
CONSEJO DE REDACCIÓN

Dr. Luis Baliña, Arq. Alberto Bellucci, Lic. Ludovico Videla, P. Dr. Alberto Espezel, Prof. Rafael Sassot, Prof. Rebeca Obligado, Prof. Carlos Hoevel, Prof. Lucía Piossek Prebisch (Tucumán), Dr. Jorge Saltor (Tucumán), Prof. Julia Alessi de Nicolini (Tucumán), Prof. Cristina Corti Maderna, P. Lucio Florio (La Plata, Francisco Bastitta, Dr. M. France Begué, P. Dr. Jorge Scampini o.p., Dra. Isabel Pincemin

COMITÉ DE REDACCIÓN

*Prof. Carola Blaquier, Mons. Eugenio Guasta,
Mons. Dr. José Rovai (Córdoba), P. Dr. Miguel Barriola (Córdoba), Prof. Dr. Raúl Valdez, Carlos J. Guyot, P. Dr. C. Schickendantz (Córdoba), Dr. Florian Pitschi (Brixen)*

*Director y editor responsable: P. Dr. Lucio Florio
Secretaria de redacción: Prof. Cristina Corti Maderna*

COMMUNIO

<i>Editorial</i>		
<i>Han-Heiner Tük</i>	3	Sólo el amor es digno de fe
<i>Francisco Bastitta Harriet</i>	19	La iniciativa del amor en el Cantar de los Cantares
<i>Luis Heriberto Rivas</i>	27	“Dios es amor” (1 Jn 4, 8.16)
<i>Gonzalo J. Zarazaga</i>	39	Predicar el amor, predicar la Trinidad
<i>Nancy Viviana Soria</i>	55	Dios amor en Edith Stein
<i>José D. Jiménez</i>	63	El amor social en la Ciudad de Dios
<i>Luis Baliña</i>	87	Quinque sunt viae
<i>Ludovico Videla</i>	93	La economía del amor
<i>Anónimo</i>	101	Carta de un padre a su hija posmoderna, sobre el amor que nos tiene Dios

LA ECONOMÍA DEL AMOR

*Ludovico Videla**

Introducción

El Apóstol San Pablo en la carta a los Filipenses, justo antes del maravilloso himno cristológico que rezamos en las vísperas de sábado, recomienda a sus fieles “que cada uno busque no solamente su propio interés, sino también el de los demás”. (Filip.2.4)

El cálido mandato de San Pablo reconoce la validez de la búsqueda del propio interés, pero aconseja que por el advenimiento de la salvación cristiana, el interés propio debe complementarse con el amor hacia los demás, que se expresa en las conductas altruistas. Juan Pablo II ha profundizado este análisis en su reconocimiento de que la verdadera felicidad, se logra en la auténtica donación de sí mismo. “La persona se realiza plenamente en la libre donación de sí misma.”¹ De esta forma se supera la potencial conflictividad entre el interés propio y el de los demás, que se confunden en un mismo corazón y que encuentran su felicidad en el amor de caridad.

La enseñanza de Juan Pablo II se asienta en la tradición cristiana que siempre ha puesto el foco sobre la conversión del corazón, como acto eminentemente personal y libre, que lleva a la felicidad de donarse a sí mismo. La decisión es libre, personal, eminentemente soberana. Nadie puede ser obligado a ser feliz, ni a ser caritativo.

Sin embargo, ciertas corrientes teológicas, principalmente latinoamericanas, sin duda con algún apoyo en la Doctrina Social, consideran que las egoístas “estructuras de pecado”, pueden ser modificadas con la creación o la oportuna

* Miembro del Instituto Francisco de Vitoria y del Consejo de Redacción de *Communio*.
¹ *Centesimus annus*, n°43.

La economía del amor

modificación de leyes, reglas de mercado y ordenamientos, que permitan modificar aquéllas por “estructuras de solidaridad”.²

La economía es una ciencia que ha elaborado una sólida estructura de modelos teóricos, fundada en una antropología que reconoce el interés propio como un eje central de la motivación del agente económico y que lleva desde un punto de vista social a ciertos resultados considerados óptimos. De allí surgen diversas recomendaciones de política económica e innumerables lemas y teoremas complementarios.

La teoría económica ha hecho notables avances en esta cuestión en los últimos años, incorporando la cuestión del comportamiento económico no auto interesado, fundado tanto en el análisis teórico como en experimentos controlados.

Quisiera en este breve artículo, describir en que punto se encuentra la reflexión de los economistas, que enseñanzas nos dejan, en particular sobre la delicada cuestión del paso del mero interés propio a la preocupación por los demás, y adicionalmente, sobre el tránsito de “estructuras de pecado” a “estructuras de solidaridad”.

El aporte de la economía

La economía tiene por objeto la acción humana como proceso asignativo de medios escasos dados, que son asignados a la consecución o logro de fines alternativos. Un proceso asignativo resulta de la existencia de al menos dos planes personales de acción, que permiten una decisión de asignación en un determinado sentido.

La asignación se realiza respetando un principio explicativo especial, denominado “principio económico” o “comportamiento optimizador”.

Es importante tener en claro que el proceso asignativo no es la causa del plan seleccionado, ya que tanto el plan como los fines y medios disponibles están dados antes de la operación de asignación, que nada dice sobre su contenido y conformación.

Los planes personales de acción pueden y en general se orientan a interrelacionarse con otras personas. Una forma particular de interrelación es la transferencia o el intercambio de bienes y servicios.

Las personas intercambian y truecan pero también roban, fuerzan y esclavizan, dañan e incluso matan, asimismo donan, sostienen a sus familias y otras orga-

² Ver, *Compendio de Doctrina Social de la Iglesia*, Pontificio Consejo Justicia y Paz, pto.193.

nizaciones sociales, normalmente respetan a sus vecinos, realizan actos de caridad, les salvan la vida a otros y en ocasiones mueren por su patria o por grandes o pequeñas causas. Más específicamente, las personas acostumbran a regalar, en especial cuando reciben regalos. Esto se denomina un acto de reciprocidad.

El espacio de la reciprocidad parece ser el más amplio dentro del campo de los planes de acción humana. Es decir, la reciprocidad se conforma por conductas orientadas hacia los demás y motivaciones no totalmente egoístas ni completamente altruistas.

La familia es un buen ejemplo de una institución basada en la continua reciprocidad. El resultado es una confianza mutua que se refuerza en el tiempo e invita a la transformación de la reciprocidad en un puro don altruista.³

La reciprocidad es el cemento de la cooperación y la confianza, y es la base de la optimización de numerosas cuestiones económicas.

El profesor Serge C. Kolm, ha ideado un cuadro que sintetiza ciertas propiedades de las cuatro principales formas de transferencias económicas. Presentamos a continuación nuestra versión del cuadro.⁴

PROPIEDADES DE CUATRO MODELOS DE TRANSFERENCIAS ECONÓMICAS

COERCIÓN	INTERCAMBIO	RECIPROCIDAD	DON
	Libres y Voluntarias		
Transferencias individuales forzadas		Transferencias independientes y voluntarias	
	Transferencias interrelacionadas, en ambos sentidos		Transferencias independientes, en un solo sentido
Motivación auto interesada		Motivación no auto interesada	

La coerción se opone al intercambio, la reciprocidad y el don porque éstas gozan de una condición libre y voluntaria que evidentemente la acción coercitiva no posee. El intercambio se materializa en un acuerdo, que fuerza la transferencia una vez cumplidas las condiciones previamente fijadas.

³ Ver Videla, L., 2003, *La economía y la familia*, Educa, Buenos Aires.

⁴ S.C. Kolm, J. Mercier Ythier, L.A. Gérard-Varet, 2000, *The Economics of Reciprocity, Giving, and Altruism*, International Economic Association, New York., p.9.

La economía del amor

Por el contrario, la reciprocidad y el don producen transferencias independientes y voluntarias. En un caso, esto es, en la reciprocidad, la expectativa es que exista una transferencia en ambos sentidos, que si bien no está condicionada, es esperada. En el acto de donar, la motivación es dar sin esperar nada a cambio.

Si bien la esfera del mercado incluye principalmente el espacio del intercambio, hay ocasiones en que se mezclan intercambios con acciones de reciprocidad, como también los intercambios de mercado, pueden estar sujetos a la coerción de uno o más de los agentes que participan de la operación.

Cuando la sociedad se mueve hacia la libertad en la acción y las transferencias voluntarias, las relaciones personales florecen y los recursos se asignan con una mayor racionalidad y optimización.

Esta última afirmación requiere una extensa demostración que no puedo hacer aquí, pero, para ilustrar preliminarmente la idea esbozada, voy a brindar dos ejemplos: uno extraído de la matemática, y otro de un famoso debate aún inconcluso sobre la organización de la distribución de sangre.

Teoría de los juegos

Una herramienta matemática incorporada hace cierto tiempo al acervo analítico es la teoría de los juegos. Esta teoría, consiste en el estudio de las decisiones individuales que están afectadas por las elecciones propias y por las decisiones de otros. Este estudio está basado en dos principios: las decisiones resultan de preferencias estables y claras, y en segundo lugar, que las personas actúan estratégicamente, es decir cuando deciden toman en cuenta la relación entre sus decisiones y las de otras personas.

Que las personas tienen preferencias estables y eligen sobre la base de ellas, es el centro de la teoría económica convencional. Sin embargo, la mayor parte del desarrollo teórico está construido sobre el supuesto de que el agente económico no actúa estratégicamente. Robison Crusoe es un paradigma muy popular en las clases de microeconomía.

Entre otras cosas, la magia de la teoría de los juegos es que demuestra que no siempre la conducta auto interesada, que no toma en cuenta el interés de los demás, es la más racional, y que no siempre hay una única solución de equilibrio a la que conduce la dinámica económica, lo que admite una mayor riqueza de alternativas.

Vamos a resumir tres ejemplos de juegos muy conocidos que ilustran esta tesis:

a) El dilema del prisionero o las ventajas de la cooperación

El juego se presenta a partir de dos prisioneros que se encuentran encerrados en celdas separadas e incomunicados. Cada uno será interrogado sobre la culpabilidad del otro en un crimen. Cada preso puede optar por colaborar con el otro diciendo que está detenido injustificadamente, o defraudarlo (no colaborar con él) acusándolo. Si los dos son acusados reciben la cárcel, lo que vale cero en el juego, si salen en libertad el valor es de 3 y si reciben la libertad con una indemnización la retribución es de 5.

Los resultados posibles del juego y la remuneración para cada jugador se detallan a continuación:

Decisión		Remuneración		
Jugador 1	Jugador 2	Jugador 1	Jugador 2	resultado global
Coopera	coopera	3	3	6
Coopera	defrauda	0	5	5
Defrauda	coopera	5	0	5
Defrauda	defrauda	0	0	0

Supongamos que somos el jugador 2, si el jugador 1 defrauda, es indiferente lo que hagamos porque recibiremos el castigo. Pero si 1 coopera con nosotros, el premio que recibiremos es mayor si nosotros, a su vez, lo defraudamos. En resumen haga lo que haga el jugador 1, para el jugador 2 lo mejor es defraudar.

Lo mismo ocurre con el jugador 1, haga lo que haga el jugador 2 lo mejor es defraudar. Entonces si el objetivo es sólo maximizar el beneficio personal sin otra consideración, lo aconsejable es defraudar.

Sin embargo, esta conducta es de inferior rendimiento en su resultado global, que se maximiza realmente con la cooperación de los dos jugadores, que obtienen en conjunto 6, la mayor alternativa de todas.

John Nash el famoso matemático, ha establecido dos equilibrios posibles para este juego, que son la doble cooperación o la doble defraudación. Los equilibrios de Nash se definen como la mejor respuesta posible, dada la estrategia del otro agente.

La conclusión de nuestro ejercicio es que es racional y superior la cooperación a la conducta sólo auto interesada.

b) El juego de ultimátum o el sentido de justicia

Este juego es un desarrollo del matemático Werner Guth. En este juego el jugador A recibe \$1000 con el cargo de hacer una oferta al jugador B para distribuir el dinero. B puede rechazar la propuesta de A, en cuyo caso los dos se quedan sin nada, o aceptar el acuerdo y repartir el dinero de acuerdo a la propuesta de A.

La oferta de A más razonable basada en la maximización de su beneficio, es 1 para B y 999 para él. La hipótesis es que el jugador B, si su conducta es económicamente razonable aceptaría la propuesta, porque su alternativa es recibir cero si la rechaza, que es inferior a 1. Este sería un equilibrio de Nash.

En realidad, en innumerables experimentos se ha comprobado, que la inmensa mayoría de la gente considera injusta y rechaza la propuesta descripta. Un sentido de proporción y justicia, lleva en general el umbral de aceptación a 600 para A y 400 para B.

c) La paradoja de Selten, o el juego de la cadena de tiendas

El juego lo propuso el matemático R. Selten. Se desarrolla a partir de un empresario (I) que evalúa poner un negocio en competencia con el comerciante (II). Si I no entra, el jugador II es monopolista y gana (4) y I recibe (0). Si I entra, II puede elegir la opción A y compartir el mercado (la paga es 2-2), o puede elegir una guerra de precios donde ambos pierden (-4 y -4 es la paga).

Esquemáticamente el desarrollo es el siguiente:

Decisión		Remuneración		
Jugador 1	Jugador 2	Jugador 1	Jugador 2	resultado global
No entrar	Acordar Guerra de precios	0	4	4
Entrar		2	2	4
Entrar		-4	-4	-8

El juego tiene dos soluciones de Nash de equilibrio que es la opción en que el jugador I entra al negocio y acuerda con el jugador 2, y la en que no entra amenazado por la posibilidad de una guerra de precios. Lo que llama la atención de esta última es que la amenaza es “débil” y poco creíble, en cuanto el pago para el jugador II, de concretarse la guerra, es el peor de todos.

Este juego deja distintas lecciones en el plano matemático y económico, sólo quiero rescatar la clara demostración del valor de la confianza, en el logro de la solución más conveniente para todos.

El problema de la provisión de sangre

Las transfusiones de sangre, como los trasplantes de órganos, están afectadas por el problema de la escasez. Basta conocer algún enfermo que espera un trasplante, para comprender el drama humano y social que representa.

El sistema de la donación voluntaria, fundado en la solidaridad de los sanos con los enfermos funciona en muchos países, incluso en la Argentina. En principio este sistema, pero no siempre, está fundado en una prohibición de la compra-venta de los órganos o de la sangre. En otros casos, menos numerosos, conviven tanto la posibilidad de la negociación comercial como la donación. Finalmente hay sistemas basados exclusivamente en la negociación comercial de los órganos.

La teoría convencional recomienda la creación de un mercado de sangre (o de órganos) para abastecer la demanda, fundado en el principio que es la forma adecuada de asegurar en libertad la abundancia de oferta.⁵ En esto, hay un fundamento en la llamada "tragedia de los bienes comunes", teorema que demuestra que en los bienes comunes, es decir los que no están distribuidos por el mercado, se produce una sobre explotación que termina reduciendo la oferta.

Sin embargo, un economista inglés Richard Titmuss comparó el sistema inglés basado en las donaciones y el estadounidense fundado en el mercado, y presentó evidencia que demuestra que un sistema comercial expone al que recibe y al que vende la sangre a mayores riesgos médicos, principalmente de contagio de otras enfermedades.

Titmuss sostenía además que la introducción de incentivos económicos a los donantes tendría un efecto adverso sobre el altruismo de la gente y disminuiría la disposición de las personas a donar.

El premio Nobel K. Arrow, en desacuerdo con Titmuss, si bien reconocía la superioridad del sistema inglés, justificaba el problema en el sistema americano sobre el concepto de la simetría de información, que tiene el que ofrece sangre que en principio conoce su calidad, y el que la necesita que la desconoce. Según Arrow si esa información estuviese disponible, el mercado podría reemplazar al sistema de donación con ventajas. Aún si esto no fuese posible, para Arrow "la conducta altruista puede considerarse como una institución social necesaria que facilita el logro de la eficiencia económica".⁶

⁵ La referencia a la libertad es necesaria porque existe la posibilidad de socializar los órganos y la sangre y ponerlos a disposición del Estado. Tengo conocimiento que Fidel Castro argumentó que el cerebro de la médica cubana que desea visitar sus nietos en la Argentina, pertenece al estado cubano, razón que impide su viaje. También en China entiendo que se puede comprar legalmente un órgano compatible de condenados a muerte, que son ejecutados a tal fin.

⁶ S.C.Kolm et al, op.cit, p.49.

La economía del amor

De gran importancia para Titmuss es que la administración de las donaciones de sangre esté a cargo de instituciones sin fines de lucro. Las personas rechazan donar sangre a una empresa de salud, que lucrarse con su esfuerzo; en cambio lo hacen con naturalidad a organizaciones de la sociedad civil.

Si bien el debate sobre la organización de la provisión de sangre permanece abierto, hay evidencias a favor del sistema de donaciones que se basa en conductas no auto interesadas.

Conclusión

Después de exponer con cierta brevedad la aportación de la economía a la cuestión de la caridad, lo que podríamos llamar la economía del amor, quisiera terminar con una conclusión personal.

Creo que ha quedado demostrado que la conducta no auto interesada, que como pide San Pablo busca el interés de los demás, es de gran importancia para lograr la eficiencia económica en muchas cuestiones. Lo que la economía no sabe es como se aumenta este tipo de conductas. La economía lo requiere pero no puede crearlo, más aun podría sólo en ciertos casos acotarlo.

Planteado el problema, guardo un alto grado de escepticismo sobre la factibilidad de que por leyes, decretos, cambios de organizaciones y medidas coercitivas semejantes, se obtengan algunos resultados. Me cuesta comprender como de la coerción surgirá la libertad del don o la reciprocidad. "El hombre no es un conjunto de relaciones sociales manipulables por el Estado".⁷

Tampoco resulta lógico que de la economía, que toma como un dato los valores éticos y religiosos, puedan surgir cambios que apunten a fortalecer a aquéllos. Más bien al revés.

La absolutización del interés propio, del consumo y la producción como único valor de la sociedad, es el resultado no de que el sistema económico funcione mal, sino de la debilidad de la dimensión ética y religiosa.⁸ El sueño de la religión produce monstruos.

⁷ Ver, *Centesimus annus*, n°13.

⁸ Ver *Centesimus annus*, n° 39.