



Zamagni, Stefano

Heterogeneidad motivacional y comportamiento económico. La perspectiva de la economía civil,
Unión Editorial, Madrid, 2006.

Según parece, Carl Sagan, un científico metido a divulgador, afirmó: “Soy un agregado de agua, calcio y moléculas orgánicas llamado Carl Sagan”. No comparto su fe. Porque a veces sucede que los científicos, en su intento por comprender y controlar lo que estudian, reducen la realidad a las categorías que han usado para estudiarla. Y pueden llegar a convertirse en profetas de la nueva fe que han creado. El eje de este pequeño libro (78 páginas) del profesor Zamagni es un intento de abrir la economía a bienes realmente presentes en la sociedad, pero que, por desgracia, se eliminan del análisis económico. Así se favorece la difusión de una “fe” que excluye del bienestar humano los bienes que no se consideran en los modelos. Y esta exclusión puede llegar a tener repercusiones en toda la sociedad.

En la introducción, Zamagni establece claramente su objetivo (pp. 8-9): “La tesis que me propongo defender en este escrito es que lo que últimamente se encuentra en el origen del reduccionismo económico (...) está en el empleo, a menudo acrítico, (...) de la concepción filosófica, según la cual en la base del actuar económico existiría un individuo que no tendría otras determinaciones que las -bien conocidas- del *homo oeconomicus*”.

El libro analiza los límites del paradigma del *homo oeconomicus*. Este paradigma se basa en una idea evidente: cada persona elige lo que le parece mejor dentro de sus posibilidades. La teoría económica lo traduce a que todo individuo maximiza su función de utilidad restringido por su presupuesto. Y aquí vienen los problemas: hay que deci-



dir qué es lo que interesa a las personas; es decir, qué “variables” se introducen en esa función de utilidad. La dificultad está en que hay “variables” que deberían estar en la función de utilidad pero que no se pueden introducir porque no se ajustan a la idea de función de utilidad. Un ejemplo: es claro que a la mayor parte de las personas les interesa la relación con otras personas, y, en muchas ocasiones, su propia conciencia. Pero estas “variables” no se pueden introducir de modo adecuado en la función de utilidad. Gran parte de la teoría económica actual descarta de hecho estas realidades en sus análisis.

Zamagni presenta una idea del pensamiento italiano de los siglos XV y siguientes que denomina *la economía civil*. Se trata de valorar el papel de la reciprocidad junto al intercambio y a la redistribución en el análisis económico y social. Es ilustrativo ver qué sucede cuando se elimina alguna de estas realidades. Si se elimina la reciprocidad, tenemos el *Welfare-State*, en el que el mercado produce y el Estado redistribuye. Si la eliminada es la redistribución, nos encontramos con un capitalismo benevolente, en el que la redistribución se realiza a través de fundaciones. Por último, sin el intercambio, llegamos a los colectivismos que prescinden del mercado. Zamagni parece insinuar que, si se elimina la reciprocidad en una sociedad, es posible que la tesis de Polanyi -el mercado avanza sobre la desertificación de la sociedad- se haga real. Además parece sugerir también que, si se excluye del análisis económico, favorecerá que se elimine a su vez de la sociedad. En positivo, piensa que, si se introduce en el análisis económico la reciprocidad, puede llegarse a un tipo de sociedad más armónica.

El capítulo dedicado a los juegos evolutivos es un ejemplo de un instrumento de la teoría económica actual que seguiría siendo válido dentro del análisis más amplio de la economía que propone Zamagni. Pero realmente, como indica el título, es una digresión.

Después se centra en el análisis de la reciprocidad. En primer lugar, hace una revisión de la literatura económica sobre este tema. Critica con palabras duras a los que tratan de reducir la reciprocidad al



esquema actual del *homo oeconomicus*: “En esta literatura se engaña, arteramente, sobre el significado del término reciprocidad”. Este concepto no puede reducirse al comportamiento auto interesado, entre otras cosas, porque “las motivaciones y disposiciones en relación con el otro son un ingrediente importante del concepto de reciprocidad”.

Por último, estudia los bienes relacionales. Se trata de bienes que sólo se pueden conseguir de modo conjunto, entre varias personas, como la amistad, el amor, etc. La utilidad que dan estos bienes: 1) depende de la cualidad de la relación que establecen, 2) aumenta con su uso, y 3) depende de la motivación de los otros para establecer la relación. El fundamento de la “utilidad” que proporcionan estos bienes es la autorrealización de la persona. Su ausencia lleva a la infelicidad: “El ‘Chicago man’ es un ser solitario y por tanto infeliz, tanto más cuanto más se preocupa de los otros, desde el momento en que esta solicitud no es más que una idiosincrasia de sus preferencias”.

En definitiva, es un libro interesante. Sobre todo para los que se dedican a la economía. Pienso que aporta material suficiente para que los “creyentes” en que la teoría económica, tal como se practica en la actualidad -el llamado *mainstream*-, no tiene nada esencial que corregir, puedan empezar a dudar de su “fe”.

Francisco Galera

