

La educación de la virtud de la amistad en la enseñanza de la ciencia económica. Una aproximación desde Aristóteles y la Teoría de la Acción

The education of the virtue of friendship in the teaching of economic science. An Aristotelian and Action Theory approach

Gonzalo Flores-Castro Lingán

Universidad de Piura, Piura, Perú • gonzalo.flores-castro@udep.edu.pe

Resumen

En el presente trabajo se expone la necesidad de la educación de la amistad en el contexto del egoísmo inherente en las facultades relacionadas a las ciencias económicas. Además, presentamos las dificultades de la enseñanza de la amistad, en especial, la necesidad de sistematicidad y operatividad propia de las ciencias prácticas. Se presenta la aproximación filosófica de la amistad en Aristóteles, como supuesto explícito para desarrollar dar ciertos criterios para sistematizar y operativizar la amistad, con un seguimiento a la teoría de la acción humana de Juan Antonio Pérez López. Se concluye con la obtención de criterios básicos para la génesis, desarrollo y mantenimiento de la amistad, a la evaluación consistente de los planes de acción y el uso de motivación racional por motivos trascendentes. Se sugiere el uso del método del caso para la enseñanza y aplicación de planes consistentes y desarrollo de la racionalidad.

Palabras clave: educación, economía, management, amistad, Aristóteles, teoría de la acción, Juan Antonio Pérez López

Abstract

This paper presents the need for friendship education in the context of the inherent selfishness in the faculties related to economic sciences. In addition, we present the difficulties of teaching friendship, especially the need for systematicity and operability, typical of the



practical sciences. The philosophical approach of friendship in Aristotle is presented as an explicit assumption to develop certain criteria, to systematize and operationalize friendship, following the theory of human action of Juan Antonio Pérez López. It is concluded by giving as basic criteria for the genesis, development and maintenance of friendship the consistent evaluation of action plans and the use of rational motivation by transcendent motives. The use of the case method is suggested for teaching and application of consistent plans and the development of rationality.

Keywords: education, economy, management, friendship, Aristotle, theory of action, Juan Antonio Pérez López

1. Introducción

La amistad es un tipo de realidad que valoramos tanto en lo personal como en lo social. Ya desde tiempos de Platón y Aristóteles se hablaba de la necesidad de la amistad como condición para la felicidad y para el desarrollo de la ciudad. Así, por ejemplo, Aristóteles afirmaba

que «sin amigos nadie querría vivir, aunque poseyera todos los demás bienes: hasta en los ricos y en los altos cargos y en el poder parece hacerse sentir con la fuerza máxima esta necesidad de amigos» (Ética a Nicómaco, 1155a) y Caderón Bouchet, en consonancia con Aristóteles y Tomás de Aquino, decía que la amistad «constituye la base de la concordia civil» (Calderón 1984, p. 44). En la actualidad, la psicología contemporánea reconoce en la amistad una necesidad o bien básico humano. Como ejemplos, podemos mencionar a la “necesidad de afiliación” de Maslow (1954, 1970), la “necesidad de relación” de Alderfer (1969), las “necesidades afectivas” de Max-Neef (1991) o el “bien básico humano” de la “amistad” en Finnis (1980) (cfr. Melé, 2019). Es, pues, una realidad necesaria que se desprende de nuestra propia naturaleza humana, y que debe ser atendida puesto que, es una base de nuestro florecimiento personal y social.

A pesar de la patente necesidad de la amistad, esta destaca por su ausencia o por ser una variable exógena dentro del plano económico

y empresarial. Así, por ejemplo, la economía neoclásica —que es el paradigma ortodoxo actual— tiene como presupuesto el individualismo sociológico el cual, aunque no niegue el hecho de que los individuos se relacionen entre ellos, desemboca en interpretar las relaciones sociales «desde una constitución no social de sus gustos y preferencias» (Urbina, 2021, p. 25). Esto quiere decir que, por ejemplo, las decisiones de comportamiento económico no vienen influenciadas por relaciones de amistad, como cuando uno consume un producto no por un comportamiento racional de maximización, sino por tomar en cuenta las necesidades de otros —los amigos— frente a las propias. A su vez, estos presupuestos hacen ininteligibles a las empresas, pues estas son realidades sociales, verdaderas comunidades de personas. En palabras de Martínez-Echevarría:

En el modelo neoclásico... la realidad se supone compuesta de individuos perfectos y acabados, lo que hace posible un mundo de información perfecta, sin mediaciones [humanas], o, lo que es lo mismo, un

sistema en equilibrio estable. El problema es que la acción humana, orientada a la individuación, deja de tener cabida y la empresa se hace incomprensible. (Martínez-Echevarría 2015, p. 62, cfr. 66-72 para la aclaración de “humanas”)

Desde otra perspectiva, es sabido que el supuesto antropológico del homo economicus está presente en toda la teoría económica y afecta a los fundamentos de la dirección de empresas. Este fundamento antropológico pone de relieve el interés propio como única motivación para la acción, sin tomar en cuenta la benevolencia recíproca propia de las relaciones de amistad (Zagal 2014). Ahora bien, es cierto que es posible hablar de un legítimo interés propio, que es el recto amor propio clásico; sin embargo, el interés propio del homo economicus se identifica más con la psicología hedonista —asociada, sobre todo, a la búsqueda de dinero, poder, reputación y placer, entre otras— y el egoísmo psicológico —que admite el sacrificio hacia otros, pero por razones de preferencias personales— que con la visión clásica del propio interés (Melé y Cantón, 2014). De hecho, varios estudios (mencionados por Ferraro et al., 2005) muestran que estudiantes de carreras relacionadas a la economía o los negocios, tienden a ser más egoístas que aquellos estudiantes de otras disciplinas. Si bien esto puede ser explicado por varios factores, el homo economicus no deja de ser una posible causa de dicho tipo de comportamiento.

Teniendo en cuenta la necesidad de la amistad para el desarrollo de la persona y de la sociedad, a la vez que notamos su ausencia en la teoría económica y empresarial actual, se hace patente volver a incorporar su estudio y práctica en la enseñanza de las facultades de ciencias económicas y empresariales. Este artículo intenta ofrecer una aproximación teórica a dicha incorporación, se toma en cuenta a la amistad desde una base aristotélica, y mediante el uso de una teoría de la acción que utiliza algunas categorías conceptuales propias de las ciencias económico-empresariales. Por un lado, el uso de la teoría aristotélica de la amistad se debe a que es una de las teorías mejor fundamentadas a nivel teórico. Se podría decir que «([d]espués de él [Aristóteles], casi todo lo que se ha dicho sobre la amistad parece llegar tarde, pues ha sido analizado a fondo en esas páginas esenciales de la cultura griega» (Ayllón, 2013, p. 103). Por otro lado, tomaremos en cuenta la teoría de la acción de Pérez López (1991, 2006), debido a su compatibilidad con la propuesta aristotélica (Rosanas 2006) y el grado de operatividad de su propuesta al lado de la del Estagirita (Pérez López, 1995). Esto último puede entenderse como un acercamiento a la praxis real, es decir, ofrecer un modelo que genere una serie de criterios mínimos, por los cuales es posible generar y mantener relaciones de amistad.

Cabe mencionar que el presente artículo no es un trabajo filosófico. Se expone la teoría aristotélica de la amistad, pero se asume su validez sin demasiada discusión. No se está “comparando” la teoría aristotélica con la teoría perezlopiana, pues estas se encuentran en distintos niveles epistémicos (una es una teoría filosófica y la otra un modelo que toma categorías de la teoría económica, empresarial y de la cibernética). Lo que se hace es asumir la compatibilidad y paralelismo de la teoría de la acción de Pérez López con la ética aristotélica y, a partir de ello, reinterpretar la amistad aristotélica en clave del modelo de Pérez López, y así lograr un puente de conexión entre la teoría económico empresarial con la amistad. Por otra parte, el artículo servirá como primera aproximación de la teoría de la acción con la amistad, los casos concretos para la educación de la amistad en economía y empresa serán motivo de futuras investigaciones empíricas.

2. La amistad en Aristóteles

Aristóteles enmarca el estudio de la amistad en la *Ética*, por considerar que la felicidad o vida buena es imposible sin amigos (Pakaluk, 2005, p. 257) y porque la amistad es un tipo de virtud o, al menos, va acompañada de virtud (Aristóteles, *Ética a Nicómaco*, 1155a, 1-5). Si bien el término griego que utiliza para designar la amistad es *philia*, el cual tiene un campo de aplicación más amplio que la amistad propiamente dicha, pues abarca todo tipo de relación basados en lazos de afecto o amor (Calvo, 2003, p. 29), Aristóteles delimita la amistad en rigor como un tipo de amor de benevolencia, en la

cual hay reciprocidad, estas dos características (benevolencia y reciprocidad) son definitorias de la amistad (Zagal, 2014, p. 91). En palabras de Aristóteles (*Ética a Eudemo*, 1155b, 34): «cuando la benevolencia es recíproca decimos que hay amistad».

Así, la amistad es un tipo de benevolencia correspondida, un tipo de relación en la cual los involucrados se desean el bien mutuamente. Sin embargo, para ser verdadera amistad, esta benevolencia debe ser consciente, es decir, conocida por los amigos (Konstan, 1997, p. 69). Por otra parte, ¿por qué los amigos practican la mutua reciprocidad? Porque son un alter ego un “otro yo”, esta es una idea fundamental de la amistad en Aristóteles (cfr. Pakaluk, 2005, pp. 259, 283-284). El otro yo se entiende de esta forma: una buena persona está relacionada con su amigo de la misma forma en que se relaciona con uno mismo. Cabe resaltar, sin embargo, que *philia* no es un nombre para designar “responsabilidades contractuales” o la relación constituida por obligaciones recíprocas (aunque estas sean de buena voluntad y conscientes). Significa también “afecto” en Aristóteles y en el idioma griego en general (Konstan, 1997, p. 73). Recuérdese que señala «todo tipo de relación basada en lazos de afecto, cariño o amor». Las variedades de relaciones de “amor”, y de “querer” no dejan de lado los sentimientos que se encuentran involucrados. Así, *philia*, entendida como amistad en sentido más estricto, es un mutuo gustarse (afecto), un mutuo desearse y hacerse el bien (benevolencia recíproca), solo por quien es el otro (Cooper, 1999, p. 314).

¹Se puede encontrar parte de esta discusión en Melé et al. (2019). Por otra parte, no es la única ética con la que es compatible, pues es también posible integrar el imperativo categórico kantiano y el principio personalista en el modelo perezlopiano (Autor 2020).

Además, la amistad aristotélica es una virtud o va acompañada de virtud (Aristóteles, *Ética a Nicómaco*, 1155 a, 2, y Zagal, 2014, pp. 43-46) —lo que en la actualidad sería llamado capacidad o competencia, dependiendo del autor—. Como tal, es un hábito, es decir, una disposición estable que facilita el comportamiento hacia la *philia* propia de la amistad. Es decir, la amistad es un hábito que modifica nuestro carácter para elegir ser amigo como estilo de vida, como opción fundamental. La amistad no es un cúmulo de coincidencias, ni actos repetitivos de benevolencia hacia un mismo individuo, ni de cierta cercanía; nada de ello produce la amistad. Como afirma Zagal (2014, p. 46): «Cuando decimos “Aquiles es amigo de Patroclo” estamos diciendo que Aquiles eligió configurar su carácter de tal suerte que se orientara a amar a Patroclo [...] no se trata de un suceso fortuito».

Por tratarse de una virtud, la amistad debe ser el resultado de una decisión deliberada, o, mejor dicho, la disposición habitual de realizar actos de amor hacia un individuo concreto. Además, la amistad como virtud consistiría en un término medio relativo a nosotros, un término medio entre dos extremos, el exceso y el defecto. Por un lado, probablemente, el extremo defectuoso es el hábito de carecer de amigos; por otro lado, incurriría en el exceso quien banaliza la amistad, y llama amigo a cualquiera (Zagal, 2014, p. 47). En ambos casos, el resultado es la carencia de verdaderos amigos (o de amigos en sentido estricto). Podemos decir, además, que la amistad, al ser una virtud, es determinada según el criterio del hombre prudente, es decir, la recta razón. En ese sentido, la amistad es un tipo de

virtud que facilita querer el bien del otro, esto es la maximización de la razón del amigo (cfr. Zagal, 2014, pp. 172-173)². Para poder tener esta virtud de la amistad, no basta con conocer qué es la amistad, sino que es necesario esforzarse en poseer y practicar la virtud de la amistad. Esta debe ser forjada mediante la repetición de actos que representen un esfuerzo para el amigo, pues el puro impulso de la naturaleza no basta.

Por último, Aristóteles expone tres clases de amistad (Pakaluk, 2005, pp. 265-270). Las clasifica según tres fuentes de *philia* (lo que puede ser “amado”, lo amable), aquello que atrae y une a una persona de otra: la utilidad, el placer y el bien (la virtud o carácter del amigo). De hecho, para algunos autores, su mayor contribución al tema es distinguir los tres tipos de amistades que se consiguen dependiendo de las razones que se tienen para querer a un amigo (Annas, 1993, p. 249). Desde un inicio es bastante claro que las formas de amistad basadas en la utilidad y el placer solo son consideradas como “amistades accidentales”, o simplemente formas viciosas de amistad truncada (cfr. Smith Pangle, 2003, p. 39 & Zagal, 2014, p. 88). La primera clase de amistad es la de aquellos que se quieren por utilidad o interés, no por sí mismos, sino en la medida en que se benefician en algo los unos de los otros. La segunda clase de amistad es la de los que se quieren por placer, estos se guían por su propio gusto. Es un tipo de amistad característica en los jóvenes, que viven más por sus pasiones y cuyos deseos cambian rápidamente con el tiempo. Está más cerca a la mejor forma de amistad pues se quiere la presencia del amigo por el amigo mismo. Es efímera así como el

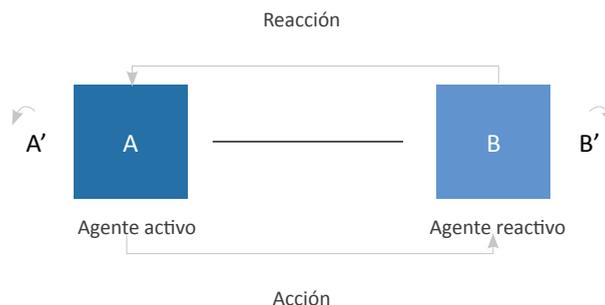
²Como veremos después, esto significaría en término perezlopianos la maximización de la motivación racional por motivos trascendentes.

placer. El último tipo de amistad es la amistad virtuosa (o en sentido estricto), se da entre los hombres buenos e iguales en virtud, ya que estos quieren el bien el uno del otro en cuanto que son buenos, y son buenos en sí mismos. Esta clase es la más permanente; es duradera y sólida, porque está fundada en la confianza. Es concebida como un hábito deliberadamente elegido y, además, «es el hábito de querer amistosamente a quien se debe, como se debe y cuando se debe» (Zagal, 2014, p. 142). La buena amistad es recíproca, y es preciso que los amigos tengan condiciones iguales o parecidas para dar y recibir bienes de toda índole. También se precisa cierta igualdad en virtudes, si bien se admiten matices. Además de virtuoso, el amigo debe agradar, debe tener afinidad de gustos y un gran conocimiento de la otra persona, todo ello implica que no se puede tener muchos amigos (Schmidt, 2015). El deseo de amistad surge rápidamente, pero la amistad verdadera no. El amigo virtuoso busca la virtud para alcanzarla, busca la virtud para hacerla suya; quiere la virtud del amigo, el querer del amigo. Como dice Llano (2014, p. 172) «Quizás la manifestación más profunda de amistad no es tanto querer a alguien como querer con alguien». Lo que nos lleva a querer al otro como a uno mismo.

3. La teoría de la acción de Pérez López

Estas características generales de la amistad resultan, aunque sólidas, muy poco operativas. Requerimos, para su aplicación práctica, criterios de decisión que nos acerquen a la acción, de tal manera que, podamos llegar a ese ideal que es la amistad perfecta o virtuosa. Por ello, sugerimos el uso del modelo de Pérez López, una teoría de la acción de inspiración aristotélica que, dado su grado de abstracción, permite acercarnos a la práctica, mediante el uso de categorías cercanas a ella, para ello se hace uso de la teoría de sistemas.

Figura 1



Nota. Original de Pérez López (2006, p. 53)

La figura 1 muestra el modelo mínimo que dos agentes o “sistemas” libres presentan al interactuar entre ellos. El agente activo A tiene algún tipo de problema, que definiremos como la existencia de una situación que no es del todo agradable, o cuando se sospecha que existen situaciones más agradables que las actuales (Ariño, 2005, p. 11); para lo cual requiere de la interacción con el agente reactivo B. A realiza una acción con B, para generar una reacción que resuelva su problema. Para entenderlo mejor, veamos un ejemplo: Pedro, un alumno de secundaria, tiene un problema, desea entender mejor el curso de cálculo; para ello requiere que su compañero —Juan— le enseñe el curso; Pedro le pide que le enseñe cálculo a Juan a cambio de su almuerzo, Juan accede y le enseña a Pedro, gracias a ello, Pedro aprende y resuelve su problema.

Sin embargo, A es un tipo de sistema que puede reajustar sus reglas de decisión dada la interacción con B, es decir, aprende. Por aprendizaje, Pérez López (1991, p. 28) entiende «cualquier cambio que ocurra en los agentes como consecuencia de la ejecución del proceso de interacción, siempre que dicho cambio sea significativo para la explicación de las futuras interacciones». Luego de la interacción, al ser B también un agente libre, puede aprender dada la interacción. Esta situación mínima nos permite deducir los siguientes resultados:

- Resultados extrínsecos: la reacción de B dada la acción de A.
- Resultados intrínsecos: el aprendizaje de A, que puede ser positivo o negativo.
- Resultados trascendentes: el aprendizaje de B, que puede ser positivo o negativo.

En el ejemplo anterior, Pedro podría estar evaluando solamente los resultados extrínsecos de su acción (la reacción que recibirá de Juan), es decir, todas aquellas variables que aseguran la consecución de la reacción. A estas, Pérez López (1991) les llama criterio de eficacia, compuesto a su vez por tres sub-criterios:

- La evaluación de la acción en cuanto se calcula, producirá la reacción necesaria para resolver el problema, a lo cual llamamos criterio de validez.
- La evaluación del propio estado interno —el estado interno del sistema A—, en cuanto puede ejecutar la acción que producirá la reacción, a lo cual llamamos criterio de operacionalidad.
- La evaluación del estado interno del agente reactivo B para producir la reacción dada la acción del agente A, a lo cual llamamos criterio de instrumentalidad (u operacionalidad del agente B).

Para una sola interacción, Pedro habría evaluado bien su decisión —lo que Pérez López (1991) llama evaluación estática—. Sin embargo, ¿qué pasaría si Pedro requiere de mayores interacciones con Juan para resolver sus problemas? Dada esta situación, la evaluación de la acción de Pedro debe considerar los aprendizajes de ambos, bajo el riesgo de realizar una abstracción

incompleta, es decir, una evaluación en la que no se consideren todos los criterios necesarios para asegurar resolver problemas actuales y futuros. Se requiere, por tanto, una evaluación dinámica que incluya criterios de aprendizaje. Así tenemos:

- La evaluación del estado interno futuro del agente activo, es decir, su operabilidad futura. A ello le llamamos criterio de eficiencia.
- La evaluación del estado interno futuro del agente reactivo, es decir, su instrumentalidad futura. A ello le llamamos criterio de consistencia.

En el ejemplo de Pedro, para una primera interacción, no parece mala idea ofrecerle su almuerzo, a cambio de una clase, a Juan. Es una acción eficaz, pero quizás no eficiente, pues de no aprender cálculo en una sesión —o no aprender bien temas futuros— tendrá que darle otras veces su almuerzo teniendo otro problema: hambre. Por otra parte, quizás Juan ya no desee seguir ayudando a Pedro por un simple almuerzo, así que la consistencia de la acción disminuiría con el tiempo. ¿Qué debe hacer Pedro? Quizás pensar en planes de contingencia, por si la acción deja de ser eficaz dada la pérdida de operabilidad o consistencia; o pensar en un tipo de acción lo suficientemente eficaz como para asegurar la operabilidad y consistencia futura. Nótese que la eficacia futura depende de la eficiencia y —sobre todo— de la consistencia, dado que el

agente activo tiene acceso a modificar su propia operabilidad, no así la instrumentalidad.

Dado este breve análisis, simple pero completo, podemos explicar los requerimientos mínimos del sistema o agente para que pueda realizar una evaluación global de sus acciones. En primer lugar, el agente debe de valorar todos los resultados de las acciones, por tanto, deben ser motivos para actuar. Pérez López define motivo de la siguiente manera: «Motivo es la realidad en cuanto se prevé que proporcionará una satisfacción [resolverá el problema], es decir, en cuanto la consideramos valiosa» (2006, p. 56). Al tener tener tres tipos de resultados, cada uno puede ser fuente de valor, y por tanto, ser motivo para la acción. Así, tenemos tres tipos de motivos (Ferreiro y Alcázar, 2012, pp. 60-62):

a) Motivos extrínsecos: Corresponden a los resultados extrínsecos de la acción. La persona “tiene más” o se deshace de algo que lo molesta.

b) Motivos intrínsecos: Corresponden a los resultados intrínsecos de la acción. Se busca lo que le sucede a la persona por realizar la acción. Este cambio interno buscado, que se produce en quién actúa, es un aprendizaje que puede adoptar dos modalidades, dependiendo del tipo de resultado que persigue —extrínseco o trascendente— y del tipo de impulso para actuar³:

³Nótese que la búsqueda de motivos intrínsecos (es decir, de aprendizajes o cambios en el agente decisor) tienen la característica de estar íntimamente relacionados con los otros tipos de resultados. El cambio/aprendizaje del agente es una “adaptación” para conseguir el estado de equilibrio/felicidad del agente; pero este depende de lo que recibe (resultados extrínsecos) y de lo que se los otorga (lo que le pasa al entorno o agente reactivo, es decir, resultados trascendentes). Pero, en ambos casos, el motivo es intrínseco: se busca “el cambio interno” que me permita mejores resultados intrínsecos o trascendentes.

Aprendizaje operativo: «Es la adquisición de un conocimiento o habilidad “técnica”. [...] Se adquiere por repetición de actos y puede ser positivo o negativo. Si es positivo, facilita que las acciones futuras logren mejores resultados extrínsecos; cuando es negativo, aumenta la dificultad para lograr esos resultados en el futuro, en la medida en que su logro dependa solo del que actúa» (Ferreiro y Alcázar, 2012, p. 61).

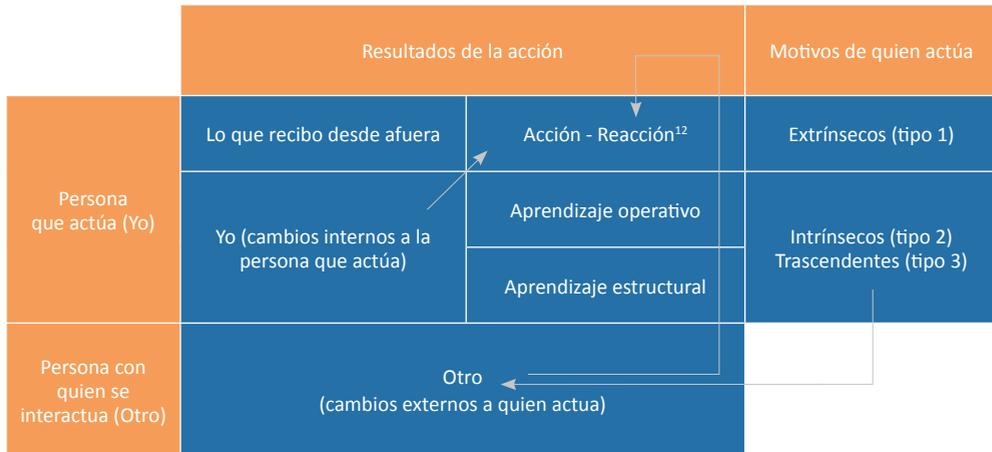
Aprendizaje estructural o evaluativo (autocontrol): Según Ferreiro y Alcázar (2012, p. 61-62) es «el aprendizaje más importante que se da en la persona, se orienta al mejor logro futuro de resultados trascendentes. [...] También se adquiere por repetición de actos y puede ser positivo o negativo. Cuando es positivo, la persona va teniendo mayor facilidad para lograr resultados trascendentes, de los cuales a su vez depende el logro de los resultados extrínsecos».

c) **Motivos trascendentes:** Se buscan los resultados trascendentes de la acción. En palabras de Ferreiro y Alcázar (2012, p. 62) es «el beneficio que se produce en otras personas como consecuencia de la realización de esa acción. Lo que se busca es el servicio a los otros, independientemente del resultado externo de la acción y del grado de satisfacción que el hecho de realizarla suponga para el agente». Lo determinante es que el agente activo no busca un cambio o resultado para sí, sino una mejora en el **otro**⁴.

Es oportuno notar que, tanto el aprendizaje operativo como el estructural, son dos tipos de resultados internos que se producen en el agente que actúa, por el solo hecho de haber actuado con independencia de lo que venga del exterior o de lo que les ocurra a las personas con las que interactúa (cfr. Alcázar García, 2010, pp. 112-113). Además, si el criterio de consistencia viene dado por los resultados trascendentes, se sigue que los motivos trascendentes tienen cierta preeminencia sobre los demás, para así asegurar la eficacia futura. La calidad de la relación de ambos agentes viene definida por su estado interno, que a futuro depende, a su vez, del aprendizaje estructural de ambos agentes; se le puede llamar relación estructural, unidad o simplemente confianza.

⁴Esto lo diferencia de la búsqueda de aprendizajes estructurales. Sin embargo, actuar buscando resultados trascendentes -motivos trascendentes- produce aprendizaje estructural (positivo o negativo). Para ilustrar la diferencia teórica tómesese en cuenta que no es lo mismo actuar queriendo ser mejor persona (querer algo en mí para beneficio de los demás) que actuar para ayudar a los demás sin importar lo que me pase a mí (aunque de hecho algo me suceda -aprendizaje). La diferencia es formal más que real, ya que en ambos casos se busca el bien del otro, aunque en un caso la persona es consciente de que hay resultados intrínsecos buscados y en la otro no. Visto esto, podemos resumir los tipos de motivos y resultados a la manera de la figura 2.

Figura 2

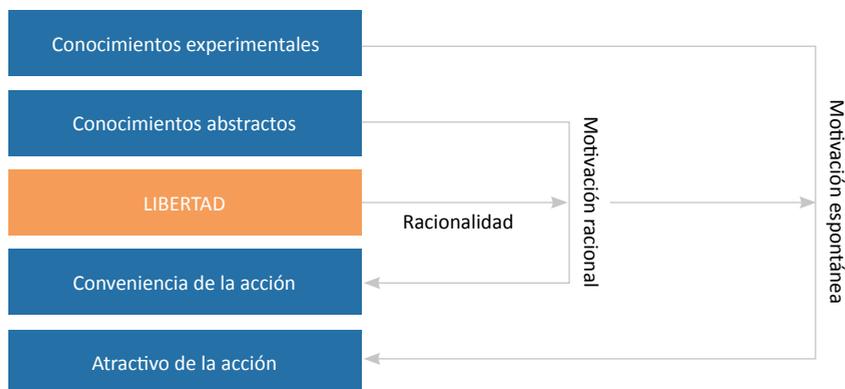


Nota. Modificado de Ferreiro & Alcázar (2012).

En contraste, la valoración es insuficiente para dar cuenta de la acción del agente. Se requiere de la fuerza o impulso que lleva al sistema o agente a realizar efectivamente la acción, en busca del resultado que le motiva, en pos de la satisfacción deseada. Ese impulso es la motivación, que conviene no confundir con los motivos. Como dice Pérez López (2006, p. 56) «motivo y valor es lo mismo: consideramos valioso aquello que puede producir satisfacción, y algo valioso puede ser motivo para actuar. La motivación, en cambio, es el impulso interno a actuar para alcanzar un motivo».

La motivación, en Pérez López, depende de los conocimientos que posea el agente; este impulso puede ser espontáneo (el sistema busca automáticamente el equilibrio, es decir, resolver sus problemas) en base al conocimiento experimental —conocimiento de satisfacciones pasadas, en la memoria del sistema—; o puede ser racional (el sistema busca libremente el equilibrio) en base a un tipo de conocimiento abstracto de los posibles resultados a obtener y la valoración de los mismos. Este impulso o motivación racional es el único que puede prever la motivación trascendente, pues no tenemos conocimiento experimental directo de los cambios en otros agentes, por ello, es superior a la motivación espontánea, ya que se toma en cuenta todos los criterios de la acción. Es de interés notar que, la motivación espontánea es el impulso sentido por el agente, mientras que la racional es en donde entra en juego la libertad. Adicionalmente, la motivación racional influye (sosegando o modulando) en la motivación espontánea a través de dos variables de control (o autocontrol, del propio sistema): la racionalidad —capacidad de generar planes de acción consistentes— y la virtualidad —capacidad de poner en práctica dichos planes—.

Figura 3



Nota. Tomado de Pérez López (2006, p. 164)

Consideraciones para la educación de la amistad desde la teoría de la acción

Ya expuestas algunas líneas sobre la amistad aristotélica como supuesto filosófico de lo que entendemos por amistad y el modelo mínimo de la teoría de la acción de Pérez López, nos disponemos en este apartado a realizar una síntesis entre ambos, de tal manera que podamos usar los criterios perezlopianos en pro de una mejor enseñanza de la virtud de la amistad. Entiéndase mejor, en el sentido de aplicar una abstracción completa, en otras palabras, que se tomen en cuenta todas las posibles variables de una interacción y sus respectivos criterios de evaluación.

Primero, es necesario hacer un cierto paralelismo entre la propuesta aristotélica y la perezlopiana. Para Aristóteles, la amistad está enmarcada en su Ética, es decir, está ordenada

a la consecución de la vida buena o felicidad del decisor. En términos perezlopianos, esto equivale a un problema del agente, uno muy general, el ser feliz. ¿Cómo ser feliz? ¿Cómo resolver ese problema general? Mediante la interacción con otros agentes que me ayuden a resolver ese problema, es decir, amigos. Quizás por ello Aristóteles vio en la amistad una necesidad para alcanzar la felicidad (Zagal, 2014).

Ahora bien, esa interacción es con otro yo, un alter ego, un agente o sistema que puede aprender positiva o negativamente y, por tanto, existen resultados trascendentes en la interacción. Para alcanzar la felicidad, entonces, se deben realizar acciones que resuelvan problemas particulares para llegar a dicha situación final. Para ello, la toma de decisiones debe ser la correcta, a saber, aquella que tome en cuenta todos los criterios de evaluación. Lo cual resulta muy prudente en términos aristotélicos. Para

Aristóteles, la virtud de la amistad es un hábito del justo medio según el criterio del hombre prudente, y en términos del modelo de Pérez López, es tomar en cuenta todos los criterios.

Esta toma de decisiones correcta, como se expuso, depende de ir tomando decisiones eficaces, eficientes y consistentes —con especial énfasis en la consistencia, de la cual depende la eficacia futura—, y la única manera de lograrlo —a largo plazo— es a través de la motivación racional por motivos trascendentes. Si bien es cierto que se puede tomar una decisión consistente por motivos extrínsecos o intrínsecos, la calidad de la relación estructural o el nivel de confianza, entre los agentes, depende de si el otro le toma en cuenta. Es muy diferente la relación de Pedro con Juan, si es que Juan sabe que Pedro solamente desea hacerle un bien —darle su almuerzo— porque quiere conseguir de él que le enseñe cálculo —motivo extrínseco, esto es, una amistad por utilidad. En cambio, quizás Juan quiera enseñarle porque quiere que Pedro se desarrolle —motivo trascendente—, dicho de otro modo, quiere una amistad virtuosa.

Las decisiones consistentes producirán aprendizaje estructural positivo, o sea, será más fácil para el agente resolver mejor sus problemas. En términos aristotélicos, esto es ganar virtud —en este caso, la virtud de la amistad—. La virtud es un hábito de la decisión deliberada. Es la elección de un estilo de vida de forma consciente. Desde un punto de vista perezlopiano, se interioriza el criterio de consistencia: es la disposición habitual de tomar decisiones consistentes utilizando la motivación racional por motivos trascendentes. La idea general será la de ser consciente de que se están tomando decisiones consistentes, como estilo de vida para generar relaciones de amistad —ser conscientes de la relación que se está generando—.

De las características definitorias de la amistad aristotélica, a saber, la benevolencia recíproca, equivale a decir que, en las decisiones y acciones de un amigo hacia otro, están involucrados los resultados y motivos trascendentes, aunque se pueda querer obtener resultados trascendentes, pero por motivos distintos. De esa forma, se pueden dar los distintos tipos o especies de amistad aristotélica, haciendo un posible paralelismo: amistad por utilidad: motivos extrínsecos, por placer: motivos intrínsecos, perfecta o virtuosa: motivos trascendentes; cabe acotar que, el ideal siempre estará en la amistad perfecta. El primer criterio, mínimo para cualquier amistad, es tratar de hacer el bien al otro —benevolencia—, sea por el motivo que sea. Esto, desde el plano educativo, forma cierto criterio pedagógico para quienes tienen un carácter egoísta, pues al menos se les permite ir avanzando en relaciones de amistad por conveniencia, para luego llegar a

otros niveles de amistad —al hacer explícito el proceso, lo que equivale a hacerlos conscientes de la relación—. Algunas posibles relaciones estructurales que se pueden dar, las podemos ver en Aristóteles, a su vez, Pérez López tiene una gama más amplia y expresa (ver figura 4)

Figura 4

Especie d amistad entre...	Agente B (Amigo B)		
Agente A (Amigo A)	MOTIVO PREDOMINANTE		
Motivo predominante	EXTRÍNSECO	INTRÍNSECO	TRASCENDENTE
Extrínseco	Utilidad (vínculo por interés)		
Intrínseco		Placer (vínculo por afición o aventura)	
Trascendente			Virtuosa (identificación con el otro -alter ego)

Nota. Creación propia en base al cuadro de vínculos organizacionales de Chinchilla (1997).

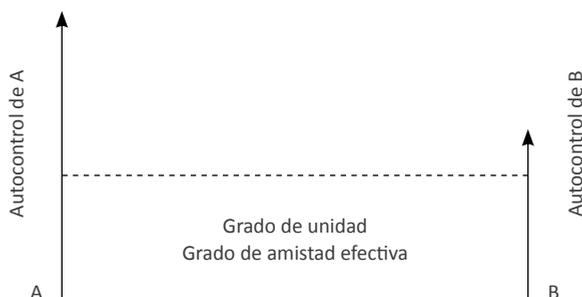
La segunda característica esencial, la reciprocidad, indica que debe existir en ambos una serie de acciones que tomen en cuenta resultados trascendentes, aunque sea por diferentes tipos de motivos. Por otra parte, la semejanza tiene que darse en razón de la igualdad de motivos, lo que aseguraría relaciones de amistad más estables (ver Figura 4). Según el predominio, de uno u otro motivo, hay una diferencia en la relación estructural que se da entre los amigos (unidad o confianza). Si los motivos son extrínsecos, lo que se busca es el interés propio. En el caso de la amistad, en el momento en que el otro deje de ser útil, la relación amistosa habrá concluido. Si son intrínsecos, el tipo de vínculo de amistad (por placer), aunque no sea perfecta, es más perfecto que el anterior, pues se busca al amigo por él mismo, en un sentido particular. Cuando son trascendentes, se busca al otro por él mismo, sin mediar la propia utilidad o el estado del agente activo frente al amigo, este vínculo es el más estable.

A este paralelismo podemos agregar algunas consideraciones sobre la amistad desde la teoría de la acción: En primer lugar, la amistad es una virtud, desde Pérez López, es un aprendizaje estructural positivo. Un tipo de disposición en el agente a tomar en cuenta, los resultados trascendentes del agente con el que interactúa, buscando a su vez, que el otro le tome en cuenta. En segundo lugar, la consideración de resultados trascendentes en las decisiones (al menos en un mínimo) implica el uso de la motivación racional y un mínimo de consistencia; de no ser así, la

amistad es imposible. En tercer lugar, lo anterior no quiere decir que no se tomen otros motivos en consideración, lo que da por resultado las distintas especies de amistad (sin dejar de considerar el ideal de la amistad perfecta). En cuarto lugar, la amistad como benevolencia recíproca implica que el amigo también esté velando por los resultados trascendentes (que tenga un mínimo de motivación racional por motivos trascendentes). En quinto lugar, y dado lo anterior, se requiere incentivar los motivos trascendentes en ambos agentes para crear la verdadera amistad entre ellos —las acciones de un agente también deben procurar que el otro agente quiera su propio bien o el de otras personas—. Por último, la consideración afectiva de la relación es necesaria para dar cuenta de la relación de filia; dicho de otro modo, debemos considerar la motivación espontánea, modulada hacia la consecución de decisiones consistentes, y esto solamente puede lograrse con un incremento en la racionalidad y la virtualidad.

Respecto de esta última consideración es posible decir que el plano afectivo de la amistad es producido por lo que podemos llamar satisfacciones estructurales, que son fruto del conocimiento experimental sobre si el agente reactivo tiene en cuenta al agente activo en sus decisiones. La motivación espontánea de relacionarnos con otra persona y de sentir que el otro quiere relacionarse con nosotros. La razón de la importancia de los afectos en las decisiones es que facilita la aplicación de decisiones correctas, pues hace jugar a la motivación espontánea a nuestro favor, y esta ayuda a tomar decisiones consistentes. Las condiciones para acceder a dichas satisfacciones son: tomar decisiones en base a la motivación racional por motivos trascendentes y que el agente reactivo haga lo mismo. Desde el punto de vista de la amistad, las satisfacciones estructurales entre dos personas son el grado de amor mutuo o amistad afectiva que tienen fruto de la relación estructural que se ha creado en base a las decisiones correctas de ambos.

Una persona que no tiene en cuenta los resultados trascendentes en sus decisiones nunca tendrá conocimiento experimental del estado interno de otra persona, por tanto, no podrá experimentar amor afectivo con otras personas. Para hacerlo, requiere un incremento de su autocontrol, es decir, su racionalidad y virtualidad. Una persona con un autocontrol poco desarrollado solo es capaz de conocer experimentalmente ese mismo nivel de autocontrol en otras personas; queda limitado solamente a poder sentir pequeñas satisfacciones estructurales y viceversa. El límite de las satisfacciones estructurales que uno puede sentir, y el límite del amor afectivo o amistad que uno puede experimentar con cualquier persona, vienen sujetos por el desarrollo de su autocontrol (ver Figura 5).

Figura 5

Nota. Adaptación de Ariño (2005, p. 102)

La figura 5 presenta dos personas A y B⁵. Las dos flechas verticales representan el autocontrol de cada una. La longitud de las flechas representa el grado de desarrollo del autocontrol. A tiene su autocontrol más desarrollado que B. El área limitada por la línea

punteada entre las dos flechas representa el estado de la relación estructural entre ambas, su grado de unidad (amor o amistad). Esa área muestra el nivel de satisfacciones estructurales que sienten ambas personas como consecuencia de su relación.

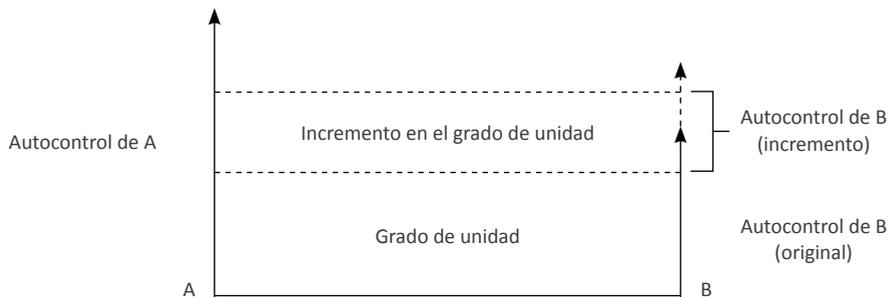
En este caso, el grado de unidad o amistad entre ambas está limitado por el desarrollo del autocontrol de B (es decir, por el peso de la motivación racional por motivos trascendentes cuando B decide). Si B decide incrementar su autocontrol (racionalidad + virtualidad), sentirá

la satisfacción estructural de comprobar que A realmente le tenía en cuenta (más de lo que había pensado), y en ambos habría aumentado esta satisfacción estructural. Es el caso representado en la figura 6. Aunque, también podría ser que A tome la iniciativa para que B tenga un aprendizaje estructural, procurando que B tome más en cuenta los resultados trascendentes; obsérvese que A tiene el suficiente autocontrol para intentarlo. Si A lo consigue con sus acciones, sucederá lo siguiente: B habrá desarrollado su autocontrol y, por tanto, su capacidad de sentir satisfacciones estructurales; habrá aumentado el grado de unidad entre ambos (amor o amistad), ambos sentirán mayores satisfacciones estructurales. Se estaría en el caso, nuevamente, de la figura 6, pero alcanzado por la iniciativa de A y no de B. La diferencia entre ambos casos es que, en el caso de la iniciativa de A, este no asegura que B aprenda; tampoco A aprenderá mucho,

⁵ Seguimos la propuesta de Ariño (2005)

pues su autocontrol está más desarrollado que el de B, a menos que su esfuerzo en racionalidad y virtualidad sea mayor que en sus intentos anteriores de desarrollar su racionalidad y virtualidad⁶.

Figura 6



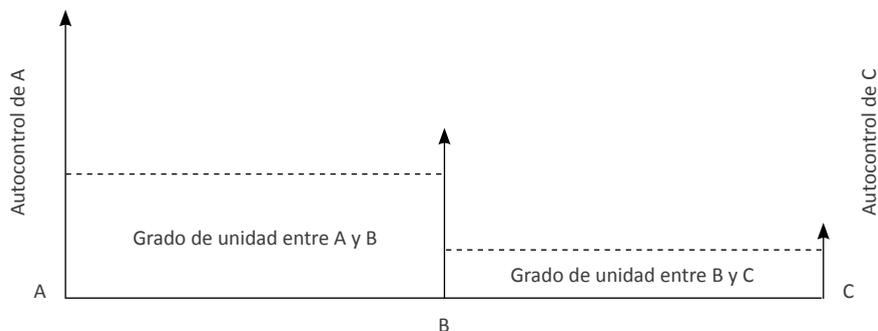
Nota. Adaptación de Ariño (2005, p. 102)

Si se introduce a una tercera persona C, es posible ver la relación entre las satisfacciones estructurales y la motivación espontánea. En la figura 7 se puede apreciar cómo se relacionan A, B y C. A tiene un autocontrol más desarrollado que B, y B, más que C. A y B sienten una mayor satisfacción estructural, fruto de sus relaciones, que la que sienten A y C o B y C; la satisfacción estructural que experimentan A o B al relacionarse con C está limitada por el escaso autocontrol de C.

El agente B podría tratar de conseguir que C tenga motivación racional por motivos trascendentes, e intentar así, una mejora en el autocontrol de C y, consecuentemente⁷, una mayor satisfacción estructural en su relación con C. Si en su relación con A ya ha

⁶ En el caso de que B tenga la iniciativa A no aprende, sólo B, pues A ya tiene mayor autocontrol que B. Sin embargo, al incrementarse el aprendizaje estructural de B, el conocimiento experimental de esto en A cambia, y su satisfacción estructural se incrementa.

⁷ Se presupone la relación entre B y C para el análisis. Como dice Ariño (2005, pp. 37-38), las relaciones estructurales se desarrollan con el tiempo, sin embargo, es importante notar que «cuando dos personas se tratan siempre se produce una relación estructural, quieran ellos o no, sean o no conscientes de ello». Dada esa relación estructural mínima, se puede partir en búsqueda de la amistad. Sin embargo, no necesariamente se dará (siempre cabe libertad). Que el autocontrol en C crezca no asegura que exista realmente amistad con B o A, simplemente asegura la condición de posibilidad (ambos están desarrollando la virtud de la amistad).

Figura 7

Nota. Adaptación de Ariño (2005, p. 103)

experimentado la satisfacción estructural de relaciones con personas con un mayor autocontrol que el de C, tendría de hecho, una motivación espontánea para intentar una mejora en el autocontrol de C. Es decir, B siente ya motivación espontánea para conseguir resultados trascendentes en su relación con C.

Si B no consigue que C incremente su autocontrol y valore más los resultados trascendentes de sus decisiones, la situación de los tres no mejorará. Pero, si B consigue que C aprenda positivamente, mejorará el autocontrol de C, la relación estructural entre B y C y, por tanto, la correspondiente satisfacción estructural. Una vez que ha sucedido esto, cuando A vuelva a relacionarse con C, y compruebe el incremento del autocontrol de C, también mejorará la relación estructural y la correspondiente satisfacción entre A y C.

Es interesante observar que, para mejorar su relación con A, B solamente podrá hacerlo por la vía racional, mejorando él su autocontrol, mientras que, para intentar mejorar su relación con C, puede hacerlo al seguir el impulso de la motivación espontánea. Así, la capacidad de sentir satisfacciones estructurales viene limitada por el estado de nuestro autocontrol. Es nuestra propia capacidad de amar la que pone límites a nuestras posibilidades de experimentar que somos amados. Con el desarrollo de nuestro autocontrol, también desarrollamos nuestra capacidad de sentir satisfacciones estructurales al relacionarnos con otros, y eso solamente puede hacerse ejercitando la racionalidad y la virtualidad. Sin embargo, una vez que se ha desarrollado, y se han experimentado mayores niveles de satisfacción estructural, se siente un impulso espontáneo por poner en práctica lo que la racionalidad propone como más conveniente. En ese sentido, se puede decir que se cuenta

efectivamente con la virtud de la amistad, pues ya existe una disposición estable a crear mayores relaciones afectivas en donde se dé la benevolencia recíproca.

La génesis de la amistad es poco tratada por el Estagirita y queda bajo un halo de misterio. En cualquier especie de amistad, esta se da cuando hay afecto, benevolencia recíproca y semejanza (presuponiendo la conveniencia). Si partimos del afecto, se puede presentar dos situaciones: cuando se tiene amor afectivo, la amistad surge partiendo de una motivación espontánea; siempre que se tenga cierta cuota de autocontrol. Cabe recordar que se debe aplicar la motivación racional por motivos trascendentes o amor racional, para generar, al menos, un mínimo de autocontrol. Si partimos de la motivación racional, dicho de otra manera, de la benevolencia recíproca consciente, se presenta el amor racional. Se inicia una amistad, conscientes de que se está queriendo el bien de otra persona (sea por el motivo que sea, aunque sean preferibles los motivos trascendentes). Cuando ya se ha experimentado una determinada satisfacción estructural con alguien, uno puede querer experimentar similares niveles de satisfacción estructural con otras personas. Sentirá el impulso espontáneo para intentar lograr niveles similares de satisfacción estructural con otros (amor afectivo - situación anterior). Si partimos de la semejanza, se hace referencia a un tipo de igualdad de motivos.

El desarrollo de la amistad se logra haciendo crecer la virtud de la amistad. Esto quiere significar que hay que tener aprendizajes estructurales positivos (tomar decisiones correctas); y tomar en cuenta el criterio de consistencia, el cual requiere tomar decisiones con motivación racional por motivos trascendentes (con el uso de la racionalidad y la virtualidad; tener

amor racional); que el agente reactivo tome en cuenta al agente activo (en el mejor de los casos, por motivación racional por motivos trascendentes) y los demás criterios de toma de decisiones con eficacia y eficiencia.

El mantenimiento de la amistad puede hacerse al tener en cuenta los criterios, pero como organización. En una amistad se debe de satisfacer al menos de forma mínima, los distintos motivos que tienen sus integrantes (del agente A y B, pues, sino, no habría ningún tipo de relación de amistad). Para Pérez López, la condición necesaria para el desarrollo de la unidad depende de tres factores (Ferreiro y Alcázar, 2012): calidad del sistema formal (se debe cumplir con lo establecido entre amigos - mínimo de eficacia); calidad del sistema espontáneo (cuidar de la calidad motivacional de los amigos en la toma de decisiones, debe haber un mínimo de semejanza y de motivos trascendentes); calidad de la comunicación (si el nivel de calidad en el sistema formal y espontáneo es suficiente, la comunicación da como resultado un incremento en la unidad o identificación actual que hay en la organización - entre amigos, debe haber una comunicación honesta y frecuente). Todo esto puede verse con un ejemplo: dos jóvenes universitarios hacen un acuerdo de resumir un capítulo de un libro cada uno y pasárselo al otro; si uno no cumple, la calidad del sistema formal sería deficiente (aunque quizás hubiera motivos suficientes para no hacerlo, esto es el sistema espontáneo). Se puede haber dejado de resumir el capítulo de un libro porque a uno de ellos se le presentó un problema, a saber, el accidente de un familiar cercano. Su atención es primordial y, además, responde a un motivo trascendente. El otro, de moverse por motivos trascendentes, puede suplir este incumplimiento y, al contrario, identificarse con la situación. Mejorar este sistema espontáneo no es un

problema técnico sino motivacional y, en todo caso, depende de la calidad de los motivos, y la consideración del criterio de consistencia. Por último, si no se avisa el suceso del accidente (comunicación), no importaría la calidad del sistema formal o espontáneo.

a) Consideraciones finales

¿Cómo aplicar todo esto? Desde el punto de vista de Pérez López, la clave se encuentra en desarrollar la racionalidad y la virtualidad de las personas. Es decir, la capacidad de generar planes de acción consistentes y la valentía para ponerlos en práctica. Por desgracia, la educación para el desarrollo de la virtualidad resulta compleja sino imposible, pues si una persona (un alumno) no desea poner en práctica un plan de acción consistente en su día a día, nada podemos hacer, ella está en lo más profundo de su libertad. Sin embargo, sí es posible desarrollar su racionalidad. Para lograrlo, se sugiere el uso del método del caso (Lopez Jurado, 2010), colocar a las personas en situaciones de su propio contexto en las cuales se vean en la necesidad de pensar en

qué problemas se encuentran, y en planes de acción que cumplan con todos los criterios de evaluación: eficacia, eficiencia y consistencia. Hay que concientizarlos sobre la necesidad de utilizar los tres criterios y hacerlos connaturales a ellos. Incluso sea por el motivo que sea, hasta por conveniencia (motivos extrínsecos o amistad por utilidad), aunque dándole énfasis en los motivos trascendentes. Con el uso de su racionalidad harán que crezca, en parte, su motivación racional, y puedan, poco a poco, crecer en relaciones afectivas con los demás —como hemos visto—, bajo la experiencia de que los otros les tienen en cuenta en sus decisiones (al saber, ellos mismos, las manifestaciones que uno puede tener al tomar en estima al otro). Creemos que realizar estas actividades, permitirá una mejor educación de la virtud de la amistad en el contexto de las ciencias económico-empresariales; conscientes de cómo es que surge, por qué crece y cómo se mantiene. Podremos evaluar nuestras acciones de manera completa y contaremos con la capacidad de saber en dónde está el error en una relación de amistad. Estas consideraciones son, por supuesto, una propuesta.

Referencias

- Alcázar García, M. (2010). *Las decisiones directivas: Una aproximación antropológica al logro de eficacia y de aprendizajes positivos en las organizaciones* [Tesis de doctorado, Universidad de Navarra]. DADUN. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=144256>
- Ariño, M.A. (2005). *Toma de decisiones y gobierno de organizaciones*. Deusto.
- Aristóteles (1993). *Ética Eudémica* (EE). Gredos.
- Aristóteles (2014). *Ética a Nicómaco* (EN). Gredos.
- Ayllón, J. R. (2013). *Antropología paso a paso*. Palabra.

- Calderón Bouchet, R. (1984). *Sobre las causas del orden político*. Editorial Nuevo Orden.
- Calvo Martínez, T. M. (2003). La concepción aristotélica de la amistad. *Bitarte: Revista cuatrimestral de humanidades*, (30), 29-40. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4365410>
- Chinchilla, N. (1997). Los vínculos de pertenencia y el compromiso con la organización. *En Desafíos en las carreras directivas*, de Nuria Chinchilla, J.A. Pin, & J.L. Alvarez, 11-33. Ediciones Folio.
- Cooper, J.M. (1999). *Reason and Emotion*. Princeton University Press.
- Ferraro, F., Pfeffer, J., & Sutton, R. I. (2005). Economics language and assumptions: How theories can become self-fulfilling [Lenguaje económico y suposiciones: cómo las teorías pueden volverse autocumplidas]. *Academy of Management review*, 30(1), 8-24. <https://doi.org/10.5465/amr.2005.15281412>
- Ferreiro, P., & Alcázar, M. (2012). *Gobierno de personas en la empresa*. (6ta ed.). Planeta.
- Konstan, D. (1997). *Friendship in the classical world*. Cambridge University Press.
- Llano, A. (2014). *La vida lograda*. Editorial Ariel.
- López-Jurado, M. (2010). *La decisión correcta*. Desclée De Brouwer.
- Martínez-Echevarría-y-Ortega, M. A. (2015). ¿Tiene sentido una teoría de la empresa?. *Servicio Publicaciones Universidad de Navarra*.
- Melé, D. (2019). *Business Ethics in Action: Managing Human Excellence in Organizations*. Bloomsbury Publishing.
- Melé, D., & González Cantón, C. (2014). *Human foundations of management*. Palgrave Macmillan.
- Melé, D., Chinchilla, M. N., & López-Jurado, M. (2019). The "Freely Adaptive System". Application of this cybernetic model to an organization formed by two dynamic human systems [El "Sistema de Libre Adaptación". Aplicación de este modelo cibernético a una organización formada por dos sistemas humanos dinámicos]. *Philosophy of Management*, 18(1), 89-106. <https://doi.org/10.1007/s40926-018-0098-x>
- Pakaluk, M. (2005). *Aristotle's Nicomachean Ethics*. Cambridge University Press.
- Pérez López, J.A. (1995). Enseñar a pensar. En *La educación: El reto del tercer milenio*, de VV.AA. Barcelona: *Institució d'Edicació XXV e Aniversari*.
- Pérez López, J. A. (2006). *Fundamentos de la dirección de empresas*. Ediciones Rialp, SA.
- Pérez López, J. A. (1991). *Teoría de la acción humana en las organizaciones: la acción personal*. Ediciones Rialp, SA.
- Rosanas Martí, J. M. (2006). ¿Qué cosas diferentes dijo Juan Antonio Pérez López?. *Revista de Antiguos Alumnos del IEEM*, 9(14), 108-113. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2582868>
- Smith Pangle, L. (2003). *Aristotle and the Philosophy of Friendship*. Cambridge University Press.
- Urbina, D. (2021) *La Economía Irracional: De Cómo nos Manipula el Sistema Económico*. Independently published.

Zagal Arreguin, H. (2014) *Amistad y felicidad en Aristóteles*. Editorial Ariel. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-30582015000300173

Fecha de recepción: 14 de diciembre de 2022
Fecha de aceptación: 23 de diciembre de 2022