



<http://dx.doi.org/10.15446/ideasyvalores.v66n165.53225>

RECIPROCIDAD CORDIAL

BASES ÉTICAS DE LA COOPERACIÓN*



CORDIAL RECIPROCITY

THE ETHICAL FOUNDATION OF COOPERATION

PATRICI CALVO**

Universitat Jaume I - Castelló de la Plana - España

.....
Artículo recibido el 27 de noviembre de 2015; aprobado el 29 de enero de 2016.

* Este estudio es parte del Proyecto de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico FFI2016-76753-c2-2-p, financiado por el Ministerio de Economía y Competitividad, y UJI-A2016-04, financiado por la Universitat Jaume I.

** *calvop@uji.es*

Cómo citar este artículo:

MLA: Calvo, P. "Reciprocidad cordial: bases éticas de la cooperación." *Ideas y Valores* 66.165 (2017): 85-109.

APA: Calvo, P. (2017). Reciprocidad cordial: bases éticas de la cooperación. *Ideas y Valores*, 66 (165), 85-109.

CHICAGO: Patrici Calvo. "Reciprocidad cordial: bases éticas de la cooperación" *Ideas y Valores* 66, n.º 165 (2017): 85-109.



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License.

RESUMEN

La ciencia económica preponderante descuidó el estudio de la cooperación humana. Esto se debe a que hay una contradicción entre ser seres racionales con propensión a maximizar el bienestar, por un lado, y la posibilidad de concretar objetivos de beneficio común e implementar procesos relacionales no coercitivos, por el otro lado. Sin embargo, la economía experimental se ha preocupado por hallar explicación a la actitud de reciprocidad que muestran los agentes en distintos juegos de estrategia, ya que posibilita concretar acciones colectivas en las que subyace una intencionalidad compartida que permite cumplir objetivos mutuamente dispuestos. Se busca mostrar cuándo y por qué los seres humanos empiezan a relacionarse con sus semejantes y cuál es el fundamento normativo que logra orientar estos comportamientos.

Palabras clave: cooperación, cordialidad, ética, reciprocidad, reconocimiento.

ABSTRACT

The prevailing economic science has neglected the study of human cooperation. This is due to the existing contradiction between rational beings who seek to maximize wellbeing, on the one hand, and the possibility of materializing objectives for the common good and implementing relational, non-coercive processes, on the other-hand. However, experimental economics has endeavored to find an explanation for the attitude of reciprocity displayed by agents in different strategy games, given that it facilitates collective actions marked by an underlying shared intentionality that makes it possible to achieve mutually established goals. The article seeks to show when and why human beings start relating to their peers and to identify the normative basis that guides these behaviors.

Keywords: cooperation, cordiality, ethics, reciprocity, recognition.

En *The Fable of the Bees: Or, Private Vices, Public Benefits* (1714), Bernard Mandeville describe metafóricamente al ser humano como un animal desencarnado, autointeresado, posesivo, insaciable, astuto y maniatado por sus pasiones y deseos, cuya razón se halla “al servicio de estas y de su instinto de supervivencia” (Mayos 1994 192-193). De ahí que para Mandeville lo que precisa la sociedad para constituirse y desarrollarse plenamente no es un contrato político, sino un mecanismo capaz de satisfacer los deseos e intereses personales de cada uno de los individuos que la componen; es decir, procurar una economía basada en la libertad individual y la competitividad.

Con la publicación de *The Fable of the Bees* se empezó a gestar tanto la *racionalidad perfecta y completa* como el *individualismo metodológico*, pilares fundamentales de la teoría económica moderna. La racionalidad económica parte de la idea de que las personas son por naturaleza meros animales egoístas, seres autointeresados y calculadores que utilizan la razón con el mero objetivo de maximizar su beneficio personal. De esta forma, la cooperación entre agentes –especialmente en un contexto económico– se percibe como una tautología, un sinsentido carente de realidad empírica cuyos esfuerzos por implementarla resultan en todo caso fútiles. Por ello, el método propicio para el estudio del hecho económico es aquel que centra su atención en los individuos y no en los grupos, colectivos o sociedades ni en las relaciones no autointeresadas que estos puedan establecer.

Esta corriente de pensamiento influyó notablemente en la irrupción del movimiento marginalista a partir de 1871. La propuesta de Hermann H. Gossen y desarrollada por Williams S. Jevons, Carl Menger, Léon Walras, Francis A. Edgeworth y Alfred Marshall se destaca por introducir en la teoría el cálculo matemático y el individualismo como fuentes y métodos de estudio del comportamiento económico¹ y como dos aspectos dominantes: un principio de maximización que convirtió el egoísmo en el fundamento de toda conducta racional del agente económico, y un concepto de sustitución al margen que consagró la búsqueda de la eficiencia en el centro de las preocupaciones de la ciencia económica (cf. Etxezarreta 2015 29-36). Con ello, muchas de las cuestiones que tradicionalmente habían formado parte del estudio del hecho económico, como los principios y los valores éticos, las instituciones, o los

1 En *Teoría de la economía política*, publicado por primera vez en 1871, Jevons argumenta sobre la necesidad y posibilidad de construir una teoría económica desde las matemáticas: “Es claro que la economía, si es que ha de ser una ciencia, tiene que ser matemática. [...] La teoría consiste en la aplicación del cálculo diferencial a los conocidos conceptos de riqueza, utilidad, valor, demanda, oferta, capital, interés, trabajo, y todos los demás conceptos cuantitativos que pertenecen a las operaciones cotidianas de la industria” (1998 68-69).

sentimientos y las emociones, fueron poco a poco cayendo en el olvido por su intangibilidad. El problema ahora era dedicar esfuerzos en hallar soluciones plausibles al uso eficiente de los recursos escasos, por lo que todo lo demás quedaba al margen de la reflexión puramente económica, dando paso al llamado neoclasicismo económico.

Desde ese momento, y a pesar de que la ética ha tenido un peso específico en toda la teoría económica –desde Aristóteles hasta Adam Smith–, el proceso de racionalización promovido por la Modernidad apostó claramente por un modelo económico desvinculado del ámbito moral y forjado desde el positivismo y la tecnocracia (cf. Conill 2006 114). Es decir, se centró en el funcionamiento eficiente y la objetividad, manteniéndose al margen de valores, normas y sentimientos morales, y erigiéndose sobre un enfoque egoísta y completo de racionalidad que, como argumenta Amartya Sen, supone un rotundo “rechazo de la visión de la motivación relacionada con la ética” (1989 33).

Sin embargo, a pesar de la impronta del discurso *marginalista* en la perspectiva económica dominante, actualmente son muchas las voces internas y externas que cuestionan sus fundamentos. Este proceso crítico se ha venido fraguando desde que, en 1944, los matemáticos John von Neumann y Oskar Morgenstern introdujeron los *juegos de suma cero con información completa* como método de estudio individual de la conducta del agente económico² –entre otros el dilema del prisionero, el juego del ultimátum o el juego del dictador–. Si bien la teoría de juegos parecía proporcionar una herramienta eficaz para implementar el método científico en el estudio del comportamiento humano en un contexto competitivo como el económico, así como para lograr formalizar la *racionalidad perfecta* sobre la cual se sustenta la teoría neoclásica, la continua proliferación de contradicciones cuya demostración no resultaba posible desde el propio lenguaje de la teoría –puesto que su afirmación suponía la negación de esta y, por consiguiente, su destrucción– abrió una brecha insalvable en su pretensión de completitud.³

Este hecho también ha sido corroborado por algunas ciencias emergentes como la *neuroeconomía* que, al unir la teoría de juegos con imágenes de la actividad cerebral, ha conseguido demostrar empíricamente el importante papel que desempeñan los sentimientos y las emociones en los procesos racionales de toma de decisiones, lo cual abre la puerta a un tipo de cooperación no autointeresada en contextos económicos, que permite pensar en la satisfacción de proyectos

2 La propuesta para utilizar juegos de estrategia como método de estudio del comportamiento humano fue lanzada por Von Neuman y Norgenstern en *Theory of Games and Economic Behavior* (1944).

3 Para conocer más sobre este proceso, véase Calvo (2012b 39-54; 2013b 158-162).

comunes altamente beneficiosos para las partes implicadas (cf. Calvo y González 2013 93-116).

El objetivo del presente estudio será profundizar en el fundamento de la cooperación en los distintos ámbitos de actividad humana, especialmente en el económico. Para ello, en primer lugar se mostrará cómo surge y se desarrolla la cooperación, haciendo hincapié en la capacidad humana de adoptar una perspectiva de *nosotros* para elaborar e implementar proyectos comunes altamente beneficiosos para todos los implicados. En segundo lugar, se mostrará cómo ese *mutuum* no meramente estratégico que permite la cooperación humana se basa en el *reconocimiento cordial* de las competencias y capacidades emotivas, sintientes, dialógicas y comprometidas de los agentes en relación, como propone Adela Cortina en sus últimos trabajos. Finalmente, se propondrá la *reciprocidad cordial* que subyace a una propuesta compasiva de razón como la desarrollada por Cortina como fundamento último de la cooperación, una reciprocidad que tiene en cuenta tanto las emociones y los sentimientos, como el necesario momento ético-crítico que requiere todo comportamiento que desee estar a la altura de lo observado, deseado y exigible por una *sociedad cordial*.

Razón ultra-social: del yo autointeresado al *mutuum* compartido

Tradicionalmente, el estudio sobre la cooperación humana ha carecido de valor para la ciencia económica. Entre otras razones, porque supuestamente la propia lógica de la acción colectiva determina la incapacidad del ser humano para establecer relaciones interpersonales capaces de satisfacer objetivos comunes y ventajosos para las partes implicadas sin un control y una coerción externa adecuada que produzca la confianza necesaria para ello (cf. Olson 1965 1-5).

Sin embargo, durante las últimas décadas, disciplinas como la sociobiología, la economía evolutiva y humanista, y la neuroeconomía han ayudado a generar y desarrollar un intenso y enriquecedor debate sobre los porqués de la cooperación entre agentes económicos, que ha devuelto el altruismo y la reciprocidad al primer plano del estudio del hecho económico (cf. Calvo 2012b 43-54). En este contexto, economistas, sociólogos, antropólogos, biólogos, politólogos, neurocientíficos, psicólogos y filósofos han venido trabajando tanto en la conceptualización de ambos términos como en la observación y desarrollo de estrategias y propuestas aplicables en diferentes ámbitos de la actividad humana, especialmente el económico. Estos enfoques dispares han intentado reafirmar el supuesto egoísmo universal, y han demostrado la inopia que subyace tras un modelo de economía axiomatizado y forjado sobre la supuesta *racionalidad perfecta y completa* del agente económico.

Desde una perspectiva antropológica y coevolutiva, Michael Tomasello muestra que la cooperación aparece en una fase muy temprana de la vida humana, cuando las personas tienen poco más de un año, y que esta se relaciona con la capacidad de ser recíproco, de comprometerse y de abordar un objetivo común, abandonando la perspectiva del *yo* y adoptando la del *nosotros*, comportamientos que no se dan entre los primates más inteligentes (cf. Tomasello 2008 50-70). Por ello sugiere que esta capacidad de relacionarse de manera interpersonal y de carácter mutualista se ha concretado siguiendo tres procesos básicos a lo largo de la evolución biológico-cultural humana: a) el desarrollo de habilidades y motivaciones cognitivo-sociales para comunicarse y coordinar la acción hacia un fin común; b) el desarrollo de un tipo de confianza capaz de posibilitar y sustentar una acción cooperativa no instrumental y no necesariamente diádica; y c) el desarrollo de ciertas prácticas institucionales a nivel grupal, en cuanto que elaboración de un conjunto de normas de uso que regulen y orienten la acción mutua y la toma en consideración de su carácter deóntico, que dirijan y garanticen una acción colaborativa compartida (cf. Tomasello 2008 74-75).

Comparando experimentos con juegos de estrategia realizados a niños, monos y chimpancés –mediante un juego social o un juego del ultimátum adaptado–, Tomasello ha observado que entre los 14 y los 18 meses los niños cooperan y ayudan a los demás de forma altruista. Es decir, lo hacen sin esperar una respuesta equitativa del otro, e incluso sin condicionar la ayuda a la buena voluntad del demandante o a la existencia de algún tipo de parentesco entre ambos. Entre otras, en experimentos con juegos sociales se implementó uno donde un desconocido lanzaba al suelo un objeto personal y le pedía al niño si podía ayudarlo a recogerlo. La mayoría de los niños lo hicieron, aun siendo conscientes de que se trataba de un hecho intencionado, y de que no habría ningún tipo de recompensa por la ayuda ofrecida. Por tanto, el experimento parece indicar que el altruismo en los niños no es producto de alguna forma de socialización, de intercambio cultural o de intervención parental (cf. Tomasello 2008 50), sino que más bien responde a “una inclinación natural por comprender la situación de los otros cuando están en dificultades” (*id.* 34).

Entre los dos y tres años, cuando las capacidades lingüísticas comienzan a desarrollarse, la socialización y la experiencia directa del niño empiezan a tener un papel determinante en sus relaciones con los demás. Durante este periodo, el niño va tomando conciencia del coste de las consecuencias derivadas de una cooperación altruista indiscriminada y desarrolla la facultad de ser recíproco, dirigiendo sus acciones solo sobre aquellos que considera confiables; es decir, sobre quienes tenga buenas razones para pensar que no se aprovecharán de él y que podrán

dar una respuesta equitativa respecto a la ayuda percibida (cf. Tomasello 2008 51 y 67).

Cuando el niño madura en este sentido, de sus relaciones interpersonales emergen formas concretas de cooperación vinculadas con el *altruismo de parentesco*, el *altruismo recíproco* y la *reciprocidad indirecta* en una fase muy primaria, donde las normas y valores de un grupo concreto, el sentido de justicia, la elaboración de juicios de valor y la reputación de uno mismo y de los demás empiezan a jugar un papel crucial en las acciones de ayuda o cooperación. El niño se da cuenta de que sus comportamientos están siendo observados y juzgados por otras personas apoyándose en las normas sociales de la comunidad, por lo que actúa tanto replicando esta actitud como intentando influir o controlar los juicios que emiten los demás sobre él. Es lo que el sociólogo Erving Goffman, padre de la microsociología, definió como *control y manipulación de las impresiones*; aquel proceso dramático por el cual la persona construye su perfil público presentándose ante los demás con la intención de guiar, controlar o redirigir las opiniones que estos se hagan sobre él, y las clases de cosas que él puede y no puede hacer (cf. 1956 1-9).

Es en este periodo de la niñez cuando irrumpe uno de los factores determinantes de la cooperación humana: el *sujeto plural*; es decir, cuando los niños desarrollan su capacidad para reconocer y ejecutar un propósito compartido mutuamente, cuyo desempeño solo tiene sentido si todos colaboran. En experimentos y estudios de campo con primates se ha podido observar que estos no poseen tales capacidades. Saben identificar un objetivo común, como la caza o la defensa del grupo, y colaborar en su satisfacción, pero son incapaces de abordar el proyecto sin abandonar el punto de vista del *yo* (cf. Tuomela 2007 46-64). Si alguien deja de colaborar, continúan adelante sin intentar comunicarse con él para que vuelva a integrarse o para recriminarle su comportamiento. Todo parece indicar que sus comportamientos se hallan vinculados con “una especie de racionalidad instrumental destinada a las ganancias personales del individuo” (Tomasello 2014b 193). No hay, por tanto, *intencionalidad compartida* en el proceso de desempeño.

Los niños entre 14 y 24 meses, empero, se comportan de manera muy diferente, en cuanto que *sujetos plurales* capaces de identificar un objetivo común (nuestro) e implementarlo desde una intencionalidad que es compartida por todos. De ahí que cuando alguien relativo a ese *nosotros* deja de participar, estos inmediatamente se comunican con él para invitarle a continuar colaborando (cf. Tomasello 2014a 80-123; 2014b 189). Para ellos, se trata de un acto necesariamente interdependiente, un fin cuya satisfacción solo tiene sentido y posibilidad si todos los miembros que lo comparten colaboran. Cuando ese *nosotros* se ve violentado por la falta de compromiso de algún implicado, el resto

intenta restablecer la cooperación a través de procesos comunicativos (cf. Warneken y Tomasello 2006 1301-1303). Por consiguiente, para los niños el proyecto carece de sentido desde el punto de vista del yo, lo cual parece indicar que sus comportamientos se hallan mediados por una especie de *racionalidad ultra-social* preocupada por las ganancias del grupo (cf. Tomasello 2014b 188).

A partir de ese momento, conforme se van desarrollando sus competencias comunicativas, cognitivas y ontogenéticas –para asimilar e interiorizar expectativas mutuas de comportamiento–, los niños en edad preescolar no solo acatan las normas socialmente aprehendidas, sino que se convierten en garantes de su cumplimiento, sin que en ello medie ninguna autoridad competente, como los padres o los profesores (cf. Tomasello 2008 59-60). Esto ocurre entre los 3 y los 5 años, cuando toman verdadera conciencia de la existencia de una identidad grupal, una racionalidad social e interdependencia mutua que posibilita la percepción de las normas sociales “como entidades supraindividuales que entrañan fuerza social independientemente de [...] consideraciones instrumentales” (Tomasello 2008 61). Este hecho les permite comenzar a relacionarse con los demás a través de formas de reciprocidad más complejas, como el *egoísmo recíproco*, la *reciprocidad incondicional* en su forma más desarrollada –que da pie a la emergencia de las instituciones–, la *reciprocidad social* y la *reciprocidad fuerte* (cf. Calvo 2012b 133-166), cuyo despliegue exige normas y sentimientos *prosociales* capaces de motivar tanto el proceso cooperativo como el *castigo altruista* de aquellas acciones punibles que no respondan a las expectativas de comportamiento generadas mutuamente (cf. Bowles y Gintis 2011 19; Vaish *et al.* 2010 1661-1668).

Por consiguiente, desde la antropología evolutiva parece sugerirse que los niños pasan de ayudar altruistamente a los demás a cooperar solo con aquellos que demuestran ser confiables, mediante la implementación de diversas formas de reciprocidad. Sin embargo, en tanto adquieren mayor autonomía y conciencia grupal, comienzan a ser capaces de abandonar su inicial perspectiva solipsista y adoptar un compromiso con el *nosotros*, lo cual les permite plantearse “metas comunes con los otros que comprometen normativamente a ambas partes” (Tomasello 2008 123). Es decir, conforme emergen los primeros esbozos de independencia, los niños comienzan a interesarse por la reputación tanto de sí mismos como de los demás, y por las normas sociales implicadas, preocupándose por respetarlas y hacerlas respetar, y por forjarse un *ethos público* vinculado con estas, que guíe, controle o redefina las impresiones que de él pueden recoger o tener los demás; cuestiones que permiten establecer relaciones mucho más complejas y no al alcance de otros animales.

Las normas que impulsan la cooperación, pues, no responden meramente a un respeto a la autoridad o al grupo al que pertenecen y tampoco a una expectativa recíproca de beneficio a medio o largo plazo (cf. Tomasello 2008 63-65), especialmente cuando lo que está en juego es una cooperación no diádica y no directa donde intervienen grandes grupos de personas. Estas normas responden a las emociones positivas y negativas vinculadas con el cumplimiento o violación de los compromisos. Los niños sienten vergüenza y culpa cuando no cumplen las normas, en cuanto castigo por no haber hecho lo que debían, del mismo modo que se indignan cuando son los demás quienes rompen una expectativa recíproca de comportamiento y, por ello, son capaces de reprocharles su actitud y exigirles responsabilidad. Así, las normas cooperativas “proviene del reconocimiento mutuo de nuestra independencia y de las relaciones naturales que tenemos ante nuestras frustraciones y las de los otros” (Tomasello 2008 110).

En todo ello subyace la idea de una *razón ultra-social* o *cooperativa* que permite a las personas establecer y sostener procesos relacionales interpersonales dentro de los distintos ámbitos de actividad humana (cf. Tomasello 2014b 192-193). Una razón que emerge y se desarrolla durante los primeros años de vida del ser humano, permitiéndole comprometerse activamente en el seguimiento y cumplimiento de las normas aprehendidas incluso cuando no existen expectativas de una recompensa implícita, de una reprobación por incumplimiento por parte de una figura con autoridad, o de coste cero para las acciones de castigo hacia quienes no cumplen con las normas. Existe, pues, un horizonte normativo tras la cooperación que va más allá del parentesco, del nepotismo o del potencial instrumental inherente a este tipo de comportamientos, que está ligado al reconocimiento de la dignidad del otro, a la vulnerabilidad de uno mismo y a la estima hacia todo aquello de lo que se tienen buenas razones para valorar. Es decir, concurre un tipo de reciprocidad que escapa a la mera instrumentalización de los sujetos en relación y se adentra en el terreno del reconocimiento, de la cordialidad y de la intersubjetividad, y que es la base de toda cooperación y colaboración interpersonal que quiere estar –por decirlo en palabras de Ortega y Gasset– “a la altura de los tiempos”, con hiperestésica conciencia de la coyuntura histórica” (2004 117).

Razón cordial: del reconocimiento recíproco como posibilidad del *mutuum* compartido

La recurrente presencia de la reciprocidad en los distintos experimentos de laboratorio con juegos de estrategia –incluso en aquellos diseñados arbitrariamente para controlar su advenimiento y evitar la inconsistencia de la teoría– atrajo el interés de un sector importante de

la economía experimental. Desde los años ochenta, esta se preocupó por dilucidar su implementación y posibilidad en un contexto de actividad como el económico.

En este sentido, los estudios provenientes de la economía experimental han servido para mostrar la inconsistencia de la racionalidad completa del *homo oeconomicus*; una propuesta axiomatizada cuya pretensión sigue siendo dar razón de toda realidad económica utilizando su propio lenguaje. Se trata de una propensión a la “relacionalidad”, un concepto abyecto para una teoría preponderante basada en el individualismo metodológico y en la natural propensión de los agentes a maximizar constantemente su beneficio particular. Principalmente, porque su verdad constituye la negación de la propia teoría; es decir, comprobar la reciprocidad significa que el agente racional es autointeresado pero compasivo y emotivo, individualista pero cooperativo.

Además, los estudios han revelado que su inclusión en la base de la información fuerza la búsqueda de una racionalidad capaz de promover la heterogeneidad motivacional observable en el comportamiento del agente económico. En cuanto elemento básico para generar y sustentar las relaciones interpersonales, la reciprocidad abre la puerta a una satisfacción de equilibrios altamente beneficiosa para todos los implicados; es decir, posibilita que los agentes puedan plantear y concretar objetivos comunes desde una perspectiva del *nosotros*, donde las partes en relación son capaces de comprometerse normativamente en su desempeño. Sin embargo, tales logros requieren de una racionalidad que valore la capacidad de sentir de las personas en relación, cosa que la *racionalidad perfecta y completa* de la teoría tradicional no hace.

Al respecto, cabe destacar diferentes propuestas de racionalidad económica que, como la *racionalidad limitada* de Herbert A. Simon, la *racionalidad emotiva* de Elinor Ostrom o la *racionalidad comprometida* de Sen, dan razón de la posibilidad de concretar en la práctica una cooperación no instrumental, capaz de satisfacer un máximo beneficio para todas las partes en relación.

En primer lugar, la *racionalidad limitada* propuesta por Simon en “*Behavioral Model of Rational Choice*” (1955) admite la impronta que dejan los sentimientos y las emociones humanas en las acciones y decisiones de los agentes económicos. Este hecho permite pensar en la posibilidad de la cooperación humana, pero solo parcialmente. Al reconocer los sentimientos y las emociones como elementos externos a la razón, la *racionalidad limitada* inhibe la posibilidad tanto de concretar un *mutuum* desde el cual poder plantear fines comunes altamente beneficiosos para los participantes, como adquirir los compromisos necesarios para su desempeño (cf. Calvo 2013b 157-170).

En segundo lugar, la *racionalidad emotiva* que subyace a la propuesta teórica de Ostrom bebe de la propuesta de *racionalidad limitada* de Simon pero va más allá, al contemplar como racional la heterogeneidad motivacional que caracteriza el comportamiento de los agentes económicos (cf. Calvo 2012a; Ostrom 1998, 2000, 2003 y 2012). Esta permite, entre otras cosas, plantear y concretar objetivos comunes desde la perspectiva del *nosotros*. Ostrom, por tanto, considera racional el interés por el bienestar tanto de uno mismo como de los demás, puesto que solo a través de ambos momentos es posible un equilibrio óptimo entre los agentes.⁴

En tercer lugar, la *racionalidad comprometida* desarrollada por Sen (1986, 2000 y 2009), desde el punto de vista del enfoque de las capacidades plantea la necesidad de tener en cuenta los sentimientos y las emociones que emanan tanto de la preocupación de los agentes por el bienestar propio y de los demás en todo proceso racional de toma de decisiones, como de aquellos compromisos relacionados cuyas buenas razones los hacen merecedores de valor y respeto con independencia de su precio de mercado, de los beneficios que produzcan o del coste personal que genere su defensa.

Desde esta perspectiva, Sen propone una racionalidad estructurada alrededor de tres niveles complementarios: autointeresado, simpático y comprometido. Por un lado, Sen califica el interés personal como extraordinariamente fructífero por la fuerza motivacional que posee (cf. 2000 313). También considera que este hecho resulta insuficiente para explicar todo comportamiento observable en un contexto económico (cf. Sen 2000 323-324), así como para justificar que este debe quedar reducido solo a la utilidad (cf. Sen 1997 65) o constreñido al bienestar de uno mismo (cf. Sen 2000 323). De ser así, la teoría económica estaría encumbrando la figura de un tonto racional, un simple “retrato mental desde el punto de vista social” (cf. Sen 1986 202). Por ello, Sen cree que es necesario reconstruir una estructura más realista de la racionalidad humana:

La teoría económica se ha ocupado mucho de este tonto racional arrellanado en la comodidad de su ordenamiento único de preferencias para todos los propósitos. Necesitamos una estructura más compleja para acomodar los diversos conceptos relacionados con su comportamiento. (1986 202)

4 En este sentido, Ostrom argumenta que si la racionalidad se interpreta desde el criterio del máximo beneficio posible, no tiene sentido que el discurso económico marginalice aquellas emociones que permiten equilibrios óptimos, cuyo desempeño es muy superior al observado en aquellos comportamientos meramente egoístas (cf. 1990, 2000, 2003, 2012).

Desde este planteamiento, Sen propone la posibilidad de que el interés por el bienestar de uno mismo admita el interés por el bienestar de los demás como factor determinante de su desempeño (*cf.* 1986 187; 2000 323). Se trata de un nivel donde los sentimientos morales, y no solo el cálculo de costes-beneficios, juegan un papel decisivo en el comportamiento y la toma de decisiones racionales. Esta posibilidad rompe con la presunta autosuficiencia del individualismo, lo cual restituye para el agente económico la realidad social –a la que subyacen el sentido y la legitimidad de sus comportamientos– y en la cual desarrolla sus planes de vida buena en relación con los demás.

Ahora bien, para Sen esta dimensión simpática tampoco logra dar razón de algunos comportamientos observados en el ámbito económico. Por ejemplo, aquellos en los cuales los agentes asumen costos elevados por sus decisiones, lo cual repercute negativamente en su propio bienestar. Este hecho muestra la existencia de una dimensión comprometida de la razón económica que va más allá del interés personal –ya sea por egoísmo o simpatía–, y que da sentido a los sacrificios que los individuos realizan para satisfacer cuestiones como la justicia social o el bienestar de la comunidad (*cf.* Sen 2000 324).

Por consiguiente, Sen entiende que la racionalidad económica puede admitir perfectamente un enfoque ético de conducta como modelo de comportamiento alternativo. En primer lugar, porque los valores, los compromisos, las normas y los sentimientos morales juegan un papel determinante para la economía contemporánea, a pesar del evidente ostracismo al que ha sido sometido en los últimos siglos (*cf.* Sen 2000 323-329). Y, en segundo lugar, porque admitir modelos de comportamiento que no se interpretan exclusivamente desde el autointerés mantiene una mayor correspondencia con la realidad social del agente económico, y supone, además, un enfoque de economía mucho más rico y fructífero en todos los sentidos (*cf.* Sen 1989 68-74). Como el propio economista reconoce, no se le puede atribuir todo logro de la economía moderna a un sistema dependiente de seres egoístas movidos únicamente por la maximización del bienestar personal. Hay mucho más detrás de su comportamiento, actitud o decisión, y la ética es una parte constitutiva de sus preferencias (*cf.* Sen 2000 315).

En las propuestas de racionalidad desarrolladas por Simon, Ostrom y Sen subyacen aspectos comportamentales, emotivos y comunicativos que dan razón de la cooperación humana en ámbitos de actividad tan poco favorables como el económico. Entre otras cosas, estos muestran que los sentimientos y emociones juegan un papel crucial en todo proceso racional de toma de decisiones; que la relacionabilidad interpersonal emerge y se desarrolla gracias al compromiso de los agentes con aquello que tiene buenas razones para valorar; y que las personas son capaces de

castigar comportamientos que violan los valores, normas y principios implicados en la relación establecida, aun cuando tal actitud implique un alto coste personal.

Estas cuestiones apuntan hacia el altruismo humano, no biológico, y acercan la racionalidad económica al punto de vista moral necesario que posibilita la relacionalidad: el reconocimiento recíproco. En este sentido, desde la economía experimental se ha logrado observar el papel que juega el altruismo en el ámbito práctico a través de algunos de los comportamientos recíprocos más desarrollados, como la *reciprocidad fuerte* (cf. Bowles y Gintis 2001; 2003; 2008; 2006 y 2011) o la *reciprocidad social* (cf. Ostrom 2003). Este comportamiento permite punir –ya sea para disuadir, castigar o corregir– aquellas acciones que violan expectativas mutuas de comportamiento, por ejemplo, en una acción cooperativa que tiende a la satisfacción de cualquier meta común dispuesta por los participantes.

Desde este punto de vista, el altruismo implicado en la cooperación humana se muestra en parte diferente del altruismo biológico observable durante el primer año de vida de los infantes. Especialmente porque este no deviene exclusivamente de preferencias comportamentales evolutivamente seleccionadas y genéticamente heredadas, sino del reconocimiento mutuo de quienes, como diría Cortina (cf. 2007a; 2007b; 2010; 2014), se ven y se sienten como *interlocutores cordiales*, con capacidad para emocionarse por uno mismo y por los demás, para sentir y apreciar todo aquello cuyas buenas razones lo convierten en valioso, y para dialogar y llegar a acuerdos acerca del sentido de las cosas del mundo vital en el que desarrollan sus máximos de felicidad en relación con los demás.

Este *reconocimiento cordial* del que habla Cortina (2010), que también acontece gracias a la reciprocidad, se convierte de este modo en condición de posibilidad de la cooperación en los distintos ámbitos de actividad humana. De él proceden aquellas expectativas mutuas sobre la dignidad y capacidad de las partes en relación, que permiten tanto poner en marcha procesos de diálogo que den razón de los acuerdos alcanzados, como castigar altruistamente a aquellos que se aprovechan de los demás en beneficio propio. Por consiguiente, el altruismo implicado en la cooperación emerge de las expectativas razonables de las partes implicadas sobre la capacidad humana para abordar la realidad relacional desde la libertad, el *mutuum*, el compromiso, el diálogo y la reciprocidad, y permite implementar una cooperación interpersonal capaz de generar *equilibrios* óptimamente beneficiosos para todos los agentes en relación.

Esta perspectiva de la relacionalidad muestra que la *racionalidad supra-social* vinculada a los procesos cooperativos de la especie humana

tiene en el *mutuum* compartido uno de sus aspectos dominantes, como señaló Antonio Genovesi en el siglo XVIII (cf. 1786 199-200) y apunta Tomasello también (cf. 2008; 2014b). Pero también hace hincapié en que esa *nosotridad* no es suficiente para explicar la cooperación humana. El planteamiento y ejecución de fines con *intencionalidad compartida* implica necesariamente una *relacionalidad afectiva*, desde la cual se aprecia tanto el valor de los otros en relación como la toma en consideración de lo *mutuo* por encima de lo *propio*; una *relacionalidad dialógica* desde la que es posible llegar a entenderse sobre las metas comunes y los compromisos implicados en su desempeño; y una *relacionalidad sentiente* capaz de promover el interés hacia la implementación del proceso, el respeto y la responsabilidad por los compromisos alcanzados.

En definitiva, se trata de una *relacionalidad cordial* como la que subyace al enfoque de razón desarrollado por Cortina, donde la participación se nutre tanto de la motivación que emana de la posible satisfacción de un máximo beneficio, como del sentido que le da el mutuo reconocimiento de la dignidad y el vínculo humano, y de la capacidad de las partes para llegar a acuerdos y responsabilizarse de los compromisos adquiridos. Es decir, un enfoque de cooperación humana que se apoya en un tipo concreto de reciprocidad (cordial) y en el compromiso kantiano de respeto mutuo a la dignidad del otro (cf. MS AK VI 221-224), en cuanto “seres capaces de reconocerse recíprocamente el derecho a pactar y el deber de cumplir los pactos” (Cortina 2010 118-119).

Reciprocidad cordial: de la *relación compasiva* como fundamento de la cooperación

Durante las tres últimas décadas, la teoría de juegos evolutivos y la antropología evolutiva han aportado datos e información relevante acerca de la posibilidad de la cooperación humana en espacios tan supuestamente adversos para ello como la economía. Sus estudios indican que el modelo preponderante ha sido cortado con un patrón cuya correspondencia con la realidad es extremadamente frágil o ingenua, solo atribuible a un conjunto muy minoritario de personas que, paradójicamente, mantiene una función social relacionada con la cooperación: ayudar a cohesionar los grupos que llevan a cabo acciones colectivas mutuamente beneficiosas para todas las partes implicadas y/o afectadas (cf. Bowles y Gintis 2011 22-24). La mayoría de la gente parece dotada de una heterogeneidad motivacional y comportamental, y de una capacidad de compromiso con aquello que tiene buenas razones para valorar y defender que, desde hace miles de años (cf. Mediavilla 2015 24), les ha permitido diseñar, desarrollar y fomentar diferentes comportamientos recíprocos –más o menos egoístas o altruistas, más o menos condicionados

o incondicionados– capaces de hacer emerger la cooperación entre humanos en diferentes contextos y circunstancias.

Como afirma Tomasello, la cooperación humana surgió hace alrededor de 500.000 años en un momento crítico para la supervivencia del grupo (cf. Mediavilla 2015 24). Los homínidos –*heidelbergensis*, *rhodesiensis*, *antecessor*, etc.– comprendieron que lograr y potenciar la cooperación les ofrecía una ventaja competitiva en un momento de escasez, y esta era accesible gracias a dos cuestiones básicas: la capacidad empática de los participantes hacia quienes mantienen comportamientos recíprocos, mucho mayor con la gente del grupo, y el reparto justo de los logros obtenidos. Esta emergencia de la cooperación remite a una versión primaria de la *reciprocidad egoísta* descrita y demostrada por el economista evolutivo Robert Frank en *Passions within Reason: The Strategic Role of the Emotions* (1988), donde las personas a lo largo de sus vidas se van granjeando una reputación de reciprocidad que, llegado un caso extremo de necesidad, les ofrezca la posibilidad de ser incluidas en aquellas redes de relacionalidad que ofrecen mayores posibilidades de subsistencia.

Con el tiempo se va desarrollando este tipo de reciprocidad egoísta, al mismo tiempo que emergen otras formas de cooperación que, basadas en enfoques de reciprocidad mucho más complejos, permiten satisfacer intereses no necesariamente vinculados con la posibilidad de subsistencia en casos de extrema presión evolutiva. Entre ellas destaca el *altruismo recíproco o reciprocidad débil*, propuesto por el biólogo Robert Trivers y el economista James Friedman en 1971 y desarrollado por el politólogo Robert Axelrod en 1984. Se trata de un comportamiento estratégico donde se asumen los costes presentes derivados de ayudar a otros siempre y cuando existan expectativas razonables de un retorno futuro en caso de necesidad. También la *reciprocidad indirecta* propuesta por el biólogo Richard D. Alexander en 1987 y desarrollada por Robert Sugden (1986). En este caso se trata de una cadena invertida de comportamientos estratégicos, donde se ofrece ayuda a quienes han demostrado una actitud similar con otras personas. El objetivo no es que les sea devuelta la ayuda, sino forjarse una buena reputación como seres recíprocos para que otros lo consideren digno de ser ayudado. Del mismo modo, la reciprocidad fuerte descubierta a finales del siglo xx y desarrollada durante los últimos veinte años por, entre otros, Samuel Bowles y Herbert Gintis (2001, 2003, 2008 2006 y 2011) desde la economía evolutiva, y Ernst Fehr y Urs Fischbacher (cf. Fehr *et al.* 2002; Fehr y Fischbacher 2005; Morishima *et al.* 2012; Von Dawans *et al.* 2012) desde la neuroeconomía. Se trata de la tendencia a colaborar con quienes actúan de forma similar, y a castigar por el bien del grupo o la sociedad comportamientos no respetuosos con las normas sociales o morales implicadas, aun cuando tal conducta

conlleve un coste personal muy elevado. También la *reciprocidad institucional* trabajada a partir de la ética económica y empresarial.⁵ Se trata de una forma indirecta de relacionalidad que, basada en el acto de ofrecer ayuda a otras personas a cambio de que esta redunde beneficiosamente en el desarrollo y enriquecimiento de una institución concreta de la que se es y se sabe parte, exige la asunción de costes por parte del prestador de la ayuda (cf. Calvo 2012b). Y finalmente la *reciprocidad transitiva* propuesta y desarrollada por Stefano Zamagni (cf. 2006; 2008; 2009; 2010 y 2014) desde la economía humanista, aquella acción de empoderar que produce en el otro una respuesta comportamental fruto de la gratitud por la ayuda percibida, ya sea en cantidad o en calidad, desde la cual es posible establecer relaciones que tienden a la autorrealización de las partes implicadas.

Los modelos de reciprocidad observados y/o propuestos desde distintas disciplinas muestran cómo, más allá de un mero intercambio de equivalentes regulado por coerción externa, el ser humano es capaz de establecer relaciones beneficiosas con sus semejantes en un contexto de acción tan competitivo y supuestamente individualista como el económico. Sin embargo, la gran mayoría de estos enfoques adolecen de un marco de referencia capaz de orientar tales conductas recíprocas hacia el horizonte de actuación que les da sentido y legitimidad. Y las que sí lo han intentado, como la *reciprocidad fuerte* de Bowles y Gintis, entre otros, y la *reciprocidad transitiva* de Zamagni (cf. Calvo 2013a), no profundizan suficientemente. Por un lado, la *reciprocidad fuerte* queda varada en una ética funcional (cf. Gintis 2000; 2010), interesada principalmente en dilucidar el papel de las normas morales y sociales en la emergencia y correcto desarrollo de conductas colaborativas en una sociedad concreta. Por otra, la *reciprocidad transitiva* no va más allá de una importante pero insuficiente ética de la virtud o del perfeccionamiento preocupada por dilucidar prudentemente qué virtudes y emociones son parte constitutiva de un carácter excelente de acuerdo con los intereses de una sociedad concreta para, entre otras, permitir a los implicados desarrollar sus planes de vida buena en relación con los demás (cf. Zamagni 2008; 2009; 2010 y 2014).

Precisamente, implementar en la práctica un tipo de reciprocidad como el que subyace al enfoque de *ethica cordis* desarrollado por Cortina en sus últimos trabajos (cf. 2007a, 2007b; 2010; 2011 y 2013), permitiría a mi juicio introducir el punto de vista moral posconvencional necesario en los distintos enfoques de reciprocidad observados y desarrollados desde la sociobiología, la economía evolutiva, la economía humanista

5 La *reciprocidad institucional* está siendo estudiada en el ámbito de la filosofía moral a través del Proyecto de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico FI2013-47136-C2-2-P.

o la filosofía moral, para, desde ahí, orientar los comportamientos implícitos hacia su necesaria legitimidad moral y sentido social. Varias cuestiones apuntan en este sentido.

En primer lugar, la palabra reciprocidad procede del latín *reciprocitas*, *-atis*, cuya raíz *reciproc* está relacionada con el verbo *reciprocare*, que viene a significar “relación de ida y vuelta” (*re*-iteración y *procurare*, hacer obtener). Por tanto, etimológicamente el término muestra que la concreción fáctica de la reciprocidad exige dos momentos complementarios e insolubles: el acto de ofrecer (algo) y el acto de responder (de algo); ambos recíprocos, puesto que mantienen expectativas de producir una respuesta comportamental en el otro.⁶

En segundo lugar, para que alguien ponga en marcha un acto de ofrecer algo para establecer una relación recíproca, es necesario que previamente haya generado expectativas razonables sobre la capacidad de respuesta adecuada del otro. Estas expectativas se generan mediante la información directa o indirecta disponible sobre la tendencia de las partes a comportarse recíprocamente (*cf.* Ostrom 2003 19-79) o, cuando no es el caso, a través del reconocimiento mutuo de la dignidad y vincularidad que emana de la capacidad comunicativa y emotiva de las partes relacionadas o potencialmente relacionables.

En tercer lugar, la reciprocidad que está detrás de las expectativas razonables que emergen de la información directa o indirecta sobre la reputación de las partes vinculadas o vinculables se encuentra relacionada con los distintos comportamientos observados por la economía, la sociología, la antropología, la biología o la filosofía, como el altruismo recíproco, la reciprocidad indirecta, la reciprocidad social, la reciprocidad fuerte, la reciprocidad incondicional, la reciprocidad transitiva y la reciprocidad institucional, entre otros. Mientras que la reciprocidad implicada en la posibilidad de generar expectativas razonables, cuando las partes potencialmente vinculables no disponen de información previa, directa o indirecta, sobre la propensión del otro a la reciprocidad, está relacionada con el reconocimiento de la dignidad y capacidad de hacer vínculos que subyace a la capacidad comunicativa y emotiva de las partes potencialmente vinculables.

En cuarto lugar, para que la reciprocidad se concrete en la práctica, es decir, para que los actos de dar con razones (nivel proposicional) y responder adecuadamente (nivel de respuesta) se den *de facto*, es preciso que se concrete otro acto: el de la aceptación de la propuesta. Este nivel intermedio permite reconstruir las condiciones de posibilidad de la reciprocidad, de las cuales emana, entre otras cosas, la justificación

6 La RAE define la reciprocidad como “Correspondencia mutua de una persona o cosa con otra” (2014).

tanto de la aceptación como del rechazo de la propuesta de colaboración. A saber:

1. *Claridad*: el que recibe la propuesta de colaboración a través de un recurso tiene que conocer cuáles son las razones que le subyacen. Es decir, entender que se trata de una acción recíproca, no meramente altruista, cuya aceptación exige una respuesta adecuada.
2. *Realidad*: el que recibe la propuesta de colaboración a través de un recurso tiene que sopesar si esta se encuentra alineada con sus proyectos de vida buena. Si el proyecto no guarda relación con su realidad, aceptar la ayuda y comenzar con el proceso relacional puede ser baladí o contraproducente para su propio bienestar.
3. *Motivación*: el que recibe la propuesta de colaboración a través de un recurso tiene que valorarla como interesante y deseable para querer participar comprometidamente en el proceso relacional. Muchas veces se rechazan las ayudas por las consecuencias derivadas, por el grado de atadura que conllevan, o por los sentimientos negativos que generan.
4. *Justicia*: el que recibe la propuesta de colaboración a través de un recurso emite juicios morales sobre quien propone, la propuesta, el recurso, el proyecto y las consecuencias del proceso relacional. Si la propuesta o recurso procede del narcotráfico o del crimen organizado, por ejemplo, el receptor puede rechazar la colaboración al entender que esta viola una expectativa legítima de comportamiento, aunque las consecuencias que se deriven de la relación sean altamente beneficiosas para él. En este nivel entra en juego el reconocimiento cordial, cuyo desprecio genera sentimientos negativos que empobrecen, limitan o destruyen la relación posible o existente. Entre otros, hastío, odio o vergüenza en el receptor, como argumenta Richard Sennett (cf. 2005 101-126).

En quinto y último lugar, si se rompe alguna de las condiciones de posibilidad –*claridad, realidad, motivación y justicia*–, se corre el riesgo de que el receptor no acepte la ayuda y la relación no se dé *de facto*.⁷ Sin embargo, la reciprocidad que subyace al reconocimiento mutuo de la dignidad y la capacidad de hacer vínculos de las partes se comporta de forma diferente al resto de enfoques de reciprocidad observados en el ámbito práctico, puesto que el hecho de no reconocer al otro como un valor absoluto o el estrecho vínculo que los une implica inhumanidad y,

.....
7 Cuando se duda o se rompe alguna de las condiciones, existe la posibilidad de enriquecer o restablecer la colaboración a través de un proceso de diálogo que permita aclarar, adecuar, motivar o argumentar según sea la expectativa cuestionada.

por tanto, se convierte en una acción despreciable y reprochable que no tiene justificación posible. Es, por consiguiente, una reciprocidad no solo realizable, sino moralmente exigible, que, como diría Cortina, ancla sus raíces en el terreno de la intersubjetividad (cf. 2007b y 2010).

Estas cinco cuestiones muestran la potencialidad de la *reciprocidad cordial* como horizonte de sentido moral de la cooperación. Se trata de aquel acto recíproco que está detrás de la posibilidad del *reconocimiento cordial* abordado en este trabajo; ese momento previo a la relación donde las partes potencialmente vinculables o vinculadas reconocen su dignidad y el estrecho vínculo que las une, así como las mutuas capacidades comunicativas y emotivas para llegar a entenderse y comprometerse sobre el marco de actuación y el desempeño de objetivos particulares, colectivos o universalizables en cualquier ámbito de actividad humana. Este enfoque de reciprocidad constituiría el límite moral de toda propuesta de reciprocidad que humanamente se precie, marcando los mínimos de reconocimiento y respeto entre las partes implicadas y/o afectadas, sin los cuales no es posible construir una relación interpersonal que procure el beneficio particular, colectivo o general con sentido social y moral.⁸

Al respecto, cabe destacar diferentes rasgos básicos de esta reciprocidad cordial:

1. *Bidireccional*: se trata de una relación interpersonal y bidireccional que se sustenta en el respeto mutuo hacia las capacidades emotivas, sintientes y dialógicas de uno mismo y de los otros, y la participación activa de las partes.
2. *Compasiva*: es una reciprocidad cuyo germen se encuentra en el desarrollo de una *razón compasiva*, donde lo racional es aquello que combina los argumentos emotivos, sintientes y dialógicos de los implicados en los procesos de satisfacción de un objetivo propio o mutuo.
3. *Incondicional*: es una reciprocidad sustentada en relaciones de libertad, donde no existe coerción externa posible que obligue a las partes a cumplir con los compromisos de reconocimiento alcanzados. Por tanto, se trata de un enfoque basado en expectativas

8 La reciprocidad fuerte, mediante las normas sociales y morales, la reciprocidad transitiva, mediante las virtudes y el reconocimiento afectivo, también intentan reconstruir el marco normativo de la cooperación. Lo que aporta la *reciprocidad cordial* es otro momento importante y complementario del *reconocimiento mutuo*: el de la dignidad de las personas, en cuanto capacitadas para dialogar y llegar a acuerdos sobre la legitimidad moral de las normas sociales aplicadas o aplicables. Sin este *reconocimiento comunicativo*, no vamos a poder saber qué normas son moralmente válidas, y sin el *reconocimiento afectivo* no vamos a querer saber qué es lo justo. Ambos momentos son necesarios y complementarios, como bien dice Cortina (2007a; 2007b; 2010 y 2014).

mutuas de comportamiento, cuyo sentido y legitimidad le otorgan fuerza de vínculo y obligación; pero no legal, sino moral.

4. *Incondicionada*: es una relación cuya concreción no se halla limitada a la respuesta proporcional del otro. Es decir, aunque exista un *otro* que no reconozca a los demás en su dignidad, los demás sí reconocen en él su valor como persona, puesto que la relación se encuentra intrínsecamente ligada con el reconocimiento mutuo de quien se halla ante un *otro* que es absoluto; un fin en sí mismo que aporta buenas razones para desear que se preserve dignamente.
5. *Vital*: es una reciprocidad que hunde sus raíces en el mundo de la vida, vinculando su sentido e inviolabilidad a las experiencias de reconocimiento mutuo sobre aquellas formas de vida concretas y *ethos* particulares.
6. *Comunicativa*: es una reciprocidad que se alimenta y enriquece del compromiso y la participación activa y dialógica de todos los implicados y/o afectados.
7. *Inclusiva*: es una reciprocidad que dirige su atención sobre todos los seres humanos, sin distinción, con independencia de las diferencias y particularidades de cada uno de ellos y de cuáles sean sus máximos de felicidad.
8. *Universal*: es una reciprocidad que mantiene una perspectiva intersubjetiva y universal; es decir, que sus expectativas en juego no responden al interés particular y estratégico de individuos y sociedades concretas, sino al general y legítimo que puedan tener todos los seres que merezcan ser considerados en su dignidad, y cuyo desempeño tiene efectos positivos sobre todas las sociedades humanas y sus ciudadanos.

A través de estos rasgos básicos, la *reciprocidad cordial* se postula como condición de posibilidad de la emergencia, desarrollo y desempeño de una cooperación no meramente estratégica capaz de obtener óptimos beneficios en contextos económicos. El reconocimiento y el respeto activo por lo reconocido generan vínculos sólidos entre las partes, que posibilitan una relacionalidad que tiende a la satisfacción de un máximo beneficio económico, ya sea propio o mutuo. Todo comportamiento recíproco que desee emerger y desarrollarse adecuadamente, autointeresado o no, debería partir de ese mínimo de dignidad que constituye el mutuo reconocimiento de hallarse frente a seres capaces de dialogar, valorar, emocionarse, actuar y comprometerse en cualquier ámbito de actividad, incluso el económico; de relacionarse cordialmente en busca de sentido sobre las distintas cosas, experiencias, proyectos y decisiones del mundo vital.

Conclusiones

Todas las cuestiones apuntadas en este estudio muestran la importancia, en términos de la posibilidad de la cooperación humana, del nivel racional de los compromisos que propone Sen. En ese nivel se reconoce explícitamente el valor del altruismo humano en un contexto como el económico, pero sin olvidar implícitamente el papel que desempeña la reciprocidad, tanto en la emergencia de aquellos compromisos que permiten actuar de una determinada forma –incluso cuando los costes de tal comportamiento sean elevados para el individuo o grupo–, como en el establecimiento de relaciones robustas y sostenibles capaces de generar altos beneficios.

Como muestra Tomasello, el altruismo parece ser una capacidad innata del ser humano que aparece durante sus primeros años de vida, pero que se desarrolla en relación con aquello por lo que se tienen buenas razones para valorar y defender, y por las expectativas recíprocas de comportamiento que generan y desarrollan los seres humanos a través de sus relaciones interpersonales y experiencias compartidas. Por consiguiente, se trata de una competencia que, si bien al principio permite ayudar a aquellos semejantes que no guardan relación de parentela o amistad, sin expectativas de recompensa, con el tiempo termina siendo reconfigurada como un mecanismo válido para operativizar relaciones basadas en la reciprocidad, en cuanto que corrector y disuasorio de malas prácticas colaborativas. Un comportamiento cuyos altos costes son vistos por la comunidad como un bien común. Pero, además, esta competencia también se postula como una posibilidad de generar y potenciar relaciones recíprocas, siempre y cuando las partes en relación reconozcan y respeten la dignidad y la capacidad mutua de hacer vínculos. Es decir, aunque una acción no espere respuesta del otro, puede generar, por responsabilidad o gratitud, una respuesta comportamental adecuada del receptor u observador del acto.

En definitiva, la reciprocidad se constituye como condición de posibilidad de aquellos *equilibrios* óptimos capaces de generar altos beneficios entre los implicados y/o afectados. Ahora bien, una cosa son las distintas relaciones de reciprocidad que son capaces de establecer y abordar con éxito los agentes en relación según sea el caso, y otra muy distinta es el marco que permite orientar el desarrollo de estos comportamientos altamente beneficiosos para los implicados, sin perder el horizonte de actuación que les da sentido de existir y, por consiguiente, legitimidad moral y social para actuar. Todo comportamiento recíproco que desee estar a la altura de una *sociedad cordial* –madura, emotiva, sintiente, dialógica y comprometida– debería partir de ese mínimo que constituye el reconocimiento mutuo de hallarse frente a seres capaces de dialogar, valorar, emocionarse, actuar y comprometerse en cualquier

ámbito de actividad, incluso el económico; de *relacionarse cordialmente* en busca de sentido sobre las distintas cosas, experiencias, proyectos y decisiones del mundo vital.

Así, independientemente de su interés, los distintos enfoques de reciprocidad que los individuos hacen valer para relacionarse con los demás, como el altruismo recíproco, la reciprocidad indirecta, el egoísmo recíproco, la reciprocidad social, la reciprocidad fuerte, la reciprocidad institucional, la reciprocidad incondicional o la reciprocidad transitiva, entre otras, deberían partir de ese mínimo que representa el reconocimiento de la dignidad y vincularidad de los agentes en relación; es decir, desde una *reciprocidad cordial* que les permita estar a la altura de una *sociedad cordial*, que reconoce y respeta activamente las capacidades comunicativas y afectivas de sus ciudadanos.

Bibliografía

- Alexander, R. *The Biology of Moral Systems*. New York: Aldine, 1987.
- Axelrod, R. *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books, 1984.
- Bowles, S., y Gintis, H. “¿Ha pasado de moda la igualdad? El *homo reciprocans* y el futuro de las políticas igualitarias.” *Razones para el socialismo*. Eds. Roberto Gargarella y Félix Ovejero. México: Paidós, 2001. 171-194.
- Bowles, S., and Gintis, H. “The Origins of Human Cooperation.” *The Genetic and Cultural Origins of Cooperation*. Ed. Peter Hammerstein. Cambridge, MA: MIT Press, 2003. 429-444.
- Bowles, S., and Gintis, H. “*Homo Economicus* and *Zoon Politikon*: Behavioral Game Theory and Political Behavior.” *The Oxford Handbook of Contextual Political Analysis*. Eds. Robert Goodin and Charles Tilly. Oxford: Oxford University Press, 2008. 172-186. <http://dx.doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199270439.001.0001>
- Bowles, S., and Gintis, H. *A Cooperative Species. Human Reciprocity and its Evolution*. Princeton: Princeton University Press, 2011. <http://dx.doi.org/10.1515/9781400838837>
- Calvo, P. “Cooperación y sentimientos morales en el enfoque de racionalidad económica de Elinor Ostrom. Una mirada crítica de la teoría de juegos.” *XIX Congrés Valencià de Filosofia*. Ed. Enric Casaban. Valencia: SFPV, 2012a. 425-441.
- Calvo, P. “Racionalidad económica: aspectos éticos de la reciprocidad.” Diss. Universitat Jaume I, 2012b.
- Calvo, P. “Economía civil desde una ética de la razón cordial.” *CIRIEC* 79 (2013a): 115-143.
- Calvo, P. “Neuro-racionalidad: heterogeneidad motivacional y compromiso moral.” *Daimon* 59 (2013b): 157-170.
- Calvo, P., y González, E. “Neuroeconomía, ¿un saber práctico?” Ética y neurociencias: la aportación a la política, la economía y la educación. Eds. Domingo García-Marzá y Ramón A. Feenstra. Castelló de la Plana: Publicacions de la Universitat Jaume I, 2013. 94-116.

- Conill, J. *Horizontes de economía ética*. Madrid: Tecnos, 2006.
- Cortina, A. "Ethica cordis." *Isegoría* (2007a): 113-126. <http://dx.doi.org/10.3989/isegoria.2007.i37.112>
- Cortina, A. *Ética de la razón cordial. Educar en la ciudadanía en el siglo XXI*. Oviedo: Nobel, 2007b.
- Cortina, A. *Justicia cordial*. Madrid: Trotta, 2010.
- Cortina, A. "Ciudadanía democrática: ética, política y religión." *Isegoría* 44 (2011): 13-55. <http://dx.doi.org/10.3989/isegoria.2011.i44.718>.
- Cortina, A. "Ética del discurso: ¿un marco filosófico para la neuroética?" *Isegoría* 48 (2013): 127-148. <http://dx.doi.org/10.3989/isegoria.2013.048.07>
- Cortina, A. *¿Para qué sirve realmente la ética?* Barcelona: Paidós, 2014.
- Etxezarreta, M. *¿Para qué sirve realmente la economía?* Barcelona: Paidós, 2015.
- Fehr, E., and Fischbacher, U. "The Economics of Strong Reciprocity." *Moral Sentiments and Material Interests. The Foundations of Cooperation in Economic Life*. Eds. Herbert Gintis, Samuel Bowles, Robert Boyd and Ernst Fehr. Cambridge, MA: MIT Press, 2005. 151-191.
- Fehr, E., Fischbacher, U., and Gächter, S. "Strong Reciprocity, Human Cooperation and the Enforcement of Social Norms." *Human Nature* 13.1 (2002): 1-25.
- Frank, R. H. *Passions within Reason: The Strategic Role of the Emotions*. New York: W. Norton & Company, 1988.
- Friedman, J. "A Noncooperative Equilibrium for Supergames." *Review of Economic Studies* 38 (1971): 1-12.
- Genovesi, A. *Lecciones de comercio, ó bien de economía civil*, t. III. Trad. Victoriano de Villava. Madrid: D. Joaquín Ibarra, Impresor de Cámara de S.M., 1786.
- Gintis, H. *Game Theory Evolving: A Problem-Centered Introduction to Modeling Strategic Interaction*. New Jersey: Princeton University Press, 2000.
- Gintis, H. "Behavioral Ethics." *Creating Consilience: Integrating the Sciences and the Humanities (New Directions in Cognitive Science)*. Eds. Edward Slingerland and Mark Collard. New York: Oxford University Press, 2010. 318-333.
- Goffman, E. *The Presentation of Self in Everyday Life*. Edinburgh: University of Edinburgh, 1956.
- Jevons, W. S. *La teoría de la economía política*. Madrid: Pirámide, 1988.
- Kant, I. *Kants gesammelte Schriften* [Ak]. Hrsg. Koeniglichen Preussischen Akademie der Wissenschaften. Berlin: Walter de Gruyter, 1902 y ss.
- Mandeville, B. *The Fable of the Bees: Or, Private Vices, Public Benefits*. Oxford: Clarendon Press, 1714.
- Mayos, G. "La fábula de las abejas, deconstruyendo Mandeville." *Roles sexuales: la mujer en la historia y la cultura*. Eds. Esther Hidalgo, Gert Wagner y María José Rodríguez. Madrid: Ediciones Clásicas, 1994. 191-210.

- Mediavilla, A. "Hay que aceptar lo negativo de nuestra biología." *El País*, 22 de octubre de 2015, p. 24.
- Morishima, Y., Schunk, D., Bruhin, A., Ruff, C. C., y Fehr, E. (2012): "Linking Brain Structure and Activation in Temporoparietal Junction to Explain the Neurobiology of Human Altruism." *Neuron* 75 (2012): 73-79. <http://dx.doi.org/10.1016/j.neuron.2012.05.021>.
- Olson, M. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Harvard: Harvard University Press, 1965.
- Ortega y Gasset, J. *La rebelión de las masas*. Madrid: Alianza, 2004.
- Ostrom, E. "A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action." *American Political Science Review* 92.1 (1998): 1-22.
- Ostrom, E. *El gobierno de los comunes. La evolución de las instituciones de acción colectiva*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica, 2000.
- Ostrom, E. "Toward a Behavioral Theory Linking Trust, Reciprocity, and Reputation." *Trust and Reciprocity. Interdisciplinary Lessons from Experimental Research*. Eds. Elinor Ostrom y James Walker. New York: Russell Sage Foundation, 2003. 19-79. [http://dx.doi.org/10.1016/S0167-2681\(04\)00031-9](http://dx.doi.org/10.1016/S0167-2681(04)00031-9)
- Ostrom, E. "Experiments Combining Communication with Punishment Options Demonstrate How Individuals Can Overcome Social Dilemmas." *Behavioral and Brain Sciences* 35.1 (2012): 33-34. <http://dx.doi.org/10.1017/S0140525X11001282>
- Sen, A. "Los tontos racionales: una crítica de los fundamentos conductistas de la teoría económica." *Filosofía y teoría económica*. Eds. Frank Hanh y Martin Hollis. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica, 1986. 172- 217.
- Sen, A. *Sobre ética y economía*. Trad. Ángeles Conde. Madrid: Alianza Editorial, 1989.
- Sen, A. *Bienestar, justicia y mercado*. Trad. Damián Salcedo. Barcelona: Ediciones Paidós, 1997.
- Sen, A. *Desarrollo y libertad*. Trad. Esther Rabasco y Luis Toharia. Barcelona: Planeta, 2000.
- Sen, A. *The Idea of Justice*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press, 2009.
- Sennett, R. *Respect in a World of Inequality*. New York: W.W. Norton and Co., 2011.
- Sugden, R. *The Economics of Rights, Co-Operation and Welfare*. Oxford: Basil Blackwell, 1986.
- Simon, H. A. "Behavioral Model of Rational Choice." *The Quarterly Journal of Economics* 69.1 (1955): 99-118.
- Tomasello, M. ¿Por qué cooperamos? Trad. Elena Marengo. Madrid: Katz, 2008.
- Tomasello, M. *A Natural History of Human Thinking*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2014a. <http://dx.doi.org/10.4159/9780674726369>
- Tomasello, M. "The Ultra-Social Animal." *European Journal of Social Psychology* 44 (2014b): 187-194. <http://dx.doi.org/10.1002/ejsp.2015>
- Trivers, R. L. "The Evolution of Reciprocal Altruism." *Quarterly Review of Biology* 46 (1971): 35-57.

- Tuomela, R. *The Philosophy of Sociality: The Shared Point of View*. New York: Oxford University Press, 2007. <http://dx.doi.org/10.1093/acprof:oso/9780195313390.001.0001>
- Vaish, A., Carpenter, M., and Tomasello, M. "Young Children Selectively Avoid Helping People with Harmful Intentions." *Child Development*, 81.6 (2010): 1661-1669. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8624.2010.01500.x>.
- Von Dawans, B., Fischbacher, U., Kirschbaum, C., Ferhr, E., and Heinrichs, M. "The Social Dimension of Stress Reactivity: Acute Stress Increases Prosocial Behavior in Humans." *Psychological Science* 23.6 (2012): 651-660. <http://dx.doi.org/10.1177/0956797611431576>.
- Von Neumann, J., and Morgenstern, O. *Theory of Games and Economic Behavior*. New Jersey: Princeton University Press, 1944.
- Warneken, F., and Tomasello, M. "Altruistic Helping in Human Infants and Young Chimpanzees" *Science* 5765.311 (2006): 1301-1303. <http://dx.doi.org/10.1126/science.1121448>
- Zamagni, S. "L'economia come se la persona contasse. Verso una teoria economica relazionale." *Teoria Economica e Relazioni Interpersonali*. Eds. Pier Luigi Sacco e Stefano Zamagni. Bologna: Il Mulino, 2006. 17-51.
- Zamagni, S. "La economía civil y los bienes relacionales." *Las nuevas economías. De la economía evolucionista a la economía cognitivista: más allá de las fallas de la teoría neoclásica*. Comp. Riccardo Viale. Ciudad de México: Flacso México, 2008. 169-185.
- Zamagni, S. "Fraternity, Gifts and Reciprocity in *Cáritas in Veritate*." *Revista Cultural Económica* 76.25 (2009): 11-29.
- Zamagni, S. "Globalization: Guidance from Franciscan Economic Thought and *Caritas in Veritate*." *Faith and Economics* 56 (2010): 81-109.
- Zamagni, S. *Mercato*. Torino: Rosenberg and Sellier, 2014.