

Resumen

El paradigma de la economía civil que se presenta en este artículo tiene dos características principales. Primero, identifica las raíces filosóficas de los límites de nuestro sistema socioeconómico en los puntos de vista reduccionistas de los seres humanos, corporaciones y valor. Los tres puntos de vista reduccionistas no sólo fallan en capturar una parte importante de la realidad, sino que también producen pobreza de sentido de vida (también definida como bienestar eudaimónico) y de satisfacción de vida, generando así un nivel subóptimo de bienestar. El paradigma de la economía civil propone una alternativa donde se reconoce que i) una proporción de los individuos parten de preferencias puramente egocéntricas y desarrollan habilidades colectivas y relacionales que les permiten superar dilemas sociales, ii) una proporción del sistema productivo parte del paradigma de maximización de beneficio y persigue el objetivo de satisfacer los intereses de una amplia gama de stakeholders, más allá de los accionistas, y iii) el valor es, más allá del PIB, la reserva de recursos culturales, ambientales, espirituales y económicos de los cuales una comunidad puede disfrutar. El segundo punto calificativo del paradigma de la economía civil es que propone un acercamiento de cuatro ejes o manos, más rico, a la economía política (como alternativa al acercamiento tradicional de dos manos) donde las acciones (solventando fracasos) de la tradicional mano invisible del mercado y la mano visible de las instituciones son complementadas y apoyadas por la acción suplementaria de los dos ejes adicionales: la participación de los ciudadanos y empresas, social y ecológicamente responsables. En nuestro artículo, explicamos y documentamos que estos dos ejes o manos adicionales están ya en marcha, confirmando así que la hipótesis reduccionista de individuos y corporaciones es rechazada por pruebas empíricas.

En el artículo argumentamos que el paradigma de la economía civil, aumentando la participación social y generatividad de todos los actores, tiene el poder de acortar la brecha entre el actual subóptimo y el sentido socialmente óptimo de vida (bien descrito en el concepto de "bien común"). También proporcionamos pruebas mostrando que el paradigma está lejos de ser poco realista y que sus brotes ya están trabajando en numerosos campos de nuestra sociedad, preparando una transformación y reemplazando totalmente el viejo paradigma a nivel teórico.

Palabras clave: ética en los negocios, responsabilidad social corporativa, bienestar multidimensional.

Clasificación JEL: A1, B4, P1.

Introducción

¹ Dept. of Economics and Finance, University of Rome Tor Vergata, via Columbia, 2 - 00133 Rome. Email: becchetti@economia.uniroma2.it.

² Dept. of Economics, Deusto Business School (DBS), Universidad de Deusto, Hermanos Aguirre, 2 - 48014 Bilbao. Email: massimo.cermelli@deusto.es.

Quien lea, estudie o enseñe un programa microeconómico universitario estándar puede ser fácilmente consciente de que la teoría que forma la estructura y el comportamiento de nuestro sistema socioeconómico está muy desequilibrada hacia dos objetivos principales: la creación de la riqueza máxima para el accionista y la generación de excedente para el consumidor. En la teoría microeconómica básica, el trabajo es solamente un input de producción y un artículo de coste, que debe ser reducido al mínimo por cualquier unidad productiva para ser eficiente y ganar la carrera competitiva. Para ponerlo en una perspectiva histórica, las ideas de los filósofos morales que crearon el acuerdo general de la teoría económica moderna fueron formadas al final del siglo XVIII, y se encontraban muy influenciadas por un mundo de pobreza y escasez. Tal mundo les estimuló a poner como objetivo el de dirigir este problema específico sobre la base de una premisa antropológica (reduccionista) donde los seres humanos eran esencialmente individuos cuya utilidad/felicidad podría ser maximizada proporcionando una amplia gama y variedad de bienes y servicios a precios lo más reducidos posible.

El proyecto fue sumamente exitoso, puesto que la mano invisible de la competición (reforzada por instituciones antimonopolio y reglas, puesto que es necesario tener en cuenta que la competición no es el instinto natural de los productores y necesita de un regulación adecuada), progresivamente, creaba abundancia de bienes y servicios a bajos precios que a su vez suponían un gran excedente para el consumidor. El objetivo de la maximización del beneficio era importante para acumular los recursos que podrían ser invertidos para aumentar la productividad y estimular la investigación y la innovación.

Los fundadores del pensamiento económico moderno eran obviamente conscientes de los fallos del mercado, esto es, de la brecha que se generaba entre el grado óptimo privado y el óptimo social cuando la acción económica era confiada sólo a las fuerzas del propio mercado.

Para abordar el problema, y con el objetivo de solucionar el mismo, crearon un "*deus ex machina*", el planificador benévolo. De este modo ellos, implícitamente, consideraron que un sistema de dos manos (el mercado, más las instituciones) era suficiente para abordar el problema.

Sin embargo, había un límite más profundo de carácter antropológico, o lo que es lo mismo, un límite entre el objetivo inicial de las necesidades económicas establecidas (considerando lo ya alcanzado en términos de productividad y variedad de bienes disponibles a precios bajos) y los nuevos desafíos del futuro.

Esto es porque numerosos estudios empíricos sobre los determinantes de satisfacción de vida y sentido de vida (bienestar eudaimónico) claramente evidencian que la riqueza de vida humana, el auto cumplimiento y la prosperidad del humano dependen no solo de lo que compramos, sino también, de forma crucial, de la calidad de las relaciones humanas, la vida espiritual y, esencialmente, de la calidad y la dignidad del trabajo³.

La literatura empírica también confirma la importancia vital del sentido de vida para los seres humanos, con la conexión entre la felicidad eudaimónica y la salud, demostrando que que la pobreza de sentido de vida es un factor de riesgo de mortalidad (Bachelet et al., 2016). Además de ello, el paradigma de maximización de utilidad de

³ Véase entre otros Frei y Stutzer (2002a, b y c) y Becchetti y Pelloni (2013).

consumidor es incapaz de explicar una parte importante del comportamiento humano en cuanto a opciones de identidad. En este sentido nuevas contribuciones, que presentan al individuo como un investigador de objetivo en lugar de un maximizador de utilidad, poco a poco están ganando terreno en la literatura teórica (Chater y Loewenstein, 2016, Akerlof y Cranton, 2000).

Un remoto problema en el paradigma tradicional es que la dignidad del trabajo no es necesariamente independiente de la presión competitiva que baja los precios. Cuando las caídas de precios no están determinadas por la innovación tecnológica, a menudo, encontramos una reducción en la calidad y dignidad del trabajo. Hasta que lleguemos a un punto en el cual el proceso de producción esté totalmente mecanizado y las fábricas funcionen sin trabajadores, hay riesgo de que el segundo factor (esto es, el trabajo) contribuya a explicar que los precios estén bajos y permanezcan fuertes, generando una compensación entre el bienestar del trabajador y el consumidor.

Basándonos en estas premisas introductorias, el objetivo de la economía civil es abordar los límites del pensamiento económico corriente (y sobre todo el resultado subóptimo que estos crean en términos de riqueza de sentido de vida) proponiendo un cambio de paradigma (Bruni y Zamagni, 2004). En este artículo ilustraremos las características principales de este cambio y sus consecuencias en términos de ciudadanía activa así como las medidas de política que pueden ayudar enormemente a alcanzar la transformación deseada.

Específicamente, la diferencia de la economía civil puede ser sintetizada en dos puntos.

El primer punto requiere que abramos nuestras mentes contra el reduccionismo antropológico, corporativo y de valores: i) los seres humanos no tienen por qué ser *hominnes economici* (no tienen exclusivamente preferencias propias) pero pueden ser "*personae*", que buscan un objetivo en la vida cuyas habilidades relacionales sean cruciales para la prosperidad individual y social, y cuya cooperación, confianza y honradez sean fundamentales para solucionar dilemas sociales y generar super- aditividad; ii) el objetivo corporativo no necesita ser la maximización del beneficio, pero puede ser la creación de valor añadido en un marco de responsabilidad social, ambiental y fiscal, produciendo un impacto mucho más alto y positivo en términos de valor y sentido de vida; iii) "el valor", o el indicador usado como un punto de referencia para la economía política, no tiene que ser el flujo de bienes y servicios vendidos en un área geográfica, pero puede ser un indicador de bienestar multidimensional que represente la reserva de bienes espirituales, económicos, relacionales, ambientales y culturales de los cuales una comunidad puede disfrutar en un área geográfica dada.

El segundo rasgo distintivo del paradigma civil económico hace referencia a la economía política e implica un cambio del modelo de dos manos a un modelo de cuatro manos. Las soluciones a los problemas que afrontamos (la desigualdad, la sostenibilidad ambiental, la pobreza de sentido de vida) no pueden ser generadas por un sistema donde sólo dos manos (la mano invisible del mercado y la mano visible de las instituciones) entran en juego. Para que resulten eficaces, estas dos manos tradicionales necesitan un apoyo fuerte de la tercera mano, ciudadanía activa, y de la cuarta mano, organizaciones productivas sostenibles. Los dos puntos calificativos de la economía civil (yendo más allá del reduccionismo del individuo, corporativo y de valor y moviéndonos de un acercamiento económico-político de dos manos a cuatro manos) están estrictamente conectados el uno con el otro ya que la tercera mano (la ciudadanía activa) implica el

rechazo del reduccionismo antropológico y la cuarta mano (empresas responsables) el rechazo del reduccionismo corporativo.

El resto del artículo está organizado como sigue. En la segunda sección hablamos de cómo el paradigma de la economía civil desafía las tres visiones reduccionistas. En la tercera sección perfilamos las características del movimiento del sistema de dos manos al de cuatro manos. En la cuarta sección explicamos por qué el voto con la cartera es una palanca crucial del acercamiento económico-político de cuatro manos y explicamos cómo funciona. En la quinta sección hablamos de algunas soluciones de políticas que pueden impulsar el paradigma de la economía civil, mejorando su potencial en términos de solución de fallos de mercado e institucionales y logro del bien común.

2. Tres fronteras para el paradigma económico: como la economía civil podría ayudar a la solución de los nuevos desafíos.

El objetivo del paradigma civil económico es triple, puesto que propone como meta abrir nuestras mentes frente a las visiones reduccionistas del ser humano, las corporaciones y lo que viene a ser considerado como “valor” en la sociedad.

2.1 Reduccionismo Antropológico

Con respeto al primer reduccionismo (antropológico), la reciente literatura empírica ha documentado extensamente que el *homo economicus* es infeliz,⁴ una minoría⁵ y socialmente dañino. El tercer punto es muy relevante para la teoría económica. La mayor parte de la vida económica está hecha de dilemas sociales. En la misma línea, los dilemas de los presos, los juegos de confianza (inversión)⁶ y los dilemas de los viajeros (Basu, 1994) han modelado la intuición, siendo Hume uno de los primeros en subrayar este aspecto con su famoso aforismo⁷. En esencia, la vida humana está llena de situaciones de información asimétrica y contratos incompletos en los cuales se apela a la confianza y a la

⁴ Helliwell, Huang y Wang (2016) muestran en el “2016 World Happiness Report” que la gratitud es uno de los seis factores claves que explican el 75 por ciento de las diferencias de la satisfacción de vida entre países mundiales. El paradigma del *homo economicus* no considera esa posibilidad y por lo tanto está obligado a rebajar el nivel de satisfacciones de vida. Parke et al. (2017) muestran en un experimento de neurociencia que a los individuos a los que se les encomienda la tarea de usar una suma de dinero para objetivos no propios, se les activan en el cerebro las áreas asociadas con la satisfacción de vida, mientras que esto no ocurre en el caso de aquellos a los que se les otorga la tarea de usar el dinero para ellos mismos.

⁵ Engel (2011) crea un meta-artículo usando datos de 328 experimentos de juego de Dictador diferentes llevados a cabo en diferentes países (para un total de 20,813 observaciones). Él muestra que solo un tercio de las observaciones conforma al paradigma del *homo economicus* concluyendo que “*Mientras normalmente una fracción medible de los participantes no da nada, tal y como predice la hipótesis de maximización de riqueza, rara vez ha sido esta la elección mayoritaria. Es por ahora indiscutible que las poblaciones humanas son sistemáticamente más benévolas que el homo economicus.*”

⁶ El artículo seminal sobre juegos de confianza es el de Berg, Dickhaut y McCabe (1995). El meta-artículo de Johnson y Mislin (2011) proporciona una síntesis agradable de resultados experimentales en esta literatura.

⁷ « *Su grano está maduro hoy, el mío lo estará mañana. Es provechoso para ambos, que yo trabaje con usted hoy, y que usted me ayude mañana. No tengo ninguna bondad hacia usted, y sé que usted tampoco la tendrá hacia mí. Por tanto trabajare por cuenta propia, sin ningún resquemor hacia usted, con la expectativa de un retorno. Se que debería estar decepcionado con usted y que, en vano, debería depender de su gratitud. Le abandono entonces para trabajar solo. Usted me trata de la misma manera. Por el cambio de estaciones ambos perdemos nuestras cosechas por buscar confianza mutua y seguridad.*» (Hume *Treatise on Human Nature*, 1740, book III).

honradez (dos dimensiones fundamentales de lo que llamamos capital social) entre individuos con capacidades que no se superponen provocando la cooperación, evitando el abuso de confianza y por lo tanto, produciendo la superaditividad y resultados socialmente óptimos.

Sin embargo, la solución no es simple. El individuo que decide confiar, acepta correr un riesgo social, ya que el hecho de confiar implica la puesta de uno mismo en las manos de otro ser humano sin ningún tipo de protección legal ⁸. La imagen que más se asemeja al acto de confiar es la del trapecista que se lanza al vacío, esperando que su compañero del otro lado alcance a sujetar su mano, evitando que se caiga al suelo. La confianza y la honradez son por lo tanto "habilidades suaves" que requieren capacidades relacionales específicas. La literatura empírica sobre la confianza (Johnson y Mislin, 2011) muestra que los conductores fundamentales de ello son la reciprocidad, la aversión a la injusticia, el altruismo estratégico y puro, la aversión a la culpa, la aversión a la traición y la aversión al riesgo. La literatura empírica y teórica también muestran que pueden ayudarse por la calidad de los lazos humanos (bienes relacionales)⁹ dado que, en presencia de ellos, el acto de traicionar la confianza tiene el coste suplementario de romper los mismos (Becchetti y Pace, 2012).

El juego de confianza explica la conexión microeconómica entre el capital social y el crecimiento. La lógica de los juegos de confianza nos ayuda a entender el éxito de los mecanismos de microfinanzas en mercados de desarrollo informales donde la capacidad de pago crea confianza y refuerza la probabilidad del prestatario promoviendo la creación de valor económico (Becchetti y Conzo, 2011). Cuando la confianza y la honradez entran en acción, las fuerzas se unen y la superaditividad produce valor añadido. Las pruebas empíricas a nivel nacional y regional confirman que la calidad del capital social es un ingrediente crucial de la riqueza de las naciones y regiones (Zak y Knack, 2001).

La literatura anteriormente mencionada confirma que la racionalidad puramente autocentrista del homo economicus¹⁰ es una forma inferior de racionalidad que produce resultados subóptimos tanto para él como para el resto de la sociedad. Los individuos que van más allá del reduccionismo antropológico mezclan interés propio y preferencias que tienen en cuenta a los demás, satisfaciendo mejor su sentido de objetivo y su generatividad y, si superan "la trampa de falta de confianza" y son capaces de provocar reciprocidad en dilemas sociales, crean redes cooperativas que producen superaditividad. La pregunta de investigación es si las preferencias que miran a otros son innatas o pueden ser educadas, y si es así como pueden contribuir a ello la educación y la

⁸ "La confianza es la buena voluntad del inversionista de hacerse vulnerable a la acción de otros" (Hong y Bohnet, 2007). "Un individuo (inversionista) confía si voluntariamente coloca recursos a disposición de otra parte sin ningún compromiso legal de éste" (Fehr, 2009).

⁹ Los bienes relacionales son definidos en la literatura como "antirivales", parcialmente bienes locales públicos. Sobre las características y el debate alrededor de los bienes relacionales, consultar, entre otros, Gui (2005), Ulhaner (1989) y Bruni y Stanca (2008). Para el papel de los bienes relacionales en la explicación de la paradoja Easterlin, ver Bartolini et al. (2008).

¹⁰ Lo que queremos decir aquí es que cuando la satisfacción/utilidad del individuo crece sólo para su propia rentabilidad monetaria o disponibilidad de bienes deseables, y de ninguna manera se ve afectado por el bienestar de otros.

cultura. Lo que es cierto es que el paradigma reduccionista que no reconoce su existencia es " una perspectiva triste " que no contribuye a su desarrollo¹¹.

¹¹ Bauman y Rose (2009) creen que los estudiantes de economía son más egoístas que otros estudiantes. Resultados similares se encuentran por Frank, Gilovich y Regan (1993), Selten y Ockenfels (1998), (Frank y Schulze 2000).

2.2 Reduccionismo Corporativo

Con respecto al segundo reduccionismo (corporativo), el beneficio (y/o la riqueza del accionista) y la maximización es todavía el objetivo estándar de las organizaciones productivas según la mayoría de los modelos económicos (y manuales universitarios). Esta visión estándar ignora que gran parte de las organizaciones productivas (el consumidor, el trabajador y cooperativas sociales, cooperativas de reintegración del trabajo, instituciones de microfinanzas que no buscan maximizar el beneficio, bancos cooperativos y de comunidad y en general organizaciones con ánimo de lucro que adoptan prácticas de responsabilidad social y ambiental o se desarrollan políticas de bienestar corporativo) parten de este objetivo. El planteamiento de la maximización del beneficio está siendo desafiado en los años más recientes incluso en el entorno cultural en el que nace. Un ejemplo claro de ello es (como ya se ha mencionado en la introducción) el número de mayo de 2017 de la Harvard Business Review¹² que recoge contribuciones de varios expertos que explican por qué la maximización del beneficio puede amenazar la supervivencia de las corporaciones.

Estas contribuciones acentúan lo que es hoy el punto más fuerte del ataque al reduccionismo corporativo: su ineficiencia en términos de interés propio corporativo. El objetivo de la maximización de la riqueza del accionista implica que el interés de un stakeholder (el accionista) viene antes que el del resto de stakeholders (trabajadores, consumidores, proveedores, comunidades locales). Así, la maximización del beneficio, por definición, crea una fuente adicional de riesgo corporativo representado por la probabilidad de conflictos con otros stakeholders (Freeman, 1983). Cuando los accionistas son miopes, o sumamente impacientes (tienen altos índices de descuento intertemporales), este problema es exacerbado ya que sus estrategias pueden amenazar la supervivencia corporativa en el largo plazo. Es por esto que las cartas de fondos de inversión a empresas que advierten sobre las estrategias agresivas que ponen en peligro la sostenibilidad se hacen cada vez más frecuentes¹³. Una paradoja de maximización del beneficio que claramente demuestra que la visión reduccionista produce distorsiones entre el grado óptimo privado y social, es la de los bancos que maximizan la riqueza de los accionistas. Los bancos nunca encontrarán oportuno prestar a pequeños prestatarios, dado que por unidad la selección fija y los gastos de supervisión son demasiado altos. Así se llega a la paradoja de que los bancos que maximizan sus ganancias ya ni siquiera pueden ser considerados como bancos, si se atiende a su función tradicional de prestar al pequeño negocio, que representa la enorme mayoría de unidades productivas.

¹² Harvard Business Review, Administrando para el largo plazo, Mayo/Junio 2017.

¹³ Un ejemplo interesante para entender este punto puede ser tomado del "Financial Times" del 28 de octubre de 2016 donde se menciona que "la evasión fiscal agresiva aumenta el riesgo para los inversores. La presión Reguladora ha aumentado las implicaciones financieras para la planificación de los impuestos". Durante años, los ejecutivos han defendido estas disposiciones fiscales en base a que son legales. Algunos han argumentado que tienen una responsabilidad con los accionistas para reducir al mínimo las responsabilidades fiscales. Nordea Asset Management, la casa de fondos nórdica de €300bn, ha escrito a muchas empresas, incluyendo Alphabet y Apple, para advertir que la presión de los reguladores y gobiernos ha aumentado en general el riesgo para inversionistas. La presión para cambios reguladores concretos, sin duda, seguirá aumentando el riesgo regulador para las empresas que priorizan prácticas agresivas fiscales en sus estrategias financieras. Los riesgos relacionados con prácticas agresivas fiscales han elevado la incertidumbre del inversionista".

El modelo corporativo para el paradigma de la economía civil viene, por lo tanto, representado por una empresa que crea valor social, ecológico y fiscalmente sostenible. Tal empresa contribuye mucho más al bienestar, por lo que su predominio es deseable desde un punto de vista social. Mientras que a día de hoy parece existir un acuerdo general sobre la importancia de la sostenibilidad corporativa y ambiental (constatándose una fuerte presión por parte de las instituciones, fondos de inversión y la propia sociedad civil) no ocurre lo mismo con el desafío de la responsabilidad social, que parece encontrarse lejos de obtener una solución, siendo la nueva frontera de la responsabilidad corporativa la responsabilidad fiscal. Sin lugar a dudas, la responsabilidad social implica relaciones con los trabajadores y derechos humanos para los empleados de los proveedores, mientras que la responsabilidad fiscal se relaciona con decisiones corporativas que no persiguen estrategias agresivas de evasión. Esto típicamente implica el traslado de país del beneficio, desde donde los ingresos se producen, hasta paraísos fiscales donde las empresas tienen filiales. La pérdida de bienestar derivada de tales prácticas es inmensa, ya que los impuestos que se esquivan restan recursos al bienestar.

Las pruebas de la evasión de impuestos son cada vez más evidentes gracias a las nuevas reglas sobre "country-by-country-reporting", (CBCR) (ahora obligatorias en la industria de extractivo de los EU y en la banca de la Unión Europea). Los datos CBCR obtenidos de los 20 bancos europeos más grandes (Oxfam 2017)¹⁴ claramente muestran que la evasión de impuestos crea tendencias sobre la estadística de la productividad a través de países con empleados bancarios en Islas Caimán (pero también en Luxemburgo e Irlanda), arrojando niveles de productividad irrazonablemente altos si los comparamos con los países que sufren prácticas de evasión de impuestos.

Una nueva característica importante es la presión creciente del mercado contra el reduccionismo corporativo¹⁵.

En el paradigma de la maximización del beneficio, los directivos poseen un porcentaje de paga variable, relacionado con los beneficios, muy alto. Esto implica que, cuando el valor añadido o "la tarta" no crece, los objetivos que provocan pagos de prima pueden ser alcanzados sólo reduciendo "las rebanadas" de otros shareholders. Estas políticas de compensación directiva son, por lo tanto, reductoras del bienestar de los stakeholders y acrecentan los conflictos distribucionales en los momentos más duros.

Lo que es necesario, desde este punto de vista, es una reforma que introduzca indicadores de responsabilidad social y ambiental entre los objetivos de funcionamiento.

¹⁴ Oxfam, 2017, Opening the vaults. El empleo de paraísos fiscales por los bancos europeos más grandes.

¹⁵ Según Eurosif (2016) fondos de inversión, el "voto con la cartera" (simplemente la introducción de criterios de exclusión) creció en Europa un 22 por ciento entre 2014 y 2016, moviendo profesionalmente alrededor del 48 por ciento (más de 10 billones de euros) de activo europeo financiero. Según EU SIF (2016) en los Estados Unidos la cantidad de activo SRI (Sostenible, Responsable y de Impacto) aumentó su valor más de un 30 por ciento sólo entre 2014 y 2016 (6.57 billones de dólares a 8.72 billones de dólares en dos años) manejando alrededor de un quinto del mercado financiero. La nueva iniciativa Montréal Carbon Pledge, coordinada por los principios de la UN para la Inversión Responsable, es probablemente el mejor ejemplo que confirma el papel creciente de los fondos de SR. En 2016 alrededor de 310 billones de dólares de activo fueron juntados y manejados por la iniciativa bajo el requerimiento "comprométase a medir y revelar públicamente la huella de carbono de sus carteras de inversión en base anual", proporcionando un nuevo campo de uso del voto con la cartera.

De este modo, los directores serán merecedores de la prima solo si demuestran que han aumentado las ganancias corporativas sin afectar el bienestar de otros stakeholders ¹⁶.

Para concluir con el segundo reduccionismo, es necesario mencionar que la presión para alcanzar un sentido de vida más alto y la aumentada percepción de los riesgos que supone para la reputación de la empresa, en una economía globalizada, las conductas no responsables desde el punto de vista social y ambiental, esta empujando a las empresas hacia una hibridación de su naturaleza.

Las empresas maximizadoras del beneficio, de forma progresiva, se convierten en empresas que, más allá de las ganancias, miran también a su impacto socio-ambiental, mientras que algunas organizaciones sin ánimo de beneficio, que cuentan con un reducido apoyo estatal, cada vez más se acercan a la integración de algunas actividades de beneficio.

2.3 Reduccionismo de Valor

El tercer reduccionismo concierne a la definición de lo que es el valor para una sociedad. El punto realmente interesante de la visión reduccionista en la economía ha sido que la búsqueda de crecimiento económico automáticamente implicaba un bienestar más alto. Como consecuencia de ello, el PIB era, también, una medida sintética suficiente de bienestar de la comunidad.

El conocido discurso de 1968 de Kennedy dirigido a los estudiantes de la Universidad de Arkansas¹⁷ es una buena ilustración retórica sobre por qué este planteamiento es erróneo. Kennedy cataloga una serie de factores que contribuyen positivamente al PIB, pero negativamente al bienestar, seguido de una serie de factores que contribuyen positivamente a nuestro bienestar, siendo "invisibles" los mismos al PIB. Una confirmación reciente de este problema es la decisión de la mayoría de los institutos europeos estadísticos de incluir la droga, el contrabando y los ingresos por prostitución en el cómputo del PIB doméstico. La conocida paradoja Easterlin propone, de nuevo, el problema desde una perspectiva diferente, ilustrando el desencante entre el PIB per

¹⁶ Ver en este punto, entre otros, las Directrices sobre el compromiso del Accionista Ético, de Etica sgr, un fondo de inversión primario italiano sostenible. (<https://www.eticasgr.it/download/guidelines-on-active-shareholder-engagement/>).

¹⁷ "El PIB tiene en cuenta, en sus cálculos, la contaminación atmosférica, la publicidad del tabaco y las ambulancias que van a recoger los heridos en nuestras autopistas los fines de semana. El PIB pone cerraduras en las puertas, casas y prisiones para los que quieren forzarlas [...]. Incluye los programas de televisión que realzan la violencia para vender productos violentos a nuestros niños. Crece con la producción de napalm, misiles y cabezas nucleares, incluye la investigación para mejorar la diseminación de la peste bubónica, crece con el equipo que la policía utiliza para reprimir disturbios, y aumenta cuando las cenizas destruyen el barrio bajo. El PIB no tiene en cuenta la salud de nuestras familias, la calidad de su educación, o la alegría de su tiempo libre. [...] No incluye la belleza de nuestra poesía o la firmeza de valores de familia, la inteligencia de nuestro debate o la honestidad de nuestros empleados públicos. No toma en cuenta la justicia en nuestros tribunales, ni la imparcialidad en las relaciones entre todos nosotros. El PIB no mide, ni nuestro ingenio, ni nuestro coraje, ni nuestra sabiduría, ni nuestro estudio, ni nuestra compasión, ni nuestra devoción a nuestro país. En breves palabras, lo mide todo, excepto lo que hace que la vida realmente merezca pena. Puede decirnos todo sobre América, pero no por qué podemos estar orgullosos de ser Americanos".

cápita y la parte de individuos muy felices en EU en el segundo período de la posguerra¹⁸.

El impulso para ir más allá de la visión reduccionista en la definición del "valor" proviene no sólo de científicos sociales "poco ortodoxos", sino también de los responsables de la formulación de la política, que, de forma progresiva, van siendo más conscientes de que el crecimiento del PIB no es condición suficiente, ni necesaria para ganar las elecciones. En un diálogo imaginario el responsable de formular la política le pregunta al científico social "¿cuánto crecimiento de PIB es necesario para ganar las elecciones y permanecer en el gobierno?" La respuesta del científico social es que la pregunta está confundida, ya que el factor primordial para la reelección es la diferencia esperada en la satisfacción de vida de los votantes en caso de su triunfo o pérdida. Tal y como es conocido, esta diferencia depende de numerosas dimensiones de bienestar diferentes (la salud, la calidad de vida relacional, calidad del medio ambiente, la educación, la seguridad, la calidad de servicios), y de la compleja interacción entre los logros y las expectativas. Una lección importante extraída de los estudios sobre satisfacción (del trabajo, del cliente, de la vida), que el planteamiento reduccionista no tiene en cuenta, ya que solo mira indicadores objetivos, es la gestión de expectativas que afecta a las opciones individuales.

El bienestar económico (que obviamente juega un papel muy importante) queda delimitado, de forma bastante imperfecta, puesto que pueden darse grandes divergencias entre los ingresos disponibles y lo disponible tras pagar bienes y servicios básicos como la salud y la educación, por el PIB per cápita.

Esto se demostró claramente en las elecciones de 2015, en Irlanda, donde el Gobierno responsable perdió las elecciones con una tasa de crecimiento del PIB más alta del 6%, que sin embargo, no supuso una mejora real del bienestar económico de la mayoría de los votantes. A pesar de que las derrotas de los partidos dirigentes también pueden depender de otros factores, los responsables de formular las políticas de un partido han aprendido la lección de la "paradoja del bienestar del PIB", y prestán cada vez más atención a la satisfacción de sus "clientes", es decir el bienestar de los votantes.

La salida del reduccionismo de valor es, sin embargo, sumamente desafiante desde un punto de vista metodológico, ya que abre el camino a la construcción de indicadores de bienestar multidimensionales, por lo que resulta de gran relevancia la selección de dimensiones apropiadas (Becchetti y Semplici, 2017).

A pesar de estas dificultades, resulta cada vez más evidente que las fronteras de la investigación metodológica y los intereses políticos coinciden en la necesidad de medidas más allá del PIB. Esto ocurre tanto a nivel macroeconómico, donde las medidas del bienestar multidimensionales cada vez más son utilizadas como puntos de referencia para la política económica, como a nivel microeconómico, donde los análisis sobre SROI (el rendimiento de la inversión social) cada vez más son empleadas para proteger y financiar la inversión no sólo para prestamistas institucionales, sino también para prestamistas privados. Este cambio está estimulado por el desarrollo de un suministro

¹⁸ Para la literatura sobre la paradoja de felicidad ver, entre otros, Veenhoven et al. (1993), Blanchflower y Oswald (2004), Frey y Stutzer (2002), Stevenson y Wolfers (2008), Bartolini et al. (2008) y Easterlin y Angelescu (2009).

creciente de fondos de inversión que busca el impacto social y no solamente la maximización del rendimiento financiero¹⁹.

Un proceso institucional interesante respecto del uso de indicadores de bienestar multidimensionales, a nivel de país, es aquel llevado a cabo en Italia, con la creación de BES. Tras recoger las sugerencias de la comisión Sen-Stiglitz-Fitoussi, el Instituto italiano Nacional Estadístico (ISTAT) comenzó en 2012 el proceso de crear un conjunto de indicadores de bienestar multidimensionales (134 indicadores en 11 dominios) que llamó BES (*Benessere Equo e Sostenibile*). El enfoque era innovador, no sólo en términos de resultado, sino también de proceso. El primer paso era decidir quienes serían los representantes de los diferentes stakeholders de la sociedad italiana, que participarían en el proceso de definición de los indicadores. En un segundo paso, una comisión de expertos trabajó para identificar los indicadores apropiados para cada dominio seleccionado. En el tercer paso, los indicadores seleccionados fueron comentados y validados por los representantes de los stakeholders. Desde este momento, cada año, ISTAT pone al día la perspectiva estadística de Italia basada en indicadores de BES, y sus correspondientes indicadores a nivel ciudad (URBES). Un paso vital ha sido la aprobación, en 2016, de una ley votada por todos los partidos que pedía al gobierno presentar datos sobre el impacto de la Ley Financiera Law (*Documento di Economia e Finanza*) sobre un grupo seleccionado de indicadores de BES. Italia ha comenzado a hacerlo en el año 2017, con el documento financiero de la ley que incorpora las previsiones de su impacto sobre un número muy limitado de indicadores de BES tales como los ingresos disponibles, la participación de trabajo, la desigualdad de ingresos y las emisiones de CO2 (ver la tabla 1).

Este cambio provoca un amplio debate, para todas las partes, en referencia al impacto de la política del gobierno sobre el bienestar. Este debate podría arrojar luz sobre eslabones hasta ahora inexplorados entre los indicadores de bienestar y las políticas. Un ejemplo relevante es el impacto del gasto en salud, a menudo moderado atendiendo solo al presupuesto del gobierno y no a la esperanza de vida.

La economía política de la economía civil: de un planteamiento de dos manos a un acercamiento de cuatro manos

El paradigma establecido de la economía política tiene dos manos. La mano invisible del mercado reconcilia (vía presión competitiva) el beneficio egoísta que maximiza los apetitos de los productores a través de precios bajos de bienes y servicios que mejoran el excedente del consumidor.

Incluso en modelos oligopolísticos, la competición de precios conduce a muchos menos competidores al mismo resultado de competencia perfecta (en modelos de Bertrand). Cuando el mercado falla, debido a la presencia de bienes públicos, exterioridades, información asimétrica, barreras de entrada, etc. la mano visible de las instituciones interviene y reconcilia la división entre el grado óptimo privado y social con impuestos o regulaciones (siendo los impuestos Pigouvianos un ejemplo clásico de ello). Sin embargo, debe manifestarse que el mismo funcionamiento de la primera mano (invisible) está lejos de alcanzar el resultado espontáneo de políticas de no intervención (*laissez faire*), ya que el instinto de los productores es de colusión y no de competición. El funcionamiento de la mano invisible, por lo tanto, requiere instituciones robustas,

¹⁹ Ver en este punto guías para la responsabilidad activa del accionista de Etica sgr (<https://www.eticasgr.it/download/guidelines-on-active-shareholder-engagement/>).

autoridades antimonopolio y un sistema judicial fuerte e independiente que asegure la autoridad de la ley.

El límite del planteamiento de dos manos es que también exige el "*deus ex machina*" de la segunda mano institucional.

Para acortar satisfactoriamente la distancia existente entre los líderes de instituciones privadas y sociales debe realizarse "un salto triple mortal", ya que se espera que sean i) benévolo - esto es, que tengan como objetivo la maximización del bienestar de la población, siempre y cuando dicho objetivo pueda ser definido con la referencia del votante medio, ii) totalmente informado y iii) tan fuerte como para evitar detenerse ante los grupos de presión que a menudo ostentan enormes cuotas de poder y recursos monetarios. El paradigma de la economía civil pone en evidencia que el sistema de dos manos a menudo falla en alcanzar los objetivos propuestos, ya que los fracasos institucionales son tan comunes como los fracasos de mercado ("y el salto triple mortal" es difícil de realizar satisfactoriamente). La amplia literatura de teoría de contrato comienza basándose en el principio de que los intereses de individuos e instituciones divergen y que las cláusulas de contrato óptimas tienen que ser inventadas para eliminar tal divergencia (Bolton y Dewatripoint, 2005). Sin embargo, es difícil encontrar reglas perfectas y sistemas de ejecución que puedan solucionar el problema totalmente.

La sociedad civil propuso que la alternativa sea un sistema de cuatro manos donde las dos manos relativas al mercado y a las instituciones no sean eliminadas, sino perfeccionadas por el trabajo complementario de una tercera mano (la ciudadanía activa) y una cuarta mano (organizaciones productivas socialmente responsables).

La existencia y la acción de la tercera y cuarta mano indican un rechazo al reduccionismo antropológico y corporativo comentado en las secciones 2.1 y 2.2. Esto se debe al hecho de que ciudadanos activos "votan con su cartera", estando dispuestos a pagar dinero extra por las características sociales y ambientales de un producto, desechando las empresas que parten de la lógica de la maximización del beneficio para el accionista, en favor de las organizaciones que apuntan a una creación de valor añadido que es dividido, de forma más igualitaria, entre los accionistas y el cuidado al impacto medioambiental y social.

El planteamiento de cuatro manos gana ímpetu, tal y como puede verse comparando los viejos Objetivos de Desarrollo de Milenio de Naciones Unidas²⁰ con los nuevos Objetivos de Desarrollo Sostenibles de Naciones Unidas²¹, en los que se tiene mucho más en cuenta la participación de la sociedad civil, como se deduce de la definición del objetivo 12 (el consumo responsable y la producción) y del objetivo 17 (la asociación para los objetivos). Esto claramente implica que el proceso total para el logro de los objetivos implica una asociación cercana entre instituciones, corporaciones y la ciudadanía activa²².

²⁰ <http://www.un.org/millenniumgoals/>.

²¹ <http://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals/>.

²² El estudio Eurobarómetro (2013) pregunta a una muestra representativa de individuos de 28 países de la Unión Europea cuáles son los actores que ellos creen que deberían tomar el papel principal en influenciar las acciones corporativas: "los ciudadanos por sus decisiones de compra" es la respuesta con frecuencia más alta (el 49 por ciento), seguido por "la dirección de las empresas" (el 40 por ciento), "autoridades públicas" (el 36 por ciento) y "sindicatos" (el 28 por ciento). Esta clasificación sugiere que los ciudadanos son conscientes del poder del voto con la cartera que ellos tienen con sus decisiones de consumo.

Este cambio importante ha sido promovido por las mismas razones que los objetivos ambientales (la reducción de la basura, la descarbonización) donde el éxito para alcanzar objetivos requiere la participación activa de los ciudadanos.

La dinámica económica actual es ya el resultado de las cuatro manos en acción, y se proponen nuevas preguntas relacionadas con los objetivos de los dos nuevos actores en el sistema de cuatro manos. Resulta cierto que las instituciones pueden que no sean benévolas, y las normas no siempre pueden crear los incentivos apropiados que permitan conseguir objetivos sociales, pero, no es menos cierto que los objetivos de la ciudadanía activa y las corporaciones responsables no siempre están necesariamente alineados con objetivos socialmente deseables. La aparición reciente del debate sobre la postverdad (Higgins, 2016) y sobre los resultados de elecciones y referéndums ha hecho que muchos autores se pregunten si la opinión pública es consciente de sus propios intereses. La educación y la cultura serán, por tanto, fundamentales en el futuro para el funcionamiento apropiado del planteamiento de cuatro manos.

4. El voto con la cartera como un elemento crucial al acercamiento de la economía política de cuatro manos

El potencial del voto con la cartera es tan inmenso como apenas explotado. Si los ciudadanos tienen una visión común de lo que es social y ecológicamente sostenible, y toman en cuenta este elemento en sus decisiones de consumo y ahorro, podrán votar con la cartera. De ese modo, pueden premiar con sus opciones de consumo empresas que se encuentran a la vanguardia de la eficacia de crear valor económico y ecológicamente responsable. Siendo esta la cuestión, el lado de suministro del sistema económico necesariamente acomodará gustos de demanda y la responsabilidad social y ambiental surgirán como un rasgo competitivo en el mercado. El voto con la cartera es pragmático y actúa en interés propio a largo plazo, dando a los mismos mecanismos de mercado un papel para abordar fracasos de mercado. Decimos que es pragmático porque simplemente supone revelar preferencias relativas al consumo y ahorro. Se trata, también de un acto de interés propio (colectivo) a largo plazo, porque aquellas personas que votan con la cartera no tienen que hacerlo por altruismo o motivos externos a ellos. La compra de un producto verde o ecológicamente sostenible es bueno para su propia salud, comprar un producto de una empresa que crea empleos es bueno para su propia perspectiva como trabajador y comprar un producto de una empresa que evita la evasión de impuestos es bueno, porque no resta recursos fiscales que pueden financiar el bienestar local.

El interés propio en la votación con la cartera, sin embargo, se encuentra limitado por los rasgos del juego de multijugador y su estructura de dilema social (Becchetti y Salustri, 2016). Como en todos los dilemas sociales, hay una racionalidad social que es superior a la del homo economicus, aun cuando la falta de confianza y honradez pueden evitar alcanzar la solución socialmente óptima. El interés propio a largo plazo, por lo tanto, consiste en la capacidad de vencer el dilema social para alcanzar una solución cooperativa que, para cada individuo, es Pareto superior, al resultado de equilibrio de Nash, un argumento sobre el que profundizaremos en la siguiente sección. El voto con la cartera es, paradójicamente, un modo de solucionar los fracasos del mercado con los propios mecanismos del mismo. En este sentido puede decirse que se trata de una vía completamente opuesta a lo que sería una postura antimercado. Es un mecanismo que otorga al mercado roles y cualidades que van más allá de la mera consecución de la

eficiencia. La conocida caja de Edgeworth explica como el cambio de mercado permite a los consumidores mejorar sus condiciones moviéndose de su posición a un nuevo punto (Pareto superior), esto es, la asignación de recursos obtenida vía cambio de bienes (Figura número 2).

Desde un punto de vista intuitivo puede decirse que la oportunidad de cambiar nos hace mejor a todos: si dos individuos deciden ejecutar una transacción, lo hacen porque esperan obtener una utilidad que no sea menor que la que tenían antes de llevar a cabo la transacción. Considerando que llevar a cabo dicha acción (la transacción) conlleva una serie de gastos, las partes deciden cambiar, porque esperan que los beneficios de la transacción sean más altos que los gastos. Imagínese, sin embargo, en la caja de Edgeworth, un punto de partida muy cerca de la esquina izquierda de abajo de la caja (como en la Figura 2). Tal punto de partida implica una desigualdad fuerte en las dotaciones de los dos bienes disponibles entre transactores. La solución de intercambio (todavía muy cerca de la esquina izquierda de abajo) es todavía mejor para ambos, pero esto inevitablemente refleja la desigualdad de las condiciones de partida. En referencia a esta cuestión podríamos poner dos ejemplos límites: la venta de un riñón o la prostitución infantil son transacciones de mercado "eficientes", ya que pueden hacer bien a los transactores, con tal de que ellos voluntariamente participen en el negocio.

Sin embargo, estas dos transacciones extremas probablemente creen escándalo y contribuyan a empeorar la reputación de mercado. La razón es que el mercado ha proveído también en estos casos, beneficios de eficacia, pero ha fallado en abordar la fuerte desigualdad de las condiciones de partida, así conduciendo al transactor del lado (abajo izquierdo) más débil en la caja de Edgeworth a aceptar (y aún desear) tales condiciones de pobreza. En suma, el mercado puede dirigir la eficacia, pero no problemas de desigualdad. El voto con la cartera vence este límite tradicional de mercado creando transacciones donde el objetivo no es solamente la eficacia, sino que también la contribución para solucionar las condiciones de desigualdad de partida y producir un impacto medioambiental y social positivo.

Una de las típicas críticas al voto con la cartera es que los precios de mercado solamente deberían realizar un rol distribuidor (beneficio de eficacia), mientras que la redistribución y otros objetivos sociales deberían ser ejecutados por instituciones benévolas. De este modo, una vez más, la teoría reduccionista (en busca de un inalcanzable y poco realista "first best") reclama la intervención de un *deus ex machina* con un "triple salto mortal" (ver sección 3), que más allá de ser poco realista, posee también el efecto de obstaculizar la participación y generatividad de la sociedad civil y las corporaciones. Además de ello, en economías globales las instituciones nacionales o locales están lejos de la escala requerida para hacer cumplir las reglas óptimas. El voto con la cartera, por lo tanto, se convierte en un instrumento a través del cual la sociedad civil puede realizar una acción delegada. Ejemplos interesantes son los modelos de Besley y Ghatak (2007) analizando la competencia entre empresas, y Becchetti y Solferino (2011). Estos últimos presentan un caso de competencia oligopolística entre un comerciante justo y un maximizador de beneficio en un modelo de diferenciación horizontal. Los dos compiten en precios y posición ética y acercan el sistema al grado óptimo social, vis a vis con la acción de un planificador doméstico benévolo que no interioriza las demandas de bienestar de los trabajadores y los ciudadanos.

Gracias a la literatura de utilidad procesal (Frey y Stutzer, 2005), queda claro que los individuos son mucho más felices cuando participan en la resolución de un problema que

cuando el problema queda solucionado gracias a la acción de un tercero, incluso cuando las soluciones fuesen exactamente las mismas en ambos casos.

En el futuro, cada vez más, deberemos acostumbrarnos a una economía donde la ventaja competitiva no signifique solamente la alta calidad de producción / productos y servicios de bajo precio, sino también bienes de producción y servicios que satisfagan la demanda del objetivo y posean un significado simbólico o político, esto es, bienes "generativos", o que contribuyan positivamente al bienestar de otros seres humanos o al logro de objetivos sociales y ambientales.

4.1 Potencial y límites del voto con la cartera

¿Tiene el voto con la cartera gran potencial de transformación? ¿Por qué no todo el mundo vota con la cartera? Para dirigir esta pregunta considere la desigualdad que sigue:

$$\pi\beta + \alpha - c > 0 \quad (1)$$

La desigualdad, cuando es positiva, ilustra un caso en el cual el consumidor prefiere un vis-à-vis sostenible con el producto convencional. La desigualdad tiene tres componentes fundamentales. El último componente (c) es la brecha de precios entre el producto sostenible y el producto convencional, y su signo negativo sugiere lo que puede trabajar en favor de este último. Una excepción notable, es, sin embargo, el mundo de las finanzas, donde los fondos de inversión "éticos" poseen un retorno ajustado de riesgo que no resulta considerablemente diferente de los fondos convencionales²³.

El segundo componente (α) añade el factor de si los individuos experimentan un "cálido resplandor" comprando el producto responsable. Este componente por lo tanto está relacionado con las preferencias no propias, que pueden o no existir, y que son heterogéneas entre individuos, pero que han sido investigadas y documentadas extensamente por la literatura conductual²⁴. El primer componente de la desigualdad está constituido por dos elementos (π y β) y mide el efecto "político" del voto con la cartera en el comportamiento en bolsa de la empresa que vende el producto convencional. El ejemplo más fácil es que, si todo el mundo vota con la cartera a favor de la sostenibilidad ambiental comprando productos verdes, todas las empresas decidirán producir productos más sostenibles ecológicamente hablando, generando así, una exterioridad positiva (o reduciendo una exterioridad negativa) sobre todos los ciudadanos. El problema con este último componente es que el término de exterioridad (β) (representando por el cambio corporativo hacia la sostenibilidad social y ambiental) es multiplicativo en la parte (π) de los consumidores que votan con la cartera. Si sólo un consumidor lo hace, el efecto en el comportamiento en bolsa de la corporación es insignificante y no se genera exterioridad positiva. Si, por el contrario, (π) está cerca del valor uno, todo el mundo vota con la cartera y el efecto de exterioridad será el máximo.

²³ Becchetti et al. (2015) y Nofsinger y Varma (2014).

²⁴ La literatura sobre preferencias no propias podría ser resumida por los resultados sobre la existencia de los elementos de la reciprocidad (positiva y negativa) (Rabin, 1993), la aversión de desigualdad (Fehr y Schmidt, 1999, y Bolton y Ockenfels, 2000), preferencias no propias (Cox, 2004), preferencias de bienestar social (Charness and Rabin, 2002), y varias formas de altruismo ("cálido resplandor") puro e impuro (Andreoni, 1989 y 1990).

Becchetti y Salustri (2016) muestran que, cuando esta desigualdad es la misma para un número grande de consumidores, como es el caso en los mercados de masas, nos encontramos ante un dilema de prisionero con más de dos jugadores, donde el fracaso de coordinación conduce al equilibrio subóptimo no cooperativo de los valores paramétricos de α , β y c .

Dicho de una forma más simple sería bueno para todos si todo el mundo consumiese el producto responsable. Sin embargo, ante la ausencia de una acción coordinada, la estrategia dominante para los consumidores es la de comprar el producto convencional (todo el mundo lo hace y todos están mucho peor porque la exterioridad positiva no se produce). Esto implica que el voto con la cartera es un acto previsor "de la racionalidad social" o del interés social propio. Como en todos los dilemas sociales, la racionalidad social es superior a la racionalidad individual. Si los individuos encuentran el modo de coordinar sus acciones y cooperar, escogerán la estrategia (comprando un producto sostenible) que les permita alcanzar una solución Pareto superior, esto es, una solución que es mejor para cada uno de ellos. Dicho de otra manera, en lenguaje teórico, el equilibrio de Nash consiste en la opción de que cada uno compra los productos convencionales pero dicho equilibrio tiene una solución paretiana en la que cada uno compra el producto responsable.

El homo economicus tiene un planteamiento egoísta y miope que conduce sin embargo al equilibrio Nash. En este sentido, entendemos por qué el Nóbel Amartya Sen llama al homo economicus "un idiota social", es decir, un individuo que únicamente posee preferencias propias, y que es incapaz de demostrar habilidades cooperativas, por lo que resulta incapaz de lograr un equilibrio socialmente óptimo que sería mejor tanto para él como para los demás.

La cuestión principal es por tanto cómo hacer que los individuos sean conscientes de este poder, potencialmente inmenso, y cómo ayudar a la coordinación de una multiplicidad de actores individuales encaminando a los mismos hacia una estrategia cooperativa (al menos en aquellos casos en los que existe un acuerdo general sobre lo que debería hacerse, como por ejemplo comprar productos respetuosos con el medioambiente). En la literatura han sido exploradas varias posibilidades para solucionar esta clase de dilemas sociales. Entre ellos Fehr y Gächter (2000) consideran el papel del castigo privado, Masclet et al. (2003) y Noussair y Tucke (2005) el de sanciones no pecuniarias, Nikiforakis y Normann (2008) el de la eficacia del castigo y Anderson y Putterman (2006) y Carpenter (2007) el del precio de castigo. En la sección que sigue a continuación, explicamos cómo la solución cooperativa puede ser alcanzada con un sistema de presupuesto equilibrado de subvenciones (impuestos) que afectan al diferencial de rentabilidad entre la defección y estrategias de cooperación, como han mostrado Falkinger et al. (2000) y Becchetti et al. (2015).

Considerando las características del juego y del voto con la cartera, no resulta asombroso que el progreso principal en este ámbito hay ocurrido en las finanzas con un rápido desarrollo de fondos de inversión sostenibles, que votan con la cartera, fijando un umbral de responsabilidad, social y ambiental, admisible (consultar nota a pie de página 13). Así, se está demostrando dos cosas. En primer lugar que el ajustado retorno de riesgo de los fondos de inversión sostenibles no es considerablemente diferente de los fondos convencionales, teniendo en cuenta que el universo de acciones en las que se puede invertir es bastante grande para evitar los gastos de diversificación omitida (consultar la nota a pie de página 21). En segundo lugar, el problema de la agregación de ciudadanos individuales dispuestos a votar con la cartera es mucho más fácil en el ámbito de los

mercados financieros, donde los intermediarios financieros llevan a cabo el papel de agregar ahorros. Un individuo que compra café sostenible, vota con la cartera, solo en favor propio, y encuentra difícil coordinar su acción con otros cientos o miles de individuos que se encuentren dispuestos a hacer lo mismo. Sin embargo, un individuo dispuesto a votar con la cartera, haciendo uso de sus ahorros, encontrará numerosos fondos de inversión responsables y decenas de miles de ahorradores con la misma preferencia.

5. Algunas soluciones prácticas de política

Un ejemplo interesante sobre cómo la palanca del voto con la cartera puede ser aplicada en el diseño de una nueva política dirigida a alcanzar objetivos socialmente deseables es el del desarrollo sostenible. El campo de investigación es muy rico y principalmente se basa en los análisis del lado del suministro, poniendo el foco en la necesidad de compartir la responsabilidad de disminuir la emisión de países soberanos o el efecto de los impuestos de carbono y política ambiental doméstica de crecimiento (p.ej., Annichiarico et al. 2017; Arif y Dissou, 2016; Carfi y Schilirò, 2012). La literatura sobre los instrumentos de política se encuentra menos desarrollada y maneja unos instrumentos específicos (como impuestos ambientales / subvenciones y esquemas de carbono personal) (Antoniou y Strausz, 2014; Sall y Gren, 2012; Bartocci y Pisani, 2013).

Becchetti y Salustri (2016) ilustran cuatro mecanismos de tarifas que vencen los problemas de "carrera hacia el abismo" de los impuestos relativos al carbón (deslocalización de países con impuestos más altos) y, en general, problemas de coordinación en la disminución de carbono dentro de los estados soberanos.

La característica común de todos estos mecanismos es la de cobrar impuestos a los consumidores que escogen el producto convencional, y subvencionar a aquellos que escogen el producto sostenible. Todos estos mecanismos nos llevan a un presupuesto equilibrado, ya que los recursos para subvencionar a los consumidores responsables son los recogidos gracias a los consumidores convencionales. Los mecanismos son fácilmente implementables porque se basan en parámetros que pueden ser calculados fácilmente y se encuentran en el lado de la demanda, venciendo así los problemas de "carrera hacia el abismo" que pueden surgir en mercados globales integrados cuando un solo país decide mejorar normas de producción sociales y ambientales en su área geográfica. Los dos autores demuestran que los límites de liquidez y heterogeneidad de las preferencias de los consumidores y la evaluación de la exterioridad hacen más complejo el uso de estos mecanismos, resultando, aun así factible.

Desarrollar mecanismos implementables para el lado de la demanda es de vital importancia dada la conocida diferencia con los mecanismos del lado del suministro. Los fracasos de coordinación relativos a los mecanismos del lado del suministro (esto es, la carga que comparte de gastos de apalancamiento) se producen entre agentes soberanos y, por lo tanto, no pueden ser solucionados gracias a la imposición de un esquema de impuestos/subsidios propuesto por una entidad supranacional con el poder de ejecución sobre los actores. Por el contrario, en lo referente al lado de la demanda, los fracasos de coordinación (como el dilema del prisionero multijugador de nuestro problema del voto con la cartera) pueden ser solucionados puesto que hay una entidad superior (el estado soberano) que tiene el poder de ejecución sobre los actores (consumidores individuales). Y las medias de política, como las propuestas anteriormente, no crean efectos de

“carrera hacia el abismo” que ponen en peligro economías domésticas, ya que se aplican tanto a la venta de empresas domésticas como extranjeras de ese país.

Para presentar una ventaja simple e intuitiva de estas medidas de política fiscal, es necesario señalar que se miden usando la palanaca del voto con la cartera y considerando el conocido esquema del impuesto de Pigou. Tal y como sabemos, el esquema presenta el fracaso clásico de mercado. El equilibrio privado óptimo se da en el cruce de los costes privados y los beneficios marginales de la contaminación e implica un nivel de contaminación mucho más alto que el grado óptimo social (identificado por la proyección horizontal del cruce de gastos sociales y el beneficio marginal de contaminación).

La razón es que las unidades productivas no interiorizan en sus gastos las exterioridades negativas del daño que la contaminación produce sobre el entorno y sobre la comunidad local (un daño que es mucho más fuerte que en la edad de Pigou, dada la importancia creciente de los ingresos de turismo). La solución clásica del impuesto de Pigou implica el diseño de un impuesto de carbón que fuerza a la corporación privada a interiorizar la exterioridad, haciendo el programa de coste privado más igualitario respecto a la línea de coste social. La alternativa es una ley que fuerce a las corporaciones a producir no más que la cantidad socialmente óptima de contaminación. Sin embargo, estas dos soluciones del lado del suministro (en el sentido que ambas están pensadas para afectar al suministro de contaminación) pueden producir, en economías mundialmente integradas, el efecto paradójico de "carrera hacia el abismo", con corporaciones que se trasladan a países con un impuesto de carbono inferior. Y la coordinación entre los impuestos de carbono de estados soberanos diferentes es difícil debido a la falta de una autoridad jerárquicamente sobrepuesta que pueda imponerlos. Es por esto que puede resultar más fácil poner en práctica las soluciones del lado de la demanda. Si los consumidores votan con la cartera, implícitamente, levantan el coste marginal de contaminación de la corporación privada, obteniendo el mismo resultado que el impuesto de Pigou.

Si el gobierno diseña también la tarifa apropiada en términos de impuestos/subsidios de presupuesto equilibrado, el impacto sobre las decisiones de los consumidores puede ser mucho más fuerte, y la alineación de los gastos privados y sociales de consumo puede alcanzarse satisfactoriamente. Un esquema de presupuesto de equilibrio correctamente diseñado consiste en que los consumidores que compran productos ecológicamente menos sostenibles paguen un impuesto suplementario y los ingresos de ese impuesto se dividan entre aquellos que compran el producto ecológicamente más sostenible. Este esquema no es proteccionista, ya que no favorece a productos que vienen de un país específico, sin embargo, tiene el poder de reducir la brecha entre los gastos privados y sociales de contaminación, y aumentar el valor que puede ser creado cuando las empresas interiorizan exterioridades ambientales que mejoran su impacto medioambiental. Mecanismos similares han comenzado a ponerse en práctica en países como Francia, Italia y Portugal (Cansino, 2010). En la misma línea, se ha propuesto que los impuestos verdes de consumo estén entre las mejores opciones para vencer problemas de impuestos ambientales del lado del suministro (Albrecht, 2006), utilizando el esquema de una tasa impositiva de 15/30 por ciento sobre productos convencionales y sostenibles, y catalogando los productos que pueden estar en las dos categorías²⁵. Confeccionar impuestos de consumo interno, de modo que produzcan los

²⁵En tres países europeos (Francia, Italia y Portugal) redujeron la tarifa del IVA para la electricidad verde. En el caso de Francia se produjo una reducción del 5.5 % para aquellos que compraban productos básicos relacionados con mejoras, cambios e instalación en los edificios residenciales que incorporan la tecnología

efectos deseados sobre la creación social y ecológicamente sostenible de valor económico, está todavía en sus inicios, pero parece, por los motivos anteriormente explicados, un campo de acción prometedor.

6. Conclusiones

La reflexión llevada a cabo en este artículo considera el paradigma estándar económico subóptimo en términos de generatividad, prosperidad de vida y sentido de vida, cuando ha sido demostrado extensamente, que estos son los conductores fundamentales de la calidad de vida. Por lo tanto, afrontamos un gran potencial de mejora para nuestra vida en la sociedad si abordamos sus dos errores principales. La primera falacia (que identificamos en este artículo como "la perspectiva pobre" de las tres visiones del reduccionismo: ser humano, corporaciones y valor) consiste en afirmar que los individuos y las corporaciones solamente deberían perseguir sus propios intereses sin reparar en los objetivos sociales. La segunda falacia (de la economía política) es la creencia en un sistema de dos manos: la mano invisible del mercado y la mano visible de un planificador totalmente informado y benévolo que acorta la distancia entre el grado óptimo social y óptimo privado generado por la interacción de unidades productivas e individuos totalmente egoístas.

Los dos límites principales de este acercamiento de la economía política son que aun nos encontramos muy lejos de observar en la realidad a planificadores benévolos, y aun en el caso de que los mismos existiesen, el sistema de dos manos sería sumamente pobre y subóptimo en términos de generatividad, ya que esto no implicaría una participación más amplia de la sociedad civil y las corporaciones en el diseño y la puesta en práctica de objetivos sociales.

En "El Consumidor Consciente a escala Mundial" de Nielsen (2014) el 67% de los 28,000 individuos entrevistados, en 56 países, dicen que ellos preferirían trabajar en una empresa socialmente responsable. Esto es una preciosa prueba anecdótica que muestra que los individuos buscan el sentido de las cosas y no son maximizadores de la utilidad. Por consiguiente, un mundo donde los individuos y las corporaciones no persiguen objetivos sociales, y se confían a la acción de un planificador benévolo, es un mundo pobre de sentido y muy por debajo del potencial de satisfacción de vida y prosperidad exigido por los ciudadanos.

La realidad social y económica de nuestros días ya se mueve hacia un paradigma civil económico, en dirección a una participación y generatividad más

basada en la energía solar, la energía eólica, la energía hidroeléctrica y la biomasa. En Italia un tipo impositivo reducido (el 10 %, en vez del 22 % habitual) fue aplicado sobre ventas y servicios relacionados con el viento y la generación de energía solar, así como sobre inversiones en redes de distribución de electricidad verdes. Finalmente en Portugal, a pesar de la tarifa general del 23 %, se introdujo un impuesto reducido del 12 % para comprar los sistemas que generan la electricidad verde. En todos estos países la idea era introducir un incentivo fiscal que redujese la tasa impositiva, cargando el coste final de la operación sobre los gastos de gobierno.

altas. Los individuos se esfuerzan y luchan para dar sentido a su vida económica, comenzando por su consumo y ahorro y por sus preferencias como trabajadores.

En las últimas décadas, también hemos ayudado en el progreso que se ha experimentado en el ámbito de las ciencias sociales y económicas, yendo más allá de las tres visiones del reduccionismo del ser humano, corporativo y del valor económico. El reduccionismo antropológico del homo economicus ha sido desafiado, y rechazado, con pruebas empíricas, tanto en el laboratorio como en los experimentos de economía conductual sobre el terreno (consultar la nota a pie de página 22, y en general la sección 2.1). El análisis del comportamiento humano en muchas situaciones teóricas ha demostrado que existen muchas otras motivaciones de acción humana más allá del interés propio, lo cual afecta a las opciones individuales bajo incentivos monetarios. Entre ellos, el papel de la reciprocidad, la aversión a la injusticia y varias formas de altruismo puro e impuro han sido mostradas como muy relevantes. La literatura sobre la responsabilidad social corporativa (considerado en el pasado una violación del dogma de maximización de beneficio) también prospera y la literatura sobre indicadores de bienestar multidimensionales crece.

En el pasado, nuestra sociedad ha sido concebida como una población de individuos puramente autocentristas que peleaban para escapar de la pobreza. Un sistema de unidades productivas maximizadoras de beneficio les hizo más ricos por la venta de una variedad creciente de bienes y servicios a precios que podían permitirse. En este mundo el trabajo estaba hecho de fatiga, y era, como mucho, neutro en términos de satisfacción, pero era importante ganar un salario que permitiera a los individuos ser más felices consumiendo bienes.

En el futuro, probablemente, veremos un mundo donde las nuevas generaciones lucharán por aumentar su sentido de vida y generatividad, y exigirán su participación en sus opciones de consumo, ahorro, trabajo y ocio. Los emprendedores exitosos serán, por lo tanto, los que progresivamente sean capaces de vender productos con un sentido de vida más rico y que contengan experiencias. El paradigma de la economía civil aquí descrito ilustra las direcciones potenciales del progreso del antiguo sistema hacia el nuevo paradigma.

Figura 1. La caja de Edgeworth y los beneficios del comercio en presencia de condiciones de partida sumamente desiguales

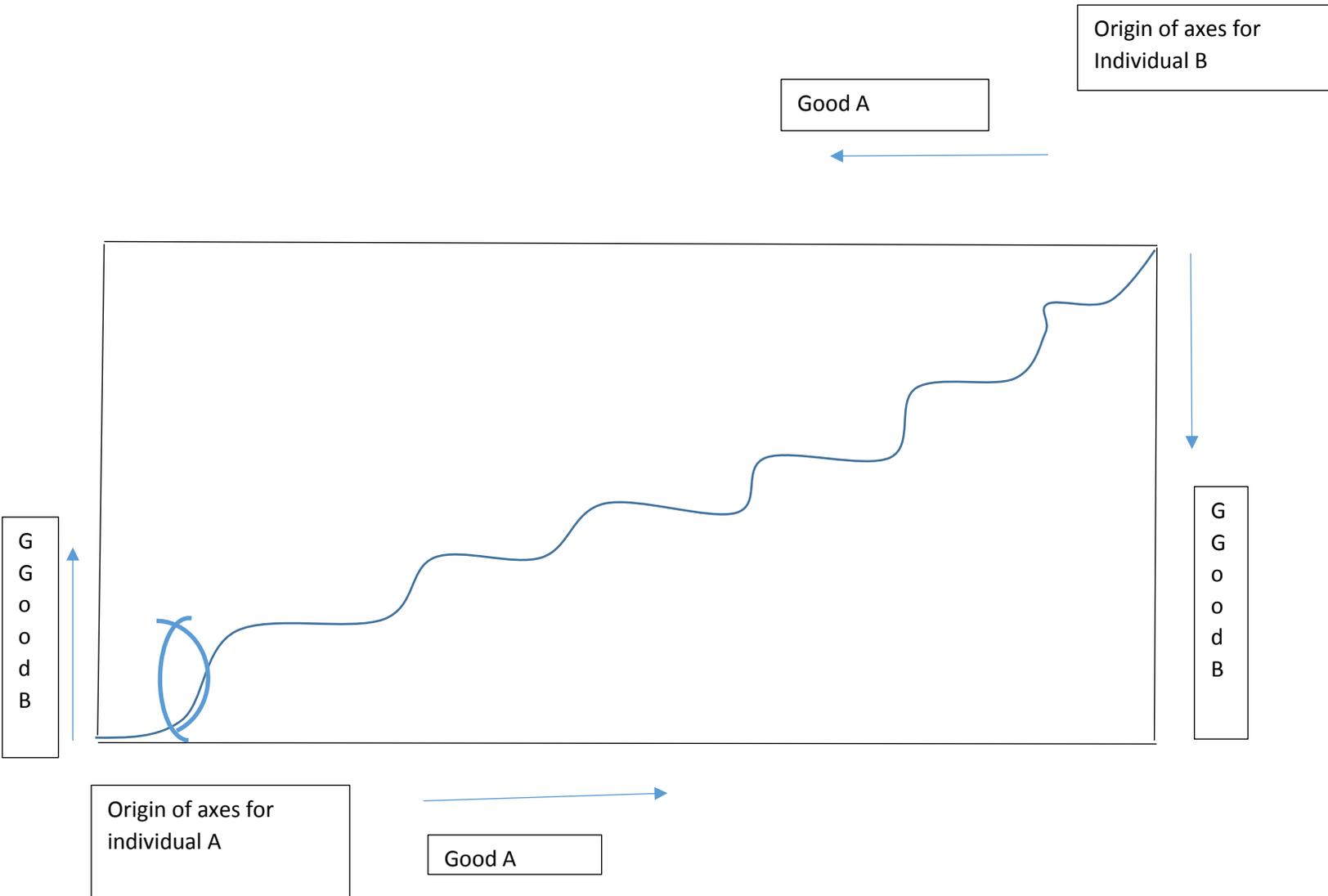


Figura 2 El papel del voto con la cartera para solucionar el problema del impuesto Pigouviano

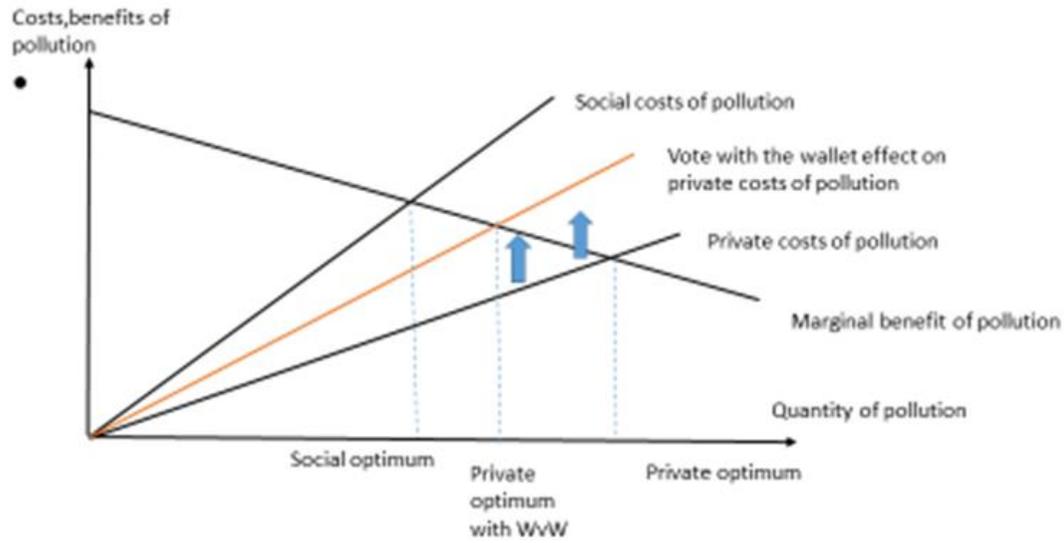


Tabla 1. El documento italiano de gobierno sobre Economía y Finanzas y sus efectos proyectados sobre indicadores de bienestar seleccionados

Indicadores de bienestar BES											
	Final			Moda				Programático			
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020
Promedio del ingreso anual disponible (miles de euros)	21.2	21.4	21.7	22.2	22.7	23.2	23.8	22.2	22.8	23.3	23.9
Tasa de ausencia al trabajo	22.9	22.5	21.6	21	20.6	20.2	19.5	21	20.5	19.9	19.2
Hombres	19.3	19	18.2	17.8	17.5	17.2	16.8	17.8	17.4	17	16.4
Mujeres	27.3	26.8	25.9	25	24.4	23.8	23	25.1	24.3	23.6	22.7
Índice de desigualdad de ingreso	6.8	6.4	6.4	6.2	6.1	6	6	6.2	6	5.9	5.8
Emisiones CO2 y de invernadero (toneladas)	7	7.2	7.4	7.5	7.5	7.5	7.6	7.4	7.4	7.5	7.5
PIB por cabeza (mil de euros)	25.4	25.6	25.9	26.2	26.4	26.7	27	26.1	26.4	26.7	27
Fuente: elaboración MEF sobre datos ISTAT											

Cumplimiento con Estándares Éticos: este estudio no recibió fondos

Aprobación ética: Este artículo no contiene ningún estudio con participantes humanos o animales realizados por cualquiera de los autores.

Referencias

- Albrecht, J. (2006), "The use of consumption taxes to re-launch green tax reforms." *International Review of Law and Economics* 26.1: 88-103.
- Akerlof, George A., and Rachel E. Kranton. (2000), "Economics and identity." *The Quarterly Journal of Economics* 115.3: 715-753.
- Anderson C.M., Putterman L. (2006), "Do non-strategic sanctions obey the law of demand? The demand for punishment in the voluntary contribution mechanism ". *Games and Economic Behavior* 54: 1-24.
- Andreoni, J. (1989), "Giving with impure altruism: applications to charity and ricardian equivalence", *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, 97(6), 1447-58.
- Andreoni, J. (1990), "Impure altruism and donations to public goods: a theory of warm-glow giving". *The Economic Journal*, Vol. 100, No. 401: 464-477
- Annicchiarico, B., Battles, S., Di Dio F., Molina P. and Zoppoli P. (2017) " GHG mitigation schemes and energy policies: A model-based assessment for the Italian economy". *Economic Modelling*, vol. 61, issue C: 495-509
- Antoniou, F. and Strausz, R. (2014), "The Effectiveness of Taxation and Feed-in Tariffs". N° 4788, CESifo Working Paper Series, CESifo Group Munich.
- Arif, Faisal and Yazid Dissou, (2016), "Regional burden sharing of GHG mitigation policies in a decentralized federation". *Economic Modelling*, 52, (PB): 390-399
- Bachelet M., Becchetti, L., Pisani F., (2016), "(Poor) eudaimonic subjective wellbeing as a mortality risk factor", AICCON working paper n° 156.
- Bartocci, A., Pisani, M., (2013), "Green" fuel tax on private transportation services and subsidies to electric energy. A model-based assessment for the main European countries, *Energy Economics* 40: S32-S57.
- Bartolini, S., Bilancini, E., and Pugno, M., (2008) "Did the Decline in Social Capital Depress Americans' Happiness?" Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1210118> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1210118>
- Basu, K. (1994). *The Traveler's Dilemma: Paradoxes of Rationality in Game Theory*. *The American Economic Review*, 84(2), 391-395.
- Bauman, Yoram and Rose, Elaina, Why are Economics Students More Selfish than the Rest?. IZA Discussion Paper No. 4625. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1522693>
- Becchetti, Leonardo, Corrado, Luisa and Fiaschetti, Maurizio, (2017), The regional heterogeneity of wellbeing 'expenditure' preferences: evidence from a simulated allocation choice on the BES indicators, *Journal of Economic Geography*, 17, issue 4, p. 857-891.
- Becchetti L. Conzo P., 2011, Creditworthiness as a signal of trustworthiness, *Journal of Public Economics*, Volume 95, Issues 3-4, pp. 265-278
- Becchetti L., Pace N. (2012), "The Economics of the Trust Game Corporation." *International Review of Economics*. Volume 59, Issue 1: 3-20.
- Becchetti, L., Pelloni, A. (2013) "What have we learned from the life satisfaction literature?" AICCON (76), *International Review of Economics* 60(2): 113-155
- Becchetti L. Salustri F. (2016), "The political economy of the vote with the wallet". AICCON working paper n°146.

Becchetti L. Solferino N.; 2011, What to do in globalised economies if global governance is missing ? The vicarious role of competition in social responsibility, *International Review of Economics*, 58 (2), 185-211.

Berg J., Dickhaut J., McCabe K. (1995) " Trust, Reciprocity and Social History". *Games and Economic Behavior* 10: 122-142.

Besley, T., & Ghatak, M. (2007). Retailing public goods: The economics of corporate social responsibility. *Journal of public Economics*, 91(9), 1645-1663.

Blanchflower D. and Oswald A. (2004), "Well-being over time in Britain and the USA". *Journal of Public Economics* 88: 1359 – 1386.

Bolton, G.E. and A. Ockenfels (2000), "A theory of equity, reciprocity and competition", *American Economic Review*, 90(1): 166-93.

Bolton, P., & Dewatripont, M. (2005). *Contract theory*. MIT press.

Bruni, L., Stanca, L. (2008), Watching alone: Relational Goods, Television and Happiness, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 65: 506–528.

Bruni, L. S. Zamagni, *Economia Civile*, Bologna: Il Mulino, 2004

Cansino, José M., et al. (2010), "Tax incentives to promote green electricity: An overview of EU-27 countries." *Energy Policy* 38.10: 6000-6008.

Carfi, D. ; Schilirò, D. (2012), "A cooperative model for the green economy". *Econ. Model.* 29: 1215-1219.

Carpenter J. (2007), "The demand for punishment". *Journal of Economic Behavior & Organization*. Vol. 62: 522–542.

Charness, G. and M. Rabin (2002), "Understanding social preferences with simple tests", *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, 117(3): 817-869.

Chater, Nick & Loewenstein, George, 2016 "The under-appreciated drive for sense-making", *Journal of Economic Behavior & Organization*, Elsevier, vol. 126 (PB), pages 137-154.

Cox, C.J. (2004), "How to identify trust and reciprocity", *Games and Economic Behavior*, 46: 260-281.

Easterlin R., Angelescu L. (2009), "Happiness and Growth the World Over: Time Series Evidence on the Happiness-Income Paradox. IZA Discussion Paper No. 4060.

Eurobarometer (2013), Public Opinion in the European Union, Standard Eurobarometer 79 / Spring 2013 – TNS opinion & social

Engel, C. (2011), "Dictator games: a meta study", *Experimental Economics*, Volume 14, Issue 4: 583–610.

EUROSIF, 2016, European SRI study, Available at <http://www.eurosif.org/wp-content/uploads/2016/11/SRI-study-2016-HR.pdf>.

Falkinger J., Fehr E., Gächter S. and Winter-Ebmer R. (2000), "A Simple Mechanism for the Efficient Provision of Public Goods: Experimental Evidence". *The American Economic Review*, Vol. 90, No. 1: 247-264.

Fawcett, T. (2010), "Personal carbon trading: A policy ahead of its time?," *Energy Policy*, Elsevier, vol. 38(11): 6868-6876.

Fehr E. and S. Gächter (2000), "Cooperation and punishment in public goods experiments", *American Economic Review*, 90: 980-994.

Fehr, E. and K.M. Schmidt (1999), "A theory of fairness, competition and cooperation", *The Quarterly Journal of Economics*, 114: 817-868

Fehr E. (2009), "On the Economics and Biology of trust". *Journal of the European Economic Association* 7(2–3):235–266.

Frank, Bjorn and Gunther G. Schulze, 2000. "Does economics make citizens corrupt?" *Journal of Economic Behavior and Organization* 43:101-113.

Frank, Robert H., Thomas Gilovich, and Dennis T. Regan, 1993. "Does studying economics inhibit cooperation?" *Journal of Economic Perspectives* 7:159-171.

Freeman, R. E. (1983), "Strategic management: A stakeholder approach. *Advances in strategic management*". 1(1): 31-60.

Frey, Bruno S., and Stutzer A. (2002a), "The Economics of happiness". *World Economics* Vol. 3 No. 1.

Frey, B. and Stutzer, A., (2002b), "What can Economists learn from Happiness" *Research. Journal of Economic Literature*, Vol. 40, pp. 402-435.

Frey, B. S. and Stutzer, A., (2002c), "Happiness and Economics. How the Economy and Institutions Affect Well-being". Princeton University Press, Princeton, New Jersey.

Frey, Bruno S., and Stutzer A., (2005), "Beyond outcomes: measuring procedural utility." *Oxford Economic Papers* 57.1: 90-111.

Gui, B. (2005), *From transactions to encounters. The joint generation of relational goods and conventional values*, in Gui, B., Sugden, R. (2005), *Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations*, Cambridge: Cambridge University Press.

Helliwell, J., Huang, H. and Wang S., (2016) *The Distribution of World Happiness in World Happiness Report 2016*, Helliwell, J. Layard, R. and Sachs, (eds.)

Higgins, K. (2016). Post-truth: a guide for the perplexed. *Nature*, 540(7631), 9-9.

K. Hong, I. Bohnet (2007), "Status and distrust: The relevance of inequality and betrayal aversion". *Journal of Economic Psychology* 28: 197-213.

Johnson, Noel D., and Mislin A., (2011) "Trust games: A meta-analysis." *Journal of Economic Psychology* 32.5: 865-889.

Masclot D., Noussair C., Tucker S. and Villeval M.C. (2003), "Monetary and Nonmonetary Punishment in the Voluntary Contributions Mechanism". *The American Economic Review*, Vol. 93, No. 1 (Mar., 2003): 366-380.

Nikiforakis N., Normann T. (2008), "A comparative statics analysis of punishment in public-good experiments". *Experimental Economics*, volume 11, issue 4: 358-369.

Nofsinger, J. R. and Varma, A. (2014), "Socially responsible funds and market crisis". *Journal of Banking & Finance*, 48: 180-93

Noussair C. and Tucker, S. (2005), "Combining monetary and social sanctions to promote cooperation". *Economic Inquiry*, 43: 649-660.

Oxfam (2017), "Opening the vaults. The use of tax havens by the biggest European banks".

Park, S. Q., Kahnt, T., Dogan, A., Strang, S., Fehr, E. and Tobler P.N., 2017, A neural link between generosity and happiness, *Nature Communication* 8, art. 15964.

Rabin, M. (1993), "Incorporating fairness into Game theory and Economics", *American Economic Review*, 83(5): 1281-1302.

Sall, S., Gren, I., (2012), "Green consumption taxes on meat in Sweden". Department of Economics publications, Swedish University of Agricultural Sciences, Department of Economics, <http://EconPapers.repec.org/RePEc:sua:ekonwp:9294>.

Selten, R., Ockenfels, A., 1998. "An experimental solidarity game". *Journal of Economic Behaviour and Organization* 34, 517- 539.

Stevenson B. and Wolfers J. (2008), "Economic Growth and Subjective Well-Being: Reassessing the Easterlin Paradox," *Brookings Papers on Economic Activity*, Economic Studies Program, The Brookings Institution, vol. 39(1 (Spring): 1-102.

Uhlaner, C. J. (1989), *Relational Goods and Participation: Incorporating Sociability into a Theory of Rational Action*, *Public Choice Journal*, 62: 253-285.

US SIF, 2016, Report On US Sustainable, Responsible And Impact Investing Trends.

Veenhoven, R., et al. "Happiness in nations: Subjective appreciation of life in 56 nations 1946-1992". Erasmus University Rotterdam, 1993.

Zak, Paul J., and Stephen Knack (2001), "Trust and growth." Royal Economic Society Economic Journal 111.470: 295-321.countries." Energy Policy 38.10 (2010): 6000-6008.