad retroalimentada e incertidumbre elevada³.

Consiguientemente, con los supuestos seminales y el enfoque metodológico de la economía convencional en el frío y lóbrego mundo de lo económico no habría lugar para el amor excepto, claro, para el más elemental y cerrado amor a uno mismo.

2.4 El Amor en la Economía

Pero, ¿y si en la economía hubiera lugar para el amor en su sentido más amplio y profundo? Aunque la experiencia de un Robinson Crusoe sólo en su isla es posible, no es sino una peculiaridad que llega a los humanos como una fatalidad que implica una suerte de exilio social, rara vez deseado y poco buscado. Los humanos no pueden existir aislados ni separados unos de otros, son seres en relación con otros similares y con el medio natural del que son parte.

Si entendemos lo económico como la relación entre los recursos y las necesidades mediante la producción, intercambio, distribución y uso de los satisfactores, en un contexto de interrelaciones entre personas, con el medioambiente y la naturaleza, los procesos económicos son eminentemente relacionales. Y dado que el amor es también eminentemente relacional, por supuesto que en lo económico hay espacio para el amor, o mejor, en lo económico es posible observar el despliegue del amor en sus más variadas gradaciones; desde las centradas nada más que en el propio provecho exclusivo, hasta aquellas abiertas a los demás como la simpatía, la empatía compasiva y la participación.

Vamos a procurar, entonces, ir más allá del interés habitual de la ciencia económica y de los esfuerzos más avanzados como el de Boulding, Becker, Tullock y otros que, de alguna manera, hacen consciente el tratamiento que desde la economía convencional se puede dar a algunos aspectos del amor. A estas alturas ya vale la pena matizar los argumentos pues en rigor, como esbozamos líneas arriba, aunque la mayoría de los economistas convencionales no se den cuenta de ello no es que la economía convencional no trate el amor; más bien lo reduce a sus expresiones más básicas ya que al “economistizarlo”

³ Véase Hayek, 1979; Zegada, 2005.

-encajarlo en lo que puede concebir-, lo reduce a su versión más prosaica: el amor exclusivo a uno mismo que es casi el único amor del que se puede ocupar. Aquí hay que tener mucho cuidado pues no se trata de expandir a la economía convencional para que cubra otros aspectos más amplios del amor, ya que por su ontología y epistemología no lo puede hacer. Lo que se necesita es una concepción de la economía que enfatice su carácter relacional e incluya al amor como una de las formas básicas de las interrelaciones sociales.

2.5 ¿Cómo Meter el Amor en la Economía?

No es posible siquiera acercarse a la respuesta a esta pregunta sin un esfuerzo para desgajarse de la visión del mundo de la economía convencional. De no hacerlo, lo más que podremos lograr será meterlo por la puerta trasera de la teoría económica como Boulding y otros, con las consecuencias de reducirlo a los esquemas de percepción, análisis e interpretación de la economía convencional. Apartarse de la visión del mundo de la economía convencional supone tomar distancia de cómo concibe su objeto de estudio, cómo se aproxima a él, cómo construye los medios para entender y obrar en el mundo; es salir del marco referencial con el que se piensa el universo, la vida, las relaciones sociales, la actividad económica.

Humberto Eco relata que cuando Marco Polo se encontró en Java con un rinoceronte, pudo ver que tenía un cuerpo, cuatro patas, un cuerno, pero no se asemejaba a ninguno de los animales que había conocido. El viajero explorador los llamó unicornios, pero eran bastante diferentes de las esbeltas criaturas imaginadas en su mundo. Su descripción habría sido la siguiente: ““pelo de búfalo, pata de elefante”, el cuerpo es negro y poco agraciado, la lengua espinosa, la cabeza parecida a la de un jabalí: “Trátase de una bestia muy repulsiva a la vista. No es, como decimos nosotros, que se deje capturar por la doncella, sino lo contrario.”” (Eco, 1999, p. 69). La experiencia de Marco Polo podría ayudarnos a comprender mejor la aventura de Boulding al introducir el amor en la economía convencional; lo que sucede cuando procuramos acercarnos a lo desconocido -en este caso el amor- sin salir de un marco conceptual: “Ante el fenómeno desconocido, a menudo se reacciona por aproximación: se busca ese recorte de contenido, ya presente en nuestra enciclopedia, que de alguna manera consiga dar razón del hecho nuevo.”(Eco, 1999, p. 69). Pero claro, al hacerlo se reduce lo que desconocemos, por muy nuevo que sea, a algo viejo y conocido, a lo que pueda encajar en el marco de nuestra descripción del mundo.

Un poco más adelante Eco se pregunta: ¿qué habría sucedido si Marco Polo hubiera llegado a Australia y se hubiera encontrado con un ornitorrinco? El relato de Eco expresa

Cavilaciones acerca de una economía del amor

bastante bien lo que ocurre cuando se hace un esfuerzo por liberarse de la camisa de fuerza de la descripción del mundo de la economía convencional, y se intenta, por ejemplo, reflexionar sobre el amor en la economía sin reducirlo a un marco referencial ya determinado amoldándolo a lo que es admisible, entendible y clasificable: “El ornitorrinco es un animal extraño, que parece concebido para eludir cualquier clasificación, ya sea científica, ya sea popular: suele medir unos 50 cm, pesa dos kilos más o menos, tiene el cuerpo plano recubierto de pelaje marrón oscuro, no tiene cuello, y tiene una cola de castor; tiene un pico de pato, de color azulado por arriba y rosa o jaspeado por abajo; no tiene pabellones auriculares, las cuatro patas acaban en cinco dedos palmeados, pero con garras; permanece lo suficiente bajo el agua (donde come), como para considerarlo un pez o un anfibio, la hembra pone huevos, pero amamanta sus cachorros, aunque no se ve ningún pezón (por otra parte, en el macho no se ven ni siquiera los testículos, que son interiores)” (Eco, 1999, p.70).

Boulding al referirse al amor en la economía hace algo parecido a lo que Eco refiere de Marco Polo ante los rinocerontes. Nuestro cometido aquí es comparable al caso del ornitorrinco; el amor -que como ya se señaló trasciende el amor exclusivo a uno mismo- no es concebible, conceptualizable ni clasificable si no intentamos salir de la concepción del mundo de la economía convencional y de sus maneras de ver la realidad que, conectadas con ella, son inherentes a su propio marco de referencia.

Un esfuerzo de silencio expectante ante lo desconocido, plena atención, mente quieta y alerta, puede ayudarnos a morir a toda experiencia categorizada, un renunciar al etiquetamiento del mundo y dar algunos titubeantes pasos para tratar de abrirnos a aquello para lo que no tenemos bien establecidos conceptos para pensarlo ni palabras adecuadas para expresarlo: nuestro ornitorrinco.

A estas alturas, vale la pena aclarar la diferencia entre egoísmo (selfishness) y el interés por uno mismo (self-interest)⁴.

Egoísmo es una conducta de interés exclusivo por uno mismo concentrándose nada más que en el propio bienestar, el propio provecho, lo que le conviene a uno sin importar los demás. El egoísmo es básicamente indiferencia en relación a los otros y una relación con el entorno centrado en la obtención de ventajas o beneficios para sí. A diferencia del egoísmo, el interés por uno mismo (self-interest, el bien de uno mismo, el propio provecho como lo planteó Adam Smith), es una conducta inherente a la condición humana desde el

⁴ Véase Adam, 2009; Sen, 2009b; Manbridge, 1999b; Khalii, 2001.

momento en que la persona se auto determina como individualidad, experimenta su libre albedrío y ejerce su voluntad. La conducta del individuo interesado en sí mismo, está enraizada en un estado psicológico de reconocimiento de su propia identidad, manifestándose en las elecciones que realiza, que pueden ser egoístas, altruistas o cualquiera otra, de modo que al relacionarse consigo mismo, con los demás y con el mundo del que forma parte, el individuo expresa -pero fundamentalmente desarrolla-, una visión de la realidad que, como fruto de su experiencia, es inseparable del ámbito relacional y del contexto socio-cultural en que forja su identidad.

Este es el espacio en que la persona ejercita lo que se denomina amor a uno mismo; la capacidad de amarse a uno mismo que no es sino el fundamento de la capacidad de amar a los demás (Fromm, 2000). En efecto, el respeto, interés o amor a uno mismo no puede sino conducir al respeto, interés o amor por los demás; el verdadero amor a uno mismo proyecta a la persona hacia el mundo, donde se complementa e integra con otras personas en lugar de buscar imponerse, aprovecharse, explotar, manipular o servirse de ellas. Consiguientemente ni el interés por uno mismo, ni el amor por uno mismo, son reducibles al egoísmo.

3. Aproximaciones al Amor

3.1 Curioseando al Amor

Nuestra aproximación al amor se basa en la idea de que el universo manifestado está sujeto a una ley evolutiva de interrelación e interdependencia. Todo va formando urdiembres de relaciones que van de lo simple a lo complejo; agregaciones que hacen surgir nuevas cualidades cada vez más variadas y ricas. Atracciones y repulsiones que llevan a una síntesis en evolución por ensayo y error, donde perdura lo que se adapta mejor a las incesantes transformaciones, con transmisión de los rasgos de lo que sobrevive conduciendo al desenvolvimiento de formas más complejas de organización. Denominamos amor a esta interrelación agregativa que se cristaliza en formas inagotables, de modo que las diferencias que pudiera haber entre ellas no son de principio sino de grado (Boff, 2014). Mientras en los seres vivientes no humanos el amor toma formas instintivas, que en algunos animales llegan a incluir el desarrollo de la empatía e incluso la compasión, (de Waal, 2005; de Waal, 2007) en los seres humanos se añaden formas más o menos conscientes que van expandiendo el alcance y la calidad de la interrelación y la interdependencia.

Cavilaciones acerca de una economía del amor

Nuestro punto de partida es que la consciencia y el amor en la experiencia humana, están sujetos a una dinámica que comprende aspectos crecientes de la realidad, que se puede observar en el proceso evolutivo de las sociedades y de las interrelaciones humanas. Es un movimiento helicoidal de expansión que va trascendiendo los primeros niveles del amor incluyendo, no negando, llevando a niveles más amplios, al principio espontáneamente, luego de manera deliberada cuando se elige amar. Nos planteamos pues la premisa de que nos encontramos en un proceso evolutivo tanto individual como colectivo de expansión de la consciencia y el amor que, con alcances y ritmos diferentes, pero en una misma dirección, va llevando cada vez más a pensar, sentir y actuar global y aun cósmicamente⁵.

3.2 Las Formas del Amor

Para mapear el proceso de expansión del amor y con fines descriptivos, de manera provisional y tentativa, planteamos que existen cinco formas de amor diferenciadas por su menor o mayor inclusión de aspectos del mundo y de la vida⁶.

3.2.1 Primera Forma: Amor de Supervivencia y Continuación de la Especie

Es la forma más básica del amor en la tierra, un impulso de fusión que poco a poco dibuja la fuerza del instinto vital de supervivencia y reproducción. El economista, filósofo y divulgador científico Eduardo Punset, en una entrevista el año 2008, explica que “... se trata de la primera manifestación del instinto de supervivencia, que conduce a los primeros organismos a buscar la fusión con otros.... El amor es la razón de que la primera célula replicante hace tres mil quinientos millones de años suelte una sustancia química y pregunte si hay alguien más a su alrededor, aterrada de estar sola” (Punset, 2008)⁷.

Como aspecto más elemental del amor, comanda la tendencia de perduración del gen que busca sobrevivir huyendo del peligro, preservando la vida y la salud, procurando alimento y protección para luego transferir su carga genética (Dawkins,1985). La continuación de una especie y su dotación de genes pasa por el surgimiento y desarrollo de

⁵ El autor de este texto reconoce el inocultable tono quizás para muchos demasiado optimista e incluso teleológico de esta afirmación. El lector que quiera matizarla, pero también profundizarla puede consultar, por ejemplo, a Harari, 2018a y 2018b.

⁶ El carácter provisional y tentativo se debe a que, en el texto *Desarrollo Espiritual* (Bovisio, 2008) fuente de inspiración de este escrito, se plantean doce rayos del amor, que hemos reducido a lo que llamamos cinco formas de amor, que son las que por ahora nos es posible manejar.

⁷ Véase también, Punset, 2012.

nuevos seres con el acervo genético de sus predecesores, mediante la reproducción sexual y el cuidado de la prole. En los humanos está relacionada con la sexualidad, procrear y cuidar a los hijos, la formación de grupos familiares que los protegen y ayudan en su desarrollo e incluiría las formas más básicas del cortejo y el sentimiento romántico.

Esta forma de amor fluye principalmente por el circuito neurológico del denominado camino bajo subcortical, lejos del alcance del cerebro racional, donde actúan hormonas como la testosterona, la dopamina, la oxitocina, la vasopresina, con las que se desatan tendencias de aproximación, encuentro y unión física y emocional (Goleman, 2006).

Y este es sólo el inicio de un largo trayecto en que el cuidado de los hijos va a desatar formas amorosas de atender la necesidad de otros seres que se pueden extender a familiares, parientes y aun amistades profundas. Aquí están también las formas de amor como el apego y la ligazón con las personas que importan que une a parejas, familias, parientes, a quienes se da y de quienes se recibe cuidado y seguridad. En esta primera forma incluimos también el amor al propio cuerpo (autosatisfacción), que es la elaboración psíquica del instinto de supervivencia que, en casos extremos, se manifiesta como egotismo y aun narcisismo.

3.2.2 Segunda Forma: Amor a Uno Mismo

Es el amor de la búsqueda del propio provecho de modo inconsciente que paulatinamente se va haciendo consciente. Responde también a la pulsión de sobrevivencia, pero a diferencia de lo que sucede en la primera forma del amor, va incorporando consciencia de lo que se cree necesario para sobrevivir y la acción consecuente para alcanzarlo. Se trata de una fuerza posesiva, en primera instancia

defensiva, que se torna agresiva cuando se despliega como apropiación a ámbitos más amplios. Si bien es individual, puede extenderse a grupos de identificaciones como grupos étnicos, clases sociales, naciones, seguidores de un equipo deportivo, con segregaciones y discriminaciones de lo más variadas. Incluye las formas de amor defensivo, grupal –de autoconsciencia y pertenencia– y el amor posesivo que busca gratificación egoísta; si no la obtiene se amarga y exige por la fuerza: el amor exige amor, se mata y muere por amor.

A medida que se desenvuelve el estado de consciencia el amor a uno mismo va cambiando su alcance y calidad. La persona va de la mera atención de su propio interés que es auto posesión, auto apropiación, posesión y apropiación del mundo (y de los demás),

Cavilaciones acerca de una economía del amor

a una forma sana y equilibrada en que asume responsabilidad por sí misma, se cuida, se auto valora y sienta las bases de su propia individualidad, que luego habrá de dar el salto hacia lo que verdaderamente la defina como tal en la participación, como veremos luego en las otras formas del amor.

Cubrir adecuadamente la etapa del sano amor a uno mismo es fundamental en el desenvolvimiento de los seres humanos pues -como se indicó antes- quien no es capaz de amarse a sí mismo no puede amar a otros.

El amor a uno mismo no es en rigor egoísmo ni amor egoísta y, como explica Erich Fromm (1994), es más bien su antítesis, ya que la persona egoísta, además de centrarse nada más que en su propio provecho e interés con total indiferencia y desconsideración por otros y por lo otro, es básicamente un ser incapaz de respetarse, cuidarse y asumir responsabilidad por sí misma necesitando apropiarse, poseer y usar a los demás y a lo demás para cubrir sus carencias materiales, mentales, emocionales y afectivas.

3.2.3 Tercera Forma: Amor Recíproco

El amor recíproco es una proyección activa del yo más allá de sus fronteras a medida que descubre al otro y establece una relación dinámica de dar y recibir. El amor recíproco es condicionado: así como se da se espera recibir y si se recibe se da. Una persona se abre a otra y le brinda lo que necesita pues se siente conectada con ella, se interesa por sus necesidades y a la vez espera algo similar. La condicionalidad del amor recíproco implica que hay un motivo para amar y que se puede hacer algo para conseguir y mantener el amor; es un amor que además de ganarse debe nutrirse permanentemente (Fromm, 1994).

En el amor recíproco se combina la preocupación activa por lo que se ama con una compenetración activa con el otro al descubrirlo y encontrarse con él. El amor recíproco establece un lazo, que puede ser bipersonal o grupal, que fortalece y reproduce una conexión virtuosa de beneficio a uno y a los demás que a su vez estimula el impulso de amar.

Esta forma de amor es esencial para el establecimiento de relaciones sociales cooperativas, por eso es eminentemente pro-social. Para que el lazo de la reciprocidad una a las personas y a los grupos sociales, es necesario que todos se acomoden de alguna forma a los otros, a sus necesidades, sintonicen sus percepciones y comprensiones de la realidad, procuren abrirse al punto de vista ajeno en un esfuerzo de inclusión desde el cual se construyen lealtades y sentidos de pertenencia como sucede, por ejemplo, en las relaciones comunales y en equipos de trabajo exitosos.

En alguna medida el amor recíproco puede ser un amor heterónomo, es decir sometido a reglas o poderes sociales, acuerdos de grupo, principios morales, preceptos religiosos u otro tipo de factores que obligan, o al menos presionan, a una conducta de cooperación para perseguir objetivos comunes y beneficios individuales y colectivos.

3.2.4 Cuarta Forma: Amor Empático Compasivo

Aquí están las expresiones del amor que se derivan de la sensibilidad respecto a lo que viven otros y la voluntad de responder a esta circunstancia. Percibir lo que otro está experimentando, sentir lo que siente dándose cuenta de sus necesidades, emociones, sentimientos y problemas, poniéndose en su lugar y actuando en consecuencia, define el ámbito del amor empático compasivo que incluye el sentir por otro lo que se siente por sí, el hacer para otro lo que se haría para sí y el no hacer a otros lo que uno no quisiera le hagan.

La empatía es un vínculo emocional, afectivo y mental; conecta a las personas y también a muchas especies animales –en particular los mamíferos- haciéndoles sentir dentro lo que otros sienten (Batson, 2009). Cuando la empatía se acompaña de una respuesta efectiva con acciones concretas para ayudar a otros, se hace compasiva. En el proceso de evolución la empatía compasiva parece haber jugado un rol fundamental para la sobrevivencia de mamíferos y humanos.

A mayor cercanía parece haber mayor empatía directa, razón por la cual hay una tendencia evidente a responder a las necesidades de los más cercanos. A medida que la distancia social y afectiva se amplía, las respuestas empáticas emocionales pueden atenuarse e incluso desaparecer. Esto podría explicar por qué la distancia social (no física) de la vida moderna, en la que se han acentuado considerablemente la anonimidad, la falta de vínculos directos, la cosificación de las relaciones sociales, conlleva un aumento de la indiferencia y de las conductas egoístas. Sin embargo, las conductas empáticas aparecen también en circunstancias de distancia física como sucede con una forma de empatía cognitiva que no se deriva del contagio emocional directo, sino de una combinación emocional-racional de percibir a la distancia las situaciones afflictivas de otros y elegir conscientemente una respuesta compasiva.

En esta forma de amor, una persona al acercarse a otras va atenuando sus límites personales, conectándose vivencialmente, involucrándose con ellas y sus circunstancias. Si bien este adelgazamiento de las fronteras del yo puede ser temporal, poco a poco los límites

Cavilaciones acerca de una economía del amor

se van ampliando en un proceso real de expansión de la consciencia y el amor, mucho más si en el proceso se aplica la razón, la voluntad y se trabaja sistemáticamente con este fin por lo que la empatía y la compasión pueden aprenderse y desarrollarse con prácticas concretas que, por ejemplo, muchos grupos promueven.

Algunos prefieren utilizar la denominación de amor altruista para la empatía compasiva. El término altruismo, derivado del latín *alter*, "otro", habría sido utilizado por primera vez en el siglo 19 por Augusto Comte para designar "... la eliminación de los deseos egoístas y del egocentrismo, así como la culminación de una vida consagrada al bien del otro" (Ricard, 2016, p. 39). En este sentido el altruismo integra el amor benévolo que busca la felicidad para todos y la compasión como disposición concreta para erradicar su sufrimiento.

Finalmente, en la medida en que la percepción y valoración del otro se conecta con la motivación, la voluntad, la disposición, la intención de actuar y la acción efectiva, no hay personas altruistas o no altruistas en sí mismas, sino inclinaciones y tendencias altruistas que además de cultivables pueden facilitarse por las condiciones del entorno social y cultural, así como por los estados mentales y emocionales de cada persona.

3.2.5 Quinta Forma: El Amor de Unión Participativa

Es un estado de permanente presencia en el amor; un amar de manera concreta y simple, sin diferenciar, sin excluir, sin condicionar. En el amor de unión participativa se dice que el amor está en quien ama, siendo una manera de ser y estar en el mundo.

El sujeto, por un lado, va diluyendo su separatividad de modo que se une a la totalidad y concreta su estado de amor en un simple amar por amar. Ya no hay objeto o sujeto a quien amar, ya no hay acción de amar que sale de sí para volcarse a otro, ya no hay amor como ofrenda ni cuidado ni elección. El amar por amar no es escaso, no se agota, está fuera del dar y del recibir, del sentir, del esfuerzo, de la voluntad. Ya no hay catexia amorosa (atracción, entrega, compromiso con el objeto amado) por lo cual se está más allá de la simple acción bienhechora de promover el bienestar, el desenvolvimiento, la plenitud, la felicidad de lo que se ama. Ya no hay una incorporación de lo amado dentro las fronteras del yo pues éste se ha expandido hasta abarcarlo todo; ya no hay diferenciación, no hay un amor y otro.

Pero al mismo tiempo, como amor concreto y simple, se plasma en las relaciones y los seres de la vida cotidiana, en la circunstancia específica que se vive, en un estado de

amor en que no hay retribución ni recompensa. El amar por amar es lo que en la teoría económica se llama un bien público, no excluyente, no rival. Nadie queda ni puede quedar fuera de su irradiación; el amor que alcanza a unos no mengua al alcanzar a otros. Está más allá de la retribución, la reciprocidad, la empatía, la compasión, el altruismo. El amar por amar no tiene límite ni restricción. El estado de amor de participación lejos de anular al individuo le hace plenamente ser en su expansión participativa. No hay ya acto de amor, ni siquiera relación de amor. Es un estado de amor que no aumenta sensibilidad, emotividad, voluntad ni fuerza; el amor de participación es pasar de la multiplicidad y la complejidad a la unidad abarcando a todos los seres, a todas las cosas, al todo, a la vez que se practica concretamente en cada instante de la vida.

4. Lo Económico y la Economía del Amor

4.1 Lo Económico y la Economía

Vamos a utilizar la palabra económico para designar la dimensión individual de la conducta y las decisiones que las personas toman respecto a los recursos materiales y no materiales a su disposición, los usos que les dan, la manera cómo se relacionan con sus necesidades y las satisfacen. Puesto que lo económico navega en las aguas de las decisiones y las elecciones de las personas, su núcleo son las preferencias, gustos, inclinaciones, valores, que están en permanente transformación, influidas por factores personales y por las condiciones históricas, sociales, institucionales, culturales y biológicas que embeben lo que cada persona es en su devenir, en cada circunstancia de su experiencia personal y en el medio en que participa.

La economía por su parte es la dimensión social de la producción, intercambio, distribución y uso de la riqueza de la colectividad. Estos procesos, esencialmente sociales, están en función de un amplio espectro de variables como la organización social de la producción, las fuerzas productivas, los regímenes de propiedad, las relaciones de poder económico y político, así como de los mecanismos institucionales de regulación de las actividades económicas y de la asignación social de los recursos.

4.2 Las Esferas de lo Económico y la Economía del Amor

Cada una de las cinco formas del amor tiene su esfera de la economía y lo económico. Si bien en alguna medida las esferas que se describen a continuación podrían ser vistas de modo secuencial evolutivo, una que le sigue a la otra en un sentido histórico, es mejor imaginarlas como esferas concéntricas que, como las formas del amor, se abren y expanden helicoidalmente en un proceso que trasciende incluyendo las primeras esferas.

4.2.1 Primera Esfera: Economía de Supervivencia

La economía de supervivencia es la expresión de la primera forma del amor (de supervivencia) que, como se señaló anteriormente, se caracteriza por el predominio del interés por sobrevivir donde cada individuo, aun sin plena consciencia de ello, procura hacerlo empujado por el instinto. Puesto que la supervivencia individual es imposible dada la fragilidad de individuos solos en un medio no siempre favorable, la supervivencia va dando lugar a formas básicas de aproximación y cooperación que ayudan a la satisfacción de las necesidades contribuyendo a la evolución del cerebro emocional con componentes sociales esenciales, como ha sucedido en otras especies animales. Históricamente se conoce que los vínculos sociales se desarrollaron con la formación de grupos consanguíneos, con pocos integrantes que poco a poco fueron creciendo en número; una interrelación social que fue vital para defenderse de los depredadores y para conseguir los medios de subsistencia (Harari, 2018a).

La conexión primordial de la economía de supervivencia está basada en el instinto de supervivencia que, expresado en formas de amor como el sexo, el cuidado de la prole, la formación de nexos sociales elementales y el desarrollo de sentidos básicos de pertenencia, hacen de esta economía la expresión del amor orientado a sobrevivir lo suficiente para pasar la carga genética a los descendientes en conexión con otros, con la naturaleza y el medio ambiente, de suerte que hay una forma de amor en participación no consciente, en que las urdiembres relacionales integran el bien de cada uno con el de los demás, sin que tampoco haya consciencia de ello pues no hacen más que expresar un impulso esencial de conexión y enlazamiento.

A nivel micro predomina la tendencia a subsistir, la reproducción sexual y el cuidado de la prole que conecta a las personas con sus parejas e hijos. Las decisiones económicas apuntan a atender las necesidades propias y del otro para la supervivencia, en grupos reducidos al principio, como la familia y en grupos mayores después. La participación

en un colectivo no necesariamente es fruto de una elección consciente, ya que está fuertemente condicionada por el instinto de conservación y supervivencia que, magnificado por las conexiones emocionales y el desarrollo del vínculo social, traslapa el interés por otros con el individual en un grado tal que, en algunos casos como en las unidades familiares, puede ser difícil diferenciarlos. Podría decirse que el propio provecho está sumergido en el provecho de los demás, la supervivencia individual está subsumida en la del grupo (Wright, 2011).

En el proceso evolutivo, la forma más antigua de la economía de sobrevivencia se observa en la economía comunitaria primitiva, donde las relaciones económicas son de cooperación con formas básicas de división social del trabajo. Pero es bueno anotar que las formas económicas colectivas con modalidades variadas de redes de cooperación evolutivamente exitosas y complejas no son exclusivamente humanas; también son observables en insectos como abejas, hormigas, etc., que tienen sólidas organizaciones sociales en las que predomina el interés y el bien colectivos. Y no sólo esto; Ed Yong (2017) por ejemplo muestra que existen redes de cooperación y asociación entre especies muy distintas en el mundo animal y vegetal, donde desde microbios de lo más variados son literalmente responsables de la continuación de la vida de otros seres, en procesos simbióticos que integran todas las formas de vida que incluyen a los mamíferos y los humanos.

En la experiencia humana, las primeras organizaciones sociales como las hordas, conformadas con base en vínculos de sangre con economías de caza y recolección, son las modalidades básicas desde las que se ha practicado la economía de sobrevivencia en grupos nómadas. Los primeros asentamientos intensificaron las interacciones sociales; el compartir alimentos y cobijo coadyuvó al surgimiento, consolidación y desarrollo de comunidades de cooperación organizadas para las actividades de aprovechamiento colectivo de los recursos y la defensa ante depredadores y otros grupos humanos. De manera que la comunicación verbal y la producción de herramientas se fueron desarrollando rápidamente, estimulando el cerebro que, en este contexto, se perfiló como un cerebro social (Engels, s.f.). El desarrollo tecnológico y de la organización del trabajo, la posterior agrupación en tribus, con creciente importancia de la agricultura, el sedentarismo y la domesticación de animales, ayudaron al aumento de la productividad, conduciendo al surgimiento de los excedentes económicos, el comercio, el dinero, con las consecuentes diferenciaciones económicas que habrán de dar lugar a grupos económicamente dominantes y líderes con poder económico y político. (Harari, 2018a; Cavalli-Sforza, 1994).

Cavilaciones acerca de una economía del amor

Es conveniente entonces ver a la economía de sobrevivencia tanto en su proceso de evolución histórica –a lo que contribuye la paleontología y la historia económica–, como en la experiencia humana contemporánea en que las decisiones económicas sustentadas en el amor de sobrevivencia todavía están presentes.

4.2.2 Segunda Esfera: Economía del Propio Provecho

La economía del propio provecho expresa al individuo que en su desenvolvimiento va tomando distancia, no física sino existencial y psicológica, de la grupalidad al desarrollar su individualidad por separación. En la medida en que su interés y amor se focalizan en sí mismo, el propio provecho se va haciendo el objeto principal de su atención.

En lo económico la relación necesidades-satisfactores se centra en la creciente consciencia de las necesidades personales –reales o sentidas– y el afán para atenderlas. En la economía hay creciente consciencia de sí, –no en el mundo ni con el mundo social y natural– sino frente a él, donde se sabe que puede haber otras personas con las que se compite por los recursos escasos que van a hacer posible satisfacer las necesidades.

Podemos pensar en la existencia de dos etapas en la economía del propio provecho. Una primera etapa que responde al amor egoísta en sí mismo y otra al interés por uno mismo.

La del amor egoísta gira en torno al propio provecho exclusivo sin interés por los demás o sus necesidades, ni por los efectos de la acción en el medio social y natural (Elster, 1990). El surgimiento de la autoconsciencia se va acompañando de una indiferencia activa que puede llevar tanto a actitudes de cosificación y manipulación del otro y de lo otro, como de segregación y discriminación en la relación con otras personas y grupos humanos. La relación con el mundo se centra en la problemática personal de usar mejor los recursos considerados escasos, frente a necesidades estrictamente personales (o personalistas), que por lo general se perciben como ilimitadas. La economía del amor egoísta tiene una faceta de fortaleza y otra de debilidad. Fortaleza, pues el interés por uno mismo con el afán de ganar y tener ha provocado un formidable impulso para el desarrollo científico-tecnológico y de las fuerzas productivas. Debilidad, pues al mismo tiempo ha llevado a grandes desigualdades económicas y sociales, a la sobreexplotación de los recursos naturales, la contaminación y deterioro del medio ambiente.

La economía implica un grado de agregación en que la interrelación entre buscadores del propio provecho se coordina a partir de la indiferencia y el desinterés por

otros, siendo el mercado el ámbito de interrelación económica más adecuado que va evolucionando a medida que los intercambios se extienden y complejizan. Las conductas indiferentes respecto a los intereses y necesidades de aquellos con quienes se interactúa, fácilmente pueden derivar en la vehemente búsqueda de satisfactores mucho más allá de las necesidades reales que se pudiera tener.

La segunda etapa, la del amor a uno mismo, lleva a que la persona asuma sus necesidades reales materiales y no materiales para cuya adecuada atención realiza su actividad económica y participa, cuando es preciso y como corresponde, en los intercambios mercantiles o de otro tipo. Aquí el ser humano exhibe un grado de madurez existencial donde si bien su propio yo y sus necesidades están en el centro, el equilibrio, la confianza en sí, la templanza, la disciplina que se van desarrollando, conducen al aprendizaje de poner límites y balancear las necesidades y los recursos. La economía en esta segunda etapa del amor a uno mismo, se centra en que cada persona atiende sus necesidades con base en los recursos que tiene y su adecuada gestión en torno a un eje central de responsabilidad por uno mismo, pasando de la priorización absoluta de las propias necesidades a una forma equilibrada de relación con las necesidades y los recursos teniendo en cuenta las interrelaciones con los demás y con el medio social y natural.

4.2.3 Tercera Esfera: Economía Pro-Social

En la medida en que los individuos van descubriendo al otro y a los otros como similares, se van entretejiendo vínculos que tensionan las tendencias egoístas e individualistas, de modo que la cooperación se torna una necesidad social e individual. La cooperación surge cuando se comienza a vincular de modo sistemático, organizado y complementario el interés individual con el interés colectivo, aunque todavía persistan contradicciones y conflictos entre uno y otro.

La conducta está basada en una dualidad: por un lado, preferencias en las que se busca el propio provecho y, por otro lado, preferencias pro-sociales en las que el bienestar de otra cuenta, sin que esto implique necesariamente sacrificar el propio bienestar. Entre la conducta y las preferencias tanto egoístas como pro-sociales, por un lado, y la cooperación por otro, hay una relación de sobre determinación. Históricamente fueron surgiendo formas de cooperación que dieron lugar a la llamada cooperación natural con base en preferencias egoístas, para luego llevar a la cooperación no natural con preferencias pro-sociales (Nowak, 2012).

Cavilaciones acerca de una economía del amor

La cooperación natural es inherente a la evolución de las especies y la vida como vimos en la primera forma del amor. En el amor por uno mismo y la economía del propio provecho, la cooperación no desaparece, pero pasa a un segundo plano, para luego hacerse de nuevo evidente, pero con diferencias importantes ya que lo cognitivo, lingüístico, cultural, psicológico, al retroalimentar el desarrollo del cerebro y de las relaciones sociales, modificaron sus bases llevándola a formas no naturales, a todas luces más avanzadas, que han marcado un hito en la evolución dada su complejidad, dinámica y alcances. Por esta razón Nowak, 2012 ha llamado a los humanos super-cooperadores⁸.

La cooperación no natural tiene como base una conducta cooperadora estimulada por la repetición de las interacciones y la expectativa de recibir a algo cambio de lo que se da. Así se va entretejiendo el propio provecho con el de otros y el de la colectividad, que es la característica conductual de los llamados homo reciprocans (Bowles y Gintis, 2000), con preferencias pro-sociales que, a diferencia de los homo economicus buscadores de su propio provecho exclusivo (self-regarding homo economicus), se interesan y trabajan con generosidad por resultados favorables para los demás y el grupo en su conjunto, esperando la contribución de todos (Wright, 2011).

Las instituciones tienen un rol importante ya que incentivan la cooperación y sancionan la defección (Ostrom, 2000; Sobel, 2002). Como Isaac et al. (1991) hace notar, un marco institucional adecuado estimula la cooperación, incluso cuando no hay una ganancia material concreta perceptible, pues el contexto social y cultural con sus reglas y normas formales e informales, promueve prácticas de carácter pro social en los individuos (Stout, 2010). Para evitar que individuos o grupos aprovechadores, oportunistas o gorriones (free riders) de toda laya abusen de otros, la cooperación está condicionada a una conducta cooperadora del otro, habiendo mecanismos de detección y sanción de la defección para evitar la explotación que socava los fundamentos de la cooperación. Los homines reciprocans, además de generosos cooperadores, son severos castigadores de las conductas oportunistas de no cooperación, aunque ello conlleve costos materiales importantes.

La internalización de normas tiene un rol importante en la cooperación ya que inculca habilidades sociales para la interrelación social cooperadora como el respeto, la valoración de los otros y sus conductas colaboradoras, los hábitos de trabajo, el tener en cuenta las consecuencias de las decisiones y acciones en los demás, etc. Además, casi todas las culturas mediante costumbres y normas informales promueven valores como la

⁸ Véase también Harari, 2028a.

honestidad, la justicia, la ayuda, el heroísmo, el trabajo en equipo, de manera que la adhesión a normas sociales, que pueden estar más o menos internalizadas, se refuerza con las emociones sociales que entrelazan lo social y lo personal con alcances, tanto de auto gratificación -cooperar para sentirse bien y tener buenas relaciones-, como de evitar castigos y sanciones. La interrelación, las señales entre los involucrados, la información que fluye socialmente, la reputación y la presión social, particularmente importante en grupos humanos en los que es posible conocer quién, cuándo y cómo coopera y quién no, son mecanismos que hacen posible la cooperación (Wright, 2011). También ayuda mucho la identidad de grupo que promueve la solidaridad y la reciprocidad mutua. En muchas culturas cooperadoras se tiende a minimizar las conductas de no cooperación con procesos selectivos como los nichos ecológicos de cooperación (Mansbridge, 1990), conformados con base en intereses materiales, afinidades culturales o factores étnicos (Boyd and Richerson, 1990).

Lo económico y la economía pro-social expresan formas de amor-agregación en las que, a medida que se va transitando de formas egoístas a más expansivas de amor, el interés propio va imbricándose con el otro, los otros y la colectividad, al descubrirse que el individuo no es en soledad ni aislamiento de los demás ni de su contexto social y natural.

4.2.4 Cuarta Esfera: Economía Empática, Compasiva, Altruista

Aquí se interrelacionan la empatía, la compasión y el altruismo que pertenecen a un estado de consciencia que incluye a los seres humanos, otros seres vivientes y las entidades mayores que los envuelven como los ecosistemas, el medioambiente y el planeta. La empatía, la compasión y el altruismo establecen los canales de aproximación, consideración, valoración y paulatina inclusión del otro y de lo otro en uno, con la consecuente respuesta para aliviar o mejorar su situación.

Esta inclusión, como parte del proceso de expansión del estado de consciencia, funde los aspectos racionales y emocionales en un amor que combina sentimientos, afectos y conocimientos con la elección consciente de cómo se quiere vivir, el compromiso con la manera como se ha decidido hacerlo y la responsabilidad de cómo se vive.

Algunos consideran que el altruismo abarca desde el no egoísmo parcial, también llamado altruismo interesado (tomar en cuenta el interés de otros por las ventajas que se pueden conseguir para uno mismo, la tercera forma del amor), hasta el no egoísmo total (extreme unselfishness o tuism) que es el altruismo desinteresado e incondicional en que

Cavilaciones acerca de una economía del amor

se antepone completamente el interés y bienestar de otros al de uno (Bicchieri and Zangl, 2012).

Si bien muchos entienden el altruismo como un autosacrificio de reducción del bienestar propio para aumentar el de otros, convenimos con Ricard (2016) que sufrir o perjudicarse por los demás puede ser posible, pero no es de ningún modo necesario al altruismo. Se puede tener conductas altruistas sin negar y abandonar por completo el interés propio, aunque sea preciso moderarlo.

Ninguna persona es exclusivamente altruista o egoísta. Las preferencias altruistas y egoístas suelen coexistir con predominio de unas u otras, según el grado de expansión del estado de consciencia y las condiciones concretas que toca experimentar en la vida cotidiana. Los factores que entran en juego son la herencia genética, la regulación de la expresión de los genes (epigenética), los cambios adaptativos del cerebro a nuevas condiciones (neuroplasticidad), las inquietudes personales, el contexto sociocultural e institucional, el trabajo interior sistemático y perseverante de cultivo de la empatía, la compasión y el altruismo, que muchos realizan. Además, no hay que olvidar que la percepción de una situación, la focalización de la atención, las influencias del medio, los disparadores emocionales, la distancia social, entre otros, son elementos que filtran y tienen las preferencias influyendo en las elecciones y acciones, pudiendo conducir a prácticas más o menos empáticas, compasivas y altruistas.

En este sentido se podría hablar de un continuo que comienza en la simple sobrevivencia, pasa por el egoísmo cerrado estricto y por el egoísmo abierto o restringido (nontuism), continúa con las preferencias pro sociales para luego, con la simpatía, la empatía y la compasión, acercarse al altruismo puro (tuism) y, como veremos luego, a la participación sin que ninguno de estos estados sea permanente ya que está influido por las experiencias que se tienen.

Lo económico en el nivel empático compasivo altruista responde, por un lado, a la trascendencia expansiva de las preferencias egoístas que se tornan crecientemente inclusivas y, por otro lado, a que la persona valora el interés de otro como su propio interés o incluso más. En la terminología microeconómica convencional, las preferencias empáticas, compasivas, altruistas significan que: 1) el bienestar de otro (s) está incluido en el de uno; 2) ese bienestar puede expresarse en términos de una canasta de bienes o utilidades ; 3) la utilidad de una persona incluye la suya propia por los bienes que disfruta y la utilidad de otros fruto de los bienes que ellos disfrutaban; 4) la cooperación social es una necesidad del

individuo para su propio bien y el de otros; 5) la cooperación social se hace operativa y se satisface con las elecciones, el compromiso y responsabilidad con el otro, los otros y lo otro.⁹

El objetivo de la economía empática compasiva altruista es el bien común, con correspondencia entre el fin y los medios, de manera que en el proceso de avanzar hacia él se lo va plasmando. Pese a la diversidad de enfoques al respecto, hay coincidencia en la búsqueda de favorecer la justicia social, el ejercicio de las libertades, el bien de todos por igual, la real igualdad de oportunidades, la generación de condiciones tanto materiales como no materiales para que las personas en la sociedad puedan desplegar y expresar plena, integral y conscientemente sus posibilidades (Sen, 1999b; Tirole, 2017).

La economía empática compasiva altruista está en proceso de cimentación, con varias iniciativas de una construcción colectiva planetaria. Así, se hacen diagnósticos sobre las contradicciones económicas, sociales, políticas, culturales y medioambientales del capitalismo actual y sus consecuencias, se plantean alternativas para su superación, algunas más en el campo teórico, otras orientadas a la práctica y otras que combinan ambos aspectos. La mayor parte se relaciona con la tesis de la emergencia de una consciencia planetaria expresada en un nuevo paradigma que centra la economía cada vez más en el ser humano, teniendo en consideración sus relaciones sociales, con el medio ambiente y la naturaleza¹⁰.

Sin embargo, pese a que estas elaboraciones tienen el contenido subyacente de una consciencia y un amor más expandido, no siempre lo hacen explícito y en muchos casos su reflexión, discusión y crítica se hace predominantemente en el ámbito del debate convencional rebelde –por llamarlo de alguna forma–, que lleva a plantear variedad de opciones diferentes que van desde las que apuntan a cambios estructurales y de mentalidad radicales, como las propuestas de economía post crecimiento, crecimiento cero, decrecimiento, doughnut economics (Larouche, Taibo, Raworth), etc. hasta las que plantean reformas como la economía solidaria social con sus experiencias de autogestión, cooperativas, asociaciones de producción e intercambio de diverso tipo, organizaciones sin fines de lucro, redes de productores, distribuidores y consumidores; entidades y bancos de microcrédito y establecimientos bancarios cooperativos. Además, están las que proponen no cambiar la forma de hacer negocios sino su objetivo, y también las experiencias de proyectos y donaciones filantrópicas de individuos sensibilizados por la necesidad de hacer cambios.

⁹ Véase Collard, 1978; Simón, 2001.

¹⁰ Véase Chavez, 2017.

Cavilaciones acerca de una economía del amor

Otras focalizan su atención en experiencias de empresas con responsabilidad social –como las que practican la llamada ética empresarial- inspiradas en intenciones filantrópicas o no, algunas de las cuales son de origen religioso (economía de comunión, economía del bien común de C. Felber y H. Daly). Fondos éticos de inversión con financiamientos a emprendimientos de desarrollo sostenible o que cumplen con requisitos como evitar el trabajo de niños, el maltrato de género, la preservación ambiental, las ayudas al desarrollo de los países pobres, etc. Y también están los movimientos de la economía del cuidado, preservación de los bienes comunes (de libre acceso susceptibles de sobre explotación y destrucción), de provisión de bienes públicos en condiciones social y ambientalmente adecuadas; los de tecnologías limpias amigables con el medio ambiente; los que impulsan las comunidades digitales de aportes abiertos y acceso libre. Del mismo modo están las propuestas de superación de la economía patriarcal, la promoción de la sostenibilidad ecológica (agroecología, ecoeficiencia, ecoefectividad, energías renovables, las llamadas economías verde y azul, con su reciclar, reutilizar y reducir), la valoración del agua y los suelos más allá de lo económico-monetario, la promoción del comercio justo así como del consumo alternativo consciente y responsable relacionado con la reducción tanto de la explotación laboral en países pobres como del maltrato y matanza de animales.

La economía empática compasiva altruista es la concreción de una expansión de la consciencia y el amor de individuos y grupos que le habla a la humanidad en ambos oídos: en uno la voz de la razón que brinda lógica, alcance, eficacia y eficiencia; en el otro la voz del corazón, de la responsabilidad empático compasiva, de la solicitud, el cuidado, que pone profundidad y compromiso (Ricard, 2017).

4.2.5 Quinta Esfera: Economía de Unión Participativa

La economía de unión participativa es la expresión en el campo económico de la quinta forma del amor en que se diluye la separatividad y se ama sin diferenciar ni excluir: se ama por amar. El amor de unión participativa se vive en cada instante, en cada circunstancia que toca vivir, es concreto e integra la individualidad con la totalidad; es amor de renuncia que trasciende completamente la individualidad egocéntrica para dar lugar a la individualidad plena, expansiva y participante: la individualidad egoente (Mastrángelo, 2008; Muñoz, 1969; Muñoz, 1980; Muñoz, 1988; Zegada, 2004).

¿Cómo son las preferencias de quien simplemente ama de manera concreta y simple, sin diferenciar, sin excluir, sin condicionar? Nos aventuramos a proponer que se trata de preferencias sin preferencias, es decir que las preferencias no existen como factores

impulsores o motivacionales de las decisiones económicas; preferencias que no son sino el no-preferir-nada. En un estado de inmovilidad de amor de participación, la motivación o impulso para decidir y actuar ya no está más como un orden determinado de alternativas; lo que se prefiere es lo que hay que preferir en cada situación en función de la totalidad humana, natural, planetaria y aún cósmica de la que se es parte.

Entonces no se trata de preferencias como fuente motivacional, sino de un estado de ser en participación en que no hay dualidad, multiplicidad y ni siquiera unidad que presupone y contiene en sí la posibilidad de fragmentación; sólo hay lo simple como acto potencial generador de participación en todos y en todo que rompe el límite de un orden de posibilidades para explorar otro más amplio ya que el amor de participación como estado integral "... no se encuentra al fin de un camino sino detrás del camino de los conceptos, axiomas y definiciones" (Cafh, s/f, p. 6).

Las decisiones económicas, las necesidades y la relación con los recursos giran en torno a la atención plena de las necesidades de todos, el aprovechamiento eficiente de los recursos con plena responsabilidad y consciencia, sabiendo que son tanto una cualidad para el desenvolvimiento de todos los seres como un legado para el futuro.

El objetivo de la economía de unión participativa es que todos los seres puedan desplegar su potencial plenamente y, en esa medida, desplegar el potencial de la humanidad como conjunto y como parte de una experiencia natural inclusiva de conexión con todos los seres. Un aspecto importante es evitar la sobrevaloración antropocentrista, atendiendo al desafío de tomar en consideración las posibilidades de otros seres; algo que ya se ha iniciado dado el evidente proceso, quizás lento pero irreversible, de reconocimiento de los derechos de animales, plantas, ecosistemas, de la madre tierra, etc., impulsado tanto por la tendencia de expansión de la consciencia y el amor de la humanidad, como por el creciente conocimiento científico de las características genéticas, morfológicas, funcionales, que lleva a concluir que todos los seres vivientes somos compañeros de una misma experiencia evolutiva.

Por tener grados mayores de inteligencia, consciencia, voluntad y libertad, son los humanos los que tienen la responsabilidad de hacer posible, ayudar, facilitar el despliegue no sólo de sus propias posibilidades sino también las de otros seres. Esto conduce a expandir la noción de bien común para que integre a la humanidad toda, incluyendo además a otros seres y sistemas complejos de los que los humanos son parte.

La base social de la economía de unión participativa es una relacionalidad plena -total, en que se es parte del todo como individualidad expansiva. Ya no se da, no se ofrenda,

Cavilaciones acerca de una economía del amor

no se brinda; simplemente se es en el todo y se hace lo que hay que hacer como corresponde. Esta esfera se concreta en las siguientes dimensiones relacionales.

Una primera dimensión es el trabajo. El trabajo es la manera cómo se existe en el mundo, una forma de interactuar con él. El trabajo que cualquier persona está en capacidad de realizar puede ser creativo, productivo y brindado como el fruto de un árbol; un aporte social de lo que la capacidad de cada uno está en condiciones de generar. En este sentido el trabajo deja de ser sólo de quien lo hace; es también de toda la colectividad y como contribución a la sociedad es energía creadora de un valor de uso que satisface una necesidad real. El individuo trabaja para producir lo que consume y usa sus facultades para brindarlas ampliamente. Ese es su aporte a la colectividad que le reconoce el trabajo hecho para que acceda a los valores de uso que necesita. Cada acción laboral es una ocasión de conexión vivencial con el objeto de trabajo, con los seres que hacen trabajos similares, con quienes han creado aquello en lo que se trabaja (otros seres vivientes humanos y no humanos), con las herramientas, máquinas, ambientes laborales, sistemas de información, etc.

La segunda dimensión está referida a la atención de las necesidades reales de todos. Entendiendo a las necesidades como carencias que motivan una acción, las ordenamos siguiendo a Fromm (1987) en cuatro grupos: las necesidades de subsistencia, las de orden mental-psicológico, las socio-culturales y las necesidades de trans-sobrevivir. Todas finitas, aunque pueden ser recurrentes. En la economía de unión participativa se practica la simplificación de las necesidades sentidas de modo que vayan expresando nada más que las necesidades reales, dejar por decisión propia lo que realmente no se necesita: renunciar a lo superfluo. El individuo se hace pleno al tomar sólo lo que su necesidad simplificada le pide, dejando satisfactores para que otros -que sí los necesitan- puedan aprovecharlos para atender sus necesidades reales.

Una tercera dimensión de la economía de unión participativa es la relación con los recursos y su aprovechamiento. Los recursos que se utilizan para producir los satisfactores son variados y comprenden los recursos naturales, personales, sociales y culturales. Son limitados ya que en sentido estático tienen un comienzo y un fin. Algunos -los no renovables- al utilizarse desaparecen para siempre; otros, pese a tener comienzo y fin, pueden ser renovados y aun multiplicarse, como algunos de los recursos naturales y los recursos personales, sociales, tecnológicos, culturales, etc., Aprovechar, conservar, multiplicar los recursos es utilizar la menor cantidad de ellos para la producción de un valor de uso sabiendo que, aunque dinámicos, son limitados pero también reservables.

Cuarta dimensión: la propiedad. Aquí es básico diferenciar la propiedad legal, como derechos de propiedad que ayudan a organizar las responsabilidades respecto de lo que cada uno es legalmente propietario, de la propiedad en sentido de posesión y apropiación de los frutos de su aprovechamiento. Las formas de propiedad son cuestiones funcionales operativas, no principistas, de manera que toda forma de propiedad es posible. La propiedad privada puede ser un problema para la colectividad cuando es posesión de los activos económicos y de sus frutos; la forma de evitarlo es desarrollando en la consciencia la noción de usufructuarios, no dueños, que puede o no acompañarse formalmente de derechos propietarios. Así la propiedad podría llegar a ser nada más que un medio formal de ordenar el acceso y uso de los activos económicos.

Quinta dimensión de la economía de la unión participativa: la distribución. Se parte del principio de que la distribución se orienta tanto al consumo como a la inversión con base en los siguientes criterios: (1) todos atienden todas sus necesidades reales, (2) hay necesidades tanto individuales como colectivas, (3) la inversión privada se orienta a satisfacer las necesidades individuales, la inversión pública a la producción de bienes públicos o cuasipúblicos, (4) la sostenibilidad de la producción social y medio ambiental debe estar garantizada con la inversión pública. El excedente económico se orienta al consumo de los que no pueden trabajar y producir, su uso para recuperar y cuidar los recursos naturales, el medio ambiente y otras especies vivientes.

Sexta dimensión: el rol del dinero. El dinero es una relación social plasmada en un instrumento de intercambio facilitador de las relaciones económicas, expresión y depósito de valor que en el fondo es energía materializada del trabajo humano, tanto vivo como el transferido como valor. Sobre la base del dinero como herramienta que facilita el intercambio, se construye un sistema financiero que hace del dinero-valor-energía un fluir dinámico que ayuda al trabajo y la creación, intercambio, circulación de los satisfactores y la riqueza en la sociedad.

Cierre

Nuestra plataforma de lanzamiento tiene una premisa fundamental: el amor. En los términos que se han planteado líneas arriba, es una fuerza comprensiva que impulsa la evolución del universo y la vida. De aquí se deriva que el amor es inherente a la economía como actividad humana y que su estudio no puede desentenderse del amor.

Cavilaciones acerca de una economía del amor

Las concepciones reduccionistas y banales del amor han bloqueado los caminos para su consideración como fuerza motriz de la vida en la naturaleza, la sociedad y los individuos. Superarlas es una condición sin la cual no es posible su auscultación cuidadosa, para encontrarlo vibrante en los fundamentos de la economía y de otros aspectos de la vida.

La llamada ciencia económica adolece de una ceguera a veces total, otras parcial del amor. Pero aun en este último caso su miopía es tan severa que apenas percibe sus grados más rudimentarios. Su principal dificultad es la encogida definición de su objeto de estudio y la metodología que adopta que oscurecen las vías para acercarse al amor.

Con el riesgo de esquematizar demasiado y trasladar mecánicamente las formas del amor a la economía, se han descrito cinco esferas de la economía a partir de las formas del amor. Ambas se han determinado con cierta arbitrariedad para facilitar un abordaje inicial que, lejos de estar tallado en una piedra sagrada pretendiendo ganarle al irreverente devenir, está más bien frágilmente sujeto con pequeños alfileres a una pétrea pared. Por otro lado, es válido dudar de la capacidad que tenemos de escarmenar adecuadamente las facetas de la realidad que no estamos acostumbrados a percibir, en nuestro caso el amor. Pero, si el amor es un atributo intrínseco del universo que conocemos, y recogemos los hallazgos de varias investigaciones que así lo revelan, no podemos menos que dar este paso que, o nos va a asentar en suelo firme o nos desbarrancará a lo desconocido. Ambas posibilidades son igualmente desafiantes.

Referencias Bibliográficas

- Adam, G. (2009). The Virtue (?) Of Selfishness.
https://www.science20.com/gerhard_adam/virtue_selfishness
- Batson, C. D. (2009). These things called empathy: Eight related but distinct phenomena. In J. Decety & W. Ickes (Eds.), *The social neuroscience of empathy* (pp. 3–15). MIT Press. <https://doi.org/10.7551/mitpress/9780262012973.003.0002>
- Bicchieri, C. y Zhang, J. (2012). An Embarrassment of Riches: Modeling Social Preferences in Ultimatum Games. En: *Philosophy of Economics. Handbook of the Philosophy of Science* (pp.577-595). Elsevier..
<https://web.sas.upenn.edu/behav.../bicchieri-zhang-2iatjcc.pdf>
- Boff, L. (2014). ¿Qué es el espíritu?
<http://www.servicioskoinonia.org/boff/articulo.php?num=039>.
- Boulding, K. (1976). *La Economía del Amor y del Temor*. Madrid. Alianza Editorial.
- Bovisio, S.(2008). *Desenvolvimiento Espiritual*.
https://santiagobovisio.info/espanol/teachings/DESENVOLVIMIENTO_ESPIRITUAL.
- Bowles, S. y Gintis, H. (2000). Reciprocity, Self-Interest, and the Welfare State. *Nordic Journal of Political Economy*. Volume 26. Pages 33-53.
http://www.nopecjournal.org/NOPEC_2000_a02.pdf
- Bowles, S. y Gintis, H. (2002). *The Origins of Human Cooperation*. July 24, 2002
https://www.researchgate.net/publication/224596456The_Origins_of_Human_Cooperation
- Boyd, R. and Richerson, P. (1990). Culture and Cooperation. pp. 111-143. En: Mansbridge, J., ed. (1990). *Beyond Self-Interest*. Chicago. The University of Chicago Press.
- Cafñ (s/f). *De la Renuncia*. Escrito no publicado.
- Carrasco, C. (2011). La Economía del Cuidado: Planteamiento Actual y Desafíos Pendientes. *Revista de Economía Crítica*, nº11, primer semestre 2011. pp- 205-225
- Cavalli-Sforza, L. y F. (1994). *Quiénes Somos. Historia de la Diversidad Humana*. Ed. Crítica.
- Chavez, B. (2017). *Tu Consumo Puede Cambiar el Mundo*. Ediciones Península.
- Collard, D. (1978). *Altruism and Economics*. New York. Oxford University Press.

Cavilaciones acerca de una economía del amor

- Dawkins, R. (1985). *El gen egoísta. Las bases biológicas de nuestra conducta.* Barcelona. Salvat Editores S.A.
- De Waal, F. (2005). *El Mono que Llevamos Dentro.* Tusquets Editores, Barcelona.
- De Waal, F. (2007). *Primates y Filósofos. La evolución de la moral del simio al hombre.* PAIDÓS, Barcelona.
- Eco, H. (1999). *Kant y el Ornitorrinco.* Barcelona. Editorial Lumen.
- Ekman, P. (2008). *Emotional awareness: Overcoming the obstacles to psychological balance and compassion : a conversation between the Dalai Lama and Paul Ekman.* New York: Times Books.
- Engels, Friedrich (s.f.). *El origen de la familia, la propiedad privada y el estado.* https://www.marxists.org/espanol/m-e/1880s/origen/el_origen_de_la_familia.pdf
- Elster, J (1990). *Selfishness and Altruism.* En: Mansbridge, J. (1990). *Beyond Self-Interest.* Chicago. The University of Chicago Press, pp. 44-51.
- Fromm, E. (1987). *La Revolución de la Esperanza.* México. Fondo de Cultura Económica.
- Fromm, E. (1994). *El Arte de Amar.* México. Editorial Paidos. <https://espanol.free-ebooks.net/ebook/El-arte-de-Amar-2>
- Fromm, E. (1995). *Selfishness and Self-love.* Yearbook of the International Erich Fromm Society, Vol. 5 (1994): *Dealing with the Alien,* Münster: LIT-Verlag, 1995, pp. 173-197.
- Goleman, D. (2006). *Inteligencia Social.* México. Editorial Planeta,
- Harari, Y. (2018a). *De Animales a Dioses. Una breve historia de la humanidad.* Editorial Planeta, Perú. 28A edición.
- Harari, Y. (2018b). *Homo Deus. Breve historia del mañana.* Editorial Planeta, Perú. 28a edición. 1a edición.
- Harfor, T. (2008). "La Lógica Oculta de la Vida. Cómo la economía explica todas nuestras decisiones". Buenos Aires. Grupo Editorial Planeta.
- Hayek, F. (1979). *La Pretensión del conocimiento.* En: *¿Inflación o desempleo?.* México. Editorial Diana. pp. 9-32.
- Hodgson, G. (1988). *Economics and Institutions.* Philadelphia. University of Pennsylvania Press.
- Isaac, R., Deborah M., and Edward Z. (1991). "Institutional Framing and Perceptions of Fairness." *Constitutional Political Economy* 2(3): 329–370.

- Khalil, E. (2001). Adam Smith and Three Theories of Altruism. *Recherches économiques de Louvain*, 67, 421-435. <https://doi.org/10.3917/rel.674.0421>
- Kolm, S. (2000). Introduction: The Economics of Reciprocity, Giving and Altruism. En : Gerard-Varet, L; Kolm, C.; Ythier, M. editors. *The Economics of Reciprocity, Giving and Altruism*. International Economics Association. New York. St. Martin Press.
- Mansbridge, J. (1990a). The Rise and Fall of Self-Interest in the Explanatiom of Political Life. En: Mansbridge, Jane (1990). *Beyond Self-Interest*. Chicago. The University of Chicago Press, pp. 3-22.
- Mansbridge, J. (1990b). On the Relation of Alruismo and Self-Interest. En: Mansbridge, Jane (1990). *Beyond Self-Interest*. Chicago. The University of Chicago Press. pp. 133-143.
- Marsh, A. (2017). *The Fear Factor. How One Emotion Connects Altruists, Psychopaths, and Everyone In-Between*. New York. Basic Books.
- Mastrángelo, F. (2008). *Santiago Bovisio. El Maestro de América*. Buenos Aires. Alloni-Proa Editores.
- Muñoz, R. (1969), *La Egoencia del Ser*. La Paz. ADCEA, edición boliviana.
- Muñoz, R. (1980). *Antropología de Síntesis*. Buenos Aires. Ediciones DePalma.
- Muñoz, R. (1988). *Gérmenes de Futuro en el Hombre*. Buenos Aires. Ediciones DePalma.
- McKenzie, R. and Tullok, G. (1981). *The New World of Economics. Exploration into the Human Experience*. Illinois. Richard Irwin.
- Ostrom, E. (2000). "Collective Action and the Evolution of Social Norms." *Journal of Economic Perspectives* 14(3), 137–158.
- Punset, E. (2008). El amor es instinto de supervivencia. *Revista Nueva*. <http://www.intramed.net/contenidover.asp?contenidoid=56403>
- Punset, E. (2012). *Lo Que Nos Pasa por Dentro*. Ediciones Destino, Barcelona.
- Ricard, M. (2016). *En Defensa del Altruismo*. Buenos Aires. Ediciones Urano.
- Sen, A. (1999a). Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economy Theory. En: Mansbridge, Jane (1990). *Beyond Self-Interest*. Chicago. The University of Chicago Press , 25-43.
- Sen, A. (1999b). *Desarrollo y Libertad*. Editorial Planeta Argentina, Buenos Aires.
- Simon, H. (1993). Altruism and Economics. *The American Economic Review*, 83(2), 156–161. <http://www.jstor.org/stable/2117657>
- Sobel, J. (2002). "Can We Trust Social Capital?" *Journal of Economic Literature* 40(1), 139–54.

Cavilaciones acerca de una economía del amor

- Stout, L. (2010). Cultivating Conscience: How Good Laws Make Good People. *Issues in Governance Studies*, No. 38. December 2010.
- Tirole, J. (2017). *La Economía del Bien Común*. Barcelona. Penguin Random House Grupo Editorial.
- Tullock, G. (1972). "Economic Imperialism," in *Theory of Public Choice*, pp. 317-29. Ann Arbor. University of Michigan Press.
- Wright, R. (2011). *Nadie Pierde. La teoría de juegos y la lógica del destino humano*. Barcelona. Tusquets Editores.
- Yong, E. (2017). *Yo Contengo Multitudes. Los microbios que nos habitan y una visión más amplia de la vida*. Barcelona. Penguin Random House Grupo Editorial.
- Zegada, O. (2002). *El Retorno de la Economía Política*. En: Zegada, O. editor (2002). *Capitalismo Hoy. Exploraciones Críticas en Economía Política*. Cochabamba. PROMEC, UMSS.
- Zegada, O. (2004). *De la Economía de la Posesión a la Economía de la Egoencia*. En: Zegada, O. editor (2004). *Reflexionado la Economía y la Sociedad*. Cochabamba PROMEC, UMSS.
- Zegada, O. (2005). *La Economía y los Desafíos de Hoy*. Cochabamba Búsqueda No. 26. IESE, UMSS.
- Zegada, O. (2019). *Economía Providencial*. En: *Memoria del Seminario Internacional Economía Social y Solidaria en Bolivia*. ASDI-DICYT-UMSS, INCISO, 35