

Intercambio solidario e insuficiencia institucional: diagnóstico y perspectivas

Horacio Simes
Facultad de Ciencias Económicas - Universidad Nacional de Misiones
horaciosimes@gmail.com

DOCUMENTO DE TRABAJO N° 5

SEPTIEMBRE DE 2022

Los documentos de trabajo de la FCE-UNaM se difunden con el propósito de generar comentarios y debate, no habiendo estado sujetos a revisión de pares. Las opiniones expresadas en este trabajo son de los autores y no necesariamente representan las opiniones de la Facultad o la Secretaría de Ciencia y Tecnología.

Cita sugerida:

Simes, H. (2022). Intercambio solidario e insuficiencia institucional: diagnóstico y perspectivas. Documento de Trabajo FCE-UNaM N° 5.

Intercambio solidario e insuficiencia institucional: diagnóstico y perspectivas

Horacio Simes
Facultad de Ciencias Económicas - Universidad Nacional de Misiones
horaciosimes@gmail.com

Resumen

Las deficiencias y crisis del sistema económico capitalista renuevan constantemente la necesidad de construir formas de producción y distribución alternativas. El presente trabajo tiene por objetivo exponer sintéticamente las dificultades actuales que atraviesa la economía social como sector, focalizando el análisis en las características institucionales que asumen las relaciones de producción e intercambio. A partir de allí, se propondrán algunas ideas orientadoras sobre el camino que debiera seguir la institucionalización de la economía social en el contexto de la economía argentina actual. A estos fines, se ha realizado una revisión bibliográfica pormenorizada de los principales referentes en el campo, detallando los principales aportes de los mismos.

Palabras clave: economía social, intercambio, Argentina.

“Economics should be concerned not only with the efficient allocation of material goods, but also with designing institutions such that people are happy about the way they interact with others”
Rabin

1. Introducción

Las deficiencias y crisis del sistema económico capitalista renuevan constantemente la necesidad de construir formas de producción y distribución alternativas. Entre éstas posibles economías diferentes a la economía dominante actual (capitalista), ha sido la economía social un campo receptor de una especial atención; baste recordar la consideración recibida por ésta de parte de renombrados, y diversos, referentes económicos y sociales a lo largo del tiempo,

tales los casos de Walras¹ y Mill² en siglos pasados y, en la actualidad, Stiglitz³ y el Santo Papa Francisco⁴.

La economía social moderna tiene sus orígenes en el cooperativismo, el que da forma, junto a las mutuales y asociaciones civiles, a la denominada *economía social tradicional*. Entre los valores de éstas organizaciones se encuentran la solidaridad, la equidad, la igualdad y la democracia, los que son puestos en práctica a partir de una serie de principios ampliamente difundidos en el sector, entre los que se destacan la participación abierta, voluntaria y democrática, el reparto de los excedentes en función al aporte realizado y el compromiso con la comunidad⁵. Como objetivo claro se encuentra la gestión de las relaciones económicas a un nivel -personal e institucional- que dé lugar a interacciones horizontales, interesadas en el otro y de ayuda mutua. Este objetivo ha sido cumplido parcialmente⁶, lo que ha llevado al movimiento a una permanente búsqueda de nuevas organizaciones y formas de articulación, dando origen a una *nueva economía social*, integrada por experiencias tales como el comercio justo, las microfinanzas, las empresas sociales y otras, que han permitido, entre otros resultados, fortalecer las relaciones de cercanía entre productores y

¹ Walras escribe que las cooperativas "... cumplen su gran papel económico que es no suprimir el capital sino hacer que el mundo sea menos capitalista, y también un papel moral, no menos considerable, que consiste en introducir la democracia en el mecanismo de la producción" (1898, citado en Monzón, 2013: 20)

² En palabras de Mill: "Cómo consecuencia, no hay nada más seguro entre los cambios sociales del futuro próximo que un progresivo crecimiento del principio y de la práctica de la cooperación" (citado en Bruni y Calvo, 2009: 138)

³ Según Stiglitz, las cooperativas constituyen "la única alternativa al modelo económico fundado en el egoísmo que fomenta las desigualdades", citado en <http://www.ciescoop.cl/joseph-stiglitz-cooperativas-unica-alternativa-al-modelo-economico-fundado-en-el-egoismo-que-fomenta-las-desigualdades/>, tomado el 13/10/2017. Además ha declarado que "*las cooperativas son más capaces de gestionar los riesgos que el sector privado capitalista. Creo que podemos construir un mundo en el que la economía funcione mejor para todos, basada en la solidaridad*", citado en <http://www.observatorioeconomiasocial.es/actualidad-observatorio.php?id=3446>, tomado el 13/10/17.

⁴ Papa Francisco: "Las cooperativas tienen que seguir siendo *el motor que levanta y desarrolla la parte más débil de nuestras comunidades locales y de la sociedad civil*. De esto no es capaz el sentimiento. Para ello es necesario poner en primer lugar la fundación de nuevas empresas cooperativas, junto al desarrollo ulterior de las que ya existen, para crear sobre todo nuevas posibilidades de trabajo que hoy no existen", extracto del Discurso del Santo Padre Francisco a los representantes de la Confederación Italiana de Cooperativas, Aula Pablo VI Sábado 28 de febrero de 2015.

⁵ Ver lo presentado al respecto por la Alianza Cooperativa Internacional: <https://www.aciamericas.coop/>

⁶ Las dificultades que ha encontrado la economía social se expresan en diversas dimensiones de su actividad, entre las que pueden mencionarse cuestiones de índole organizativa al interior de las organizaciones, o dificultades para abordar adecuadamente los desafíos del entorno. En lo que sigue se profundizará algunas de las limitaciones más destacadas del sector.

consumidores, reconocer la importancia de los precios justos y mejorar la distribución primaria de los ingresos.

Sin embargo, aun cuando el sector ha mostrado un importante desarrollo, las actividades de la economía social distan de constituirse en un conjunto extensivo e integrado de experiencias, que permitan avizorar la posibilidad de generar un sistema auto-sustentable, en donde sea posible realizar acabadamente sus valores y principios a partir de las actividades de producción y venta. En particular, se observa que las limitaciones se profundizan al nivel institucional, careciendo las organizaciones de los dispositivos adecuados a la emergencia y consolidación de relaciones solidarias de largo plazo (Singer, 2007).

El presente trabajo tiene por objetivo exponer sintéticamente las dificultades actuales que atraviesa la economía social como sector, focalizando el análisis en las características institucionales que asumen las relaciones de producción e intercambio. A partir de allí, se propondrán algunas ideas orientadoras sobre el camino que debiera seguir la institucionalización de la economía social en el contexto de la economía argentina actual. A estos fines, se ha realizado una revisión bibliográfica pormenorizada de los principales referentes en el campo, detallando los principales aportes de los mismos.

La sección segunda realiza una breve presentación del estado actual del debate sobre la problemática de la economía social y las relaciones, mientras que en la sección tercera se elabora un diagnóstico de las características principales de la organización económica del sector, destacando sus dificultades esenciales, en tanto que en la sección cuarta se analizan las dinámicas de comportamiento y las formas organizacionales esperadas en una economía diferente. Finalmente, la sección quinta presenta las conclusiones a las que se arriban.

2. La economía social actual: solidaridad y extrañamiento

A partir de los valores y principios de la economía social mencionados previamente, debiéramos esperar que de las actividades del sector, emerjan

relaciones solidarias, equitativas e interesadas y comprometidas con el otro y con el cuidado del medio ambiente^{7,8}.

En términos sintéticos, podríamos esperar, en el interés de sus fundadores y de sus más fieles seguidores, la emergencia de la siguiente economía: un individuo con clara disposición a la ayuda mutua y el trabajo en equipo, trabajando en una empresa que produce bienes y servicios en un clima laboral armonioso, contemplativo de las capacidades y necesidades de sus miembros y abocado a la satisfacción de los requerimientos sociales por encima de todo ánimo de ganancia⁹. Ésta empresa establecería lazos de confianza y reciprocidad con sus proveedores y clientes, considerando a su vez, las capacidades y necesidades de éstos, y colocando especial énfasis en la calidad de las relaciones establecidas en todas las actividades en las que participa¹⁰. Finalmente, los intercambios comerciales y de sus miembros individuales en el mercado se establecerían en los términos dictados por la reciprocidad y la gratuidad. El resultado podría pensarse en éstos términos: producciones saludables para el hombre y el medio-ambiente, distribuciones de retornos equitativas, y un sentido de realización personal y comunitario vinculado con la reproducción y sostenimiento de la vida (posiblemente asociado a otros objetivos de orden superior).

⁷ A modo ilustrativo: el Artículo 2do. de la Federación de Cooperativas de producción del Uruguay establece como objetivo: “procurar la sustitución progresiva y pacífica del régimen de Empresa Privada y competitiva, por el de cooperación organizada, para que el individuo pueda actuar en ella como parte de una comunidad de trabajo y vivir fraternalmente”.

⁸ En el documento “La Economía Social y Solidaria y el Reto del Desarrollo Sostenible”, publicado por el Grupo de Trabajo Interinstitucional sobre Economía Social y Solidaria de la ONU (2014), se destacan diferentes aspectos en los que la economía social y solidaria representa una alternativa ventajosa para el desarrollo sustentable. Entre éstos aspectos se encuentran: a. transición de la economía informal al trabajo decente, b. ecologización de la economía y la sociedad y, c. finanza solidaria. En la misma dirección y mencionando aspectos similares, Razeto refiere a “los caminos hacia la economía de solidaridad” (2007: 324-336)

⁹ Muchos de éstos objetivos se identifican con la prédica y las acciones de Robert Owen, considerado el padre del cooperativismo moderno.

¹⁰ Las Empresas de Comunidad guían sus actividades a partir de las “Líneas para conducir una empresa de Economía de Comunidad”. Entre éstas líneas se resaltan las formas de relacionarse con proveedores y clientes a partir de la ayuda mutua y el interés por el bienestar de éstos. Para profundizar en la temática puede verse: a. Lo nuevo de las empresas EdC, Alberto Ferrucci, en “Economía de comunión. Una nueva cultura”, Pelligra y Ferrucci (comp.), 2006, y b. El aporte de la economía de comunión a la revisión de algunas magnitudes económicas de la empresa, Luciano Cillerai, en “Persona y comunión. Por una refundación del discurso económico”, Bruni y Zamagni (comp.), 2003.

Sin embargo, esto es aproximadamente lo que se observa (mayormente): un individuo preocupado principalmente por su propio bienestar económico (o, cuanto más, al de su estrecho círculo de consanguinidad y afinidad), trabajando en una empresa en la que imperan relaciones distantes, instrumentales, verticalistas y con escasa motivación intrínseca al trabajo -más allá de la remuneración-. Con los proveedores o clientes las relaciones se limitan al estricto interés comercial (maximizar ganancias), y respecto del contexto más amplio no se internaliza el impacto social, es decir, en sus interacciones en el mercado tanto la empresa como sus miembros individualmente responden a la lógica del interés individual y el intercambio impersonal¹¹. Éste es el resultado: pobreza, desigualdad y malestar social, daño medio-ambiental, y un sistema productivo cuyo principal móvil es la ganancia económica.

Bajo el análisis de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) y otras organizaciones del sector¹² pueden encontrarse algunas razones que explican el estado actual de la economía social, a saber: el proceso de desarrollo de las cooperativas ha sido rápido, más veloz de lo que el movimiento estuvo preparado, llevando a las organizaciones a que en la distribución de tareas contraten personal no educado en el cooperativismo y resultando, por tanto, la implementación de formas organizativas en las que las relaciones horizontales se tensan y el asociado resultaba distante a su organización. Entre las soluciones a ésta problemática se destaca el factor educativo: la formación de los jóvenes cooperativistas en las formas de gestión de empresas solidarias (Singer, 2007).

Sin embargo, en el análisis mencionado de la ACI, se destaca una problemática diferente: “la dualidad cooperativa”, es decir, relaciones cooperativas al interior de la organización, y actos movidos por un interés individualista hacia el exterior (ACI et al, 2004:10). En éste sentido, aun cuando las relaciones solidarias puedan establecerse en el seno de la organización, la motivación de la ganancia y la interacción impersonal dominan la relación con terceros. Entre las causas de

¹¹ La siguiente afirmación de Singer ilustra (aunque en términos del comportamiento de los individuos) la enunciación: “la misma persona que se muestra solidaria con parientes y vecinos disputa con uñas y dientes cualquier oportunidad de ganancias con otras, que son `extrañas´ para ella” (Singer, 2007:64).

¹² Alianza Cooperativa Internacional (ACI)- Confederación de Cooperativas del Caribe y Centroamérica (CCC-CA) - Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito (COLAC). Documento: Análisis del Modelo Cooperativo en el nuevo escenario económico (Primer Taller Ideológico), Paraná, 2004.

ésta dualidad puede mencionarse la presión que ejerce el mercado en las empresas solidarias, lo que se intensifica debido a la falta de articulación de éstas últimas en un conjunto institucional integral e integrado, en el que converjan diferentes productos y servicios, y puedan ponerse en práctica lógicas de cooperación¹³.

De ésta manera, de las dos dificultades planteadas, la que ha sido menos explorada es aquella vinculada con las interacciones entre terceros y las características que debieran asumir éstas, en orden de otorgar al intercambio matices solidarios abarcativos de diversas actividades y sostenibles en el tiempo.

Estas relaciones se inscriben, en términos generales, en dos grandes variantes: interacciones entre personas que se conocen (consanguinidad o afinidad) y entre personas que no se conocen (extraños).

3. Individuo, persona y organización

La problemática así planteada lleva a la investigación de la dinámica que asumen las relaciones personales. En una gran cantidad de investigaciones sobre las características que asumen las interacciones, se analizan los modos en que emergen determinados diseños organizacionales, a partir de ciertas dinámicas en las relaciones interpersonales. En particular, ciertos enfoques actuales en la teoría social moderna toman como punto de partida el comportamiento individual (el denominado “individualismo metodológico”) y analiza, a partir de ésta hipótesis, el rol que desempeñan las reglas organizativas al momento de moldear los comportamientos¹⁴. En efecto, se parte del análisis de un comportamiento individual movido por ciertos incentivos, intereses o motivaciones y el modo en que se relaciona con otros individuos dotados también de ciertos incentivos,

¹³ Singer refiere al respecto: “La extraordinaria variedad de organizaciones que componen el campo de la economía solidaria permite formular la hipótesis de que ella podrá extenderse hacia todos los campos de actividad económica. (...) Sin embargo, para que esa hipótesis se haga realidad en los diversos países, es necesario garantizar las bases de sustentación para la economía solidaria.” (2007: 73). Entre éstas bases de sustentación el autor menciona a las fuentes de financiamiento, la asistencia técnica y el apoyo institucional, entre otras, muchas de las que se encuentran presentes en la economía, pero en el ámbito de las organizaciones capitalistas, resultando el desafío de la construcción de un sector integrado de empresas e instituciones que se rigen por los principios de la economía solidaria (ibídem).

¹⁴ La literatura al respecto es abundante. Para un acercamiento a la temática puede consultarse los análisis relativos al Nuevo Institucionalismo en teoría social en Teoría del diseño institucional, R. Goodin (comp.), Gedisea, 2003.

intereses y motivaciones, para llegar luego al reconocimiento de la importancia de las instituciones que permitan reforzar cierto tipo de relación; finalmente se intenta caracterizar los rasgos esenciales de éstas instituciones. En palabras de dos reconocidos autores en la materia, puede resumirse aproximadamente de la siguiente manera:

“Una vez producido el reconocimiento recíproco, para dar curso a sus proyectos las personas ingresan en procesos de intercambio o de don. Desde luego que, en el intento puede encontrar conveniente, según las circunstancias, la no-cooperación en lugar de la cooperación; violar reglas, en lugar de respetarlas, y así por el estilo. Es juntamente por eso que hacen falta normas obligatorias y, más en general, instituciones económicas adecuadas para hacer que las acciones de los individuos resulten mutuamente ventajosas” (Zamagni y Bruni, 2007: 153).

A partir de ésta reflexión, puede destacarse la importancia del tipo de motivación o finalidad perseguida y, con mayor particularidad, del tipo de relación interpersonal establecida , así como las normas sociales o legales que regulan las interacciones.

Pero, ampliando aún más la perspectiva del análisis, muchos de éstos estudios contemplan la importancia del contexto en el que se originan las referidas dinámicas (por ejemplo, si las sociedades son “well mixed” o no, la cantidad de personas con disposición a cooperar o no, entre otras). Por ello, al rol que desempeñan las instituciones, se incorpora el análisis del contexto más amplio en el que se insertan, lo que Polanyi menciona, a partir de los estudio de Thrunwald y Malinowski, como “pautas de estructuras de soporte” (1976: 8). En las sociedades tradicionales –siguiendo los análisis citados de Polanyi-, junto a los principios integradores (reciprocidad, redistribución o intercambio) a partir del cuál se institucionalizan las prácticas, se observan organizaciones como la simetría, la centralidad o el mercado, respectivamente. En las sociedades modernas, el diseño de instituciones, así como de patrones de sostén más amplios y abarcadores de las relaciones interpersonales instituidas, resulta ser un área en el que se concentran aún una amplia gama de preguntas sin respuestas, entre las que se destacan las siguientes:

- ¿Qué instituciones otorgan un lugar de relevancia social a los comportamientos recíprocos? (Fehr y Gächter, 2000: 163)
- ¿Cómo potenciales cooperantes se señalan unos a otros y diseñan instituciones que refuerzan la cooperación? (Ostrom, 2000: 138)
- ¿Cómo es posible extender las relaciones de confianza propias de las redes primarias –como las que de manera natural se instauran en el seno de las familias y los pequeños grupos- a estructuras económicas amplias? (Zamagni y Sacco 2008:82)

Entre los estudios relativos a las diversas problemáticas planteadas (motivaciones individuales, relaciones interpersonales y contexto socio-económico) se encuentran tanto aquellos que parten de estudios o bien empíricos (Ostrom, 1990) o estrictamente teóricos (Zamagni, 2013; Kranton, 2011), como los que llevan adelante experimentos controlados (Fehr, Gächter) y, finalmente, aquellos que utilizan el método de la simulación de agentes (Axelrod, 1984). Los resultados más robustos pueden encontrarse a partir de experimentos controlados, ya que éste tipo de metodología permite, entre otras ventajas, una mejor replicabilidad y comparabilidad¹⁵.

Tomando éstos estudios como base, se parte del análisis del tipo individual, analizando luego las interrelaciones entre personas, las instituciones emergentes y el contexto que mejor promueven la cooperación.

3.1. Homo oeconomicus y homo reciprocans

La teoría económica neoclásica define al reconocido “homo economicus” como aquel interesado solamente en su propio bienestar individual, y orientado principalmente a resultados (enfoque consecuencialista). Éste individuo tiene como objetivo obtener el mejor resultado económico posible en términos de costos y beneficios, utilizando para ello una racionalidad instrumental. De ésta manera, el comportamiento egoísta y del tipo “free rider” son distintivas de la caracterización. Sin embargo, a partir de numerosos estudios empíricos, teóricos y experimentales, se ha obtenido abundante evidencia que contradicen tales

¹⁵ Para una discusión más pormenorizada al respecto puede verse Camerer y Fehr “Measuring Social Norms and Preferences using Experimental Games: A Guide for Social Scientists”, Working Paper No. 97, Institute for Empirical Research in Economics University of Zurich, 2002.

pronósticos teóricos. Desde los reconocidos “torneos de Axelrod”¹⁶ hasta los experimentos de la “Escuela de Zurich”¹⁷, se ha tornado visible la figura de un “nuevo” actor económico: el homo reciprocans.

El homo reciprocans se define como aquella persona que actúa interesada en los otros, es decir, aquél a quien importa el resultado obtenido por el otro en la interacción. En términos de las preferencias subyacentes, la literatura reconoce principalmente tres teorías a partir de las cuáles se estudia el comportamiento: de preferencias sociales, intenciones basadas en reciprocidad y de preferencias interdependientes (Fehr y Schmidt, 2006). Entre las primeras se observan el altruismo, la aversión a la desigualdad y la perspectiva del ingreso relativo, en tanto que en la segunda se encuentran los diferentes tipos de reciprocidad (Fehr, 2001). A su vez, pueden destacarse dos situaciones diferentes: aquellas en las que el homo reciprocans inicia una relación y aquella otra en la que de la interacción emerge (o desaparece) un comportamiento recíproco cuando se interactúa con individuos del tipo egoístico.

La emergencia del interés por cooperar es explicada desde diferentes perspectivas, entre las que se destacan¹⁸:

- Altruismo de parentesco

El altruismo de parentesco se origina en el campo de la biología, a partir de los estudios pioneros de J. Haldane y W. Hamilton, en los que se abocaban a explicar las razones que llevan a la cooperación entre las especies. En sus análisis y otros posteriores, se focalizan las explicaciones en el interés de los animales de transmitir herencia genética a las generaciones posteriores, garantizando la continuidad de las especies. Por esto motivo, los seres vivos cooperan entre parientes, porque comparten la carga genética que se desea preservar en el tiempo. Una famosa atribuida a Haldane resume el núcleo básico

¹⁶ En los dos torneos organizados, Axelrod (1984) encontró que la estrategia ganadora resultó ser la estrategia “tit for tat”. Esto significa, en el marco del juego del dilema del prisionero, empezar siempre cooperando, y luego responder la misma acción que se recibe del otro jugador.

¹⁷ Escuela de Zurich ha desarrollado una numerosa cantidad de experimentos controlados a partir de juegos reconocidos en la literatura (más adelante se explican sucintamente los mismos). Entre los autores principales de ésta corriente económica se encuentran Ernst Fehr y Simon Gächter.

¹⁸ Éste apartado sigue principalmente los análisis de Calvo (2012) y Nowak (2006, 2012). Otras formas de relación también se explican en detalle en la bibliografía (por ejemplo, la reciprocidad fuerte).

del análisis de éstas teorías: “Saltaría al río para salvar a dos hermanos y ocho primos” (citado en Nowak, 2006:1560).

- Reciprocidad directa

Propuesto por Trivers y rediscutido principalmente a partir de los aportes de Axelrod (1984), la reciprocidad directa corresponde a la cooperación bilateral establecida entre dos individuos que responden a una acción determinada, con una contraprestación simétrica (favor con favor, y disfavor con disfavor). A diferencia del altruismo de parentesco, la reciprocidad directa explica la interacción entre no parientes.

- Reciprocidad indirecta

Desarrollada inicialmente por Richard Alexander la reciprocidad indirecta implica la interacción en la siguiente secuencia: A interactúa o B, y C con A. Esto significa que C observa en alguna forma la colaboración (o no) de A con B, y responde a C en forma correspondiente (colaborando o no con él). La ventaja que representa ésta forma de reciprocidad respecto de la directa, es que permite explicar las interacciones recíprocas que se observan en poblaciones no estables, es decir, entre personas que no tienen la posibilidad de interactuar reiteradamente.

- Reciprocidad Transitiva y Reciprocidad Incondicional

Stefano Zamagni desarrolla la reciprocidad transitiva, la que implica una interacción entre tres personas en la siguiente forma: A interactúa con B, y B con C (Bruni y Zamagni, 2017). Ésta reciprocidad puede explicar situaciones como la cooperación entre padres e hijos, o la denominada “cadena de favores”, en la que un favor recibido se retribuye, realizando un favor a un tercero. Por su parte, la reciprocidad incondicional explicada por Luigino Bruni se caracteriza por constituirse en una pura gratuidad, es decir, se coopera con alguien sin esperar nada a cambio (Bruni y Calvo, 2009).

Los análisis sobre el impacto del comportamiento no estrictamente auto-interesado en los resultados económicos son diversos, y abarcan desde el desempeño en el ámbito laboral (Akerlof, 1982; Fehr, Gächter y Kirchsteiger, 1997 y Blinder y Choi, 1990) y el sistema impositivo y la recaudación (Skinner y

Slemroad, 1985), hasta las contribuciones a la provisión de bienes públicos (Fischbacher et al., 2001).

En estudios teóricos se señala la dificultad para alcanzar resultados óptimos en situaciones como el de los dilemas sociales (Schelling, 1978). En éstos casos, la cooperación a partir de estrategias como la reciprocidad constituyen opciones paretianas. Zamagni (2013), por su parte, señala la relevancia de la relacionalidad y del carácter intrínseco de las motivaciones.

Entre los estudios empíricos pueden encontrarse análisis de desempeño empresarial bajo una racionalidad no interesada en los otros (Ruiz, 2014), presentación de casos de administración de recursos de uso común (Ostrom, 1990) y de diversas experiencias en microfinanzas (Jacquier, 2001) y comercio justo (Gendrán et al, 2012)

A partir de experimentos como el juego del ultimátum, el juego del dictador, el intercambio de dones o el juego de la confianza¹⁹, se observa la aparición de acciones interesadas en el otro, en situaciones en las que la teoría neoclásica predice un comportamiento auto-interesado. Por ejemplo, en el juego del ultimátum se encuentra que: a. la mayoría de las ofertas se sitúan entre el 40% y el 50% del monto a dividir, cuando según la teoría debiera ofrecerse la mínima unidad posible mayor a cero (Fehr y Schmidt, 2006) y b. las propuestas menores al 20% del monto a dividir resultan rechazadas con una probabilidad de entre 0,4 y 0,6. La teoría neoclásica predice un rechazo de 0 por toda oferta positiva. Aún más, los comportamientos pro-sociales se manifiestan también en situaciones en las que no está necesariamente implicada la repetición (Fehr y Gächter, 1998), con lo que desaparece la posibilidad de ingresar en juegos estratégicos (en miras a ganancias futuras derivadas de la respuesta dada al otro).

Desde los análisis realizados a partir de metodologías de simulación, Nowak (2006) encuentra las reglas que han de cumplirse para que la reciprocidad se convierta en una estrategia estable para la cooperación. Así, habrá cooperación a partir de la reciprocidad directa si la probabilidad de volver a encontrarse con la misma persona es superior al ratio de los costos y beneficios de la acción pro-

¹⁹ Una descripción de los diferentes experimentos puede encontrarse en Camerer y Fehr (2003)

social, y para la reciprocidad indirecta si la probabilidad de conocer la reputación del otro supera el mencionado ratio (Nowak, 2006: 1561)

3.2. Interacción, instituciones y contexto

Reconocida la existencia del homo reciprocans, así como algunas de las formas de comportamiento, resulta necesario abordar otras de las cuestiones analizadas, a saber: las formas de institucionalización y la importancia del contexto.

Siguiendo a Ostrom, las instituciones son entendidas, en sentido amplio, como: *“las prescripciones que los hombres usan para organizar toda forma de interacción repetitiva y estructurada, incluyendo aquellas entre familias, vecinos, mercados, empresas, ligas deportivas, iglesias, asociaciones privadas, y gobiernos en todas las escalas”* (2005: 3). Pero, a su vez las “reglas que afectan una situación son estas mismas elaboradas por individuos actuando en situaciones de nivel más profundo” ²⁰(*ibidem*). De manera que el carácter dinámico de las reglas permite conocer el proceso de establecimiento y cambio de las mismas. A su vez, según Ostrom, las reglas se originan a partir de la “interacción de los individuos en el intento de hacer mejor trabajo en el futuro del que venían haciendo en el pasado” (op.cit.: 19).

Ostrom (2005) distingue los diferentes factores factores que intervienen en el contexto de las interacciones: las variables exógenas (integradas por las condiciones materiales biofísicas, las reglas y los atributos de la comunidad) y la arena de acción (compuesta por los participantes y las situaciones de acción). Las situaciones de acción son aquellas en las que dos o más personas interactúan, produciendo resultados (op.cit.: 32). Las reglas son definidas como las instrucciones que se conjugan para generar diferentes estructuras de situaciones de acción (op.cit.: 17), mientras que las condiciones materiales constituyen las posibilidades físicas y técnicas en las que se desarrollan las situaciones de acción (op.cit.: 22). Finalmente, entre los atributos de la comunidad Ostrom menciona los valores de comportamientos aceptados, el

²⁰ Traducción del autor

tamaño y composición de la comunidad y las características de las preferencias de los individuos (op.cit.: 27,28).

A partir de éste enfoque resultan las siguientes inquietudes: ¿qué reglas, condiciones biofísicas/materiales y atributos de la comunidad mejor refuerzan la reciprocidad y la cooperación, y de qué manera interactúan homo oeconomicus y homo reciprocans en los diversos contextos?

Algunos de los resultados destacados por la literatura, referidos a la relación entre estos dos caracteres son:

- Cuanto más sustitutos son los bienes (y más grande el mercado), más difícil es “hacer cumplir²¹” la reciprocidad (Kranton, 2011)
- Cuanto mayor se prefiere el futuro, mayor será la posibilidad de “hacer cumplir” la reciprocidad (Kranton, 2011)
- La existencia de un sistema de castigos puede inducir a los homo oeconomicus a cooperar (Fehr y Schmidt, 1999; Ostrom, 1990). Sin embargo, en diversos experimentos la sola presencia de la posibilidad de castigo resulta operativa, sin llegar a efectivizar el mismo.
- Si las valoraciones de los bienes públicos son diferentes, la cooperación no se consigue (Fehr y Schmidt, 1999)
- Los contextos de competencia tornan dificultoso alcanzar resultados equitativos (Fehr y Schmidt, 1999)
- La contribución en bienes públicos aumenta cuanto más contribuyen los demás, y decae con el correr de las interacciones (Fehr y Schmidt, 2006)

A partir de éstos resultados, pueden delinearse algunas propuestas tendientes a fortalecer el establecimiento de relaciones de reciprocidad, su consolidación a través de los encuentros y, finalmente, la institucionalización y generalización de las mismas.

En ésta dirección la emergencia y estabilización podría considerarse con base en los siguientes resultados expuestos en la literatura:

²¹ En el inglés original del autor: enforceable

- Considerando los resultados señalados que remarcan la importancia de la repetición del encuentro en la predisposición a cooperar, habría que promover incrementos en la probabilidad de que dos personas se reencuentren, o aumentar las recompensas del resultado cooperativo.
- Siguiendo los resultados que destacan la importancia de la comunicación entre las personas en el aumento de la cooperación, entonces tendrían que favorecerse los encuentros personales en espacios determinados o la transparencia de la información respecto a los intervinientes,
- A partir de la importancia de la reputación destacada en la reciprocidad indirecta, y de la importancia de conocer el tipo de persona con quien se interactúa, abríase de proponer sistemas de información que transparenten o recompensen las disposiciones a cooperar y los comportamientos “destacables”.

Luego, a los fines de institucionalizar las prácticas, siguiendo a Roniger (expuesto en Zamagni, 2013), habría de empezar siguiendo un proceso de focusing, es decir, concentrando la confianza (emergente de relaciones recíprocas) en casos concretos, para luego difundir desde la confianza interpersonal a la confianza institucional.

Por su parte, en un análisis de las características institucionales pertinentes para promover la confianza, Pelligra (2006) distingue dos tipos institucionales. Por un lado, las instituciones estructuradas a la luz del diseño filosófico denominado deviant-centered, cuyo punto de partida es el hombre del tipo egoísta y para cuya contención se diseñan instituciones que disuaden el comportamiento auto-interesado y oportunista. Sin embargo, para el autor, éstas instituciones afectan las motivaciones intrínsecas propias de un comportamiento interesado en otros. Por ello, la estructura institucional habría de realizarse bajo la guía del diseño filosófico conocido como complier-centered, el que se sostiene sobre tres principios básicos: a. seleccionar las personas con los (des)incentivos buscados, b. los (des)incentivos apuntan a promover comportamientos cooperativos, antes que a castigar y c. los (des)incentivos no deben descuidar el riesgo de oportunismo (Pelligra, 2006: 16). Con el objetivo evitar el comportamiento

deshonesto, pero evitando a su vez que la sanción afecte los incentivos intrínsecos, debe pensarse un sistema de sanciones por niveles, más bien informales para desvíos menores, incrementando la formalidad para mayores desvíos (ibídem: 17). Éste análisis es similar al presentado por Ostrom (1990) en sus principios de diseño organizacional, en el que observa como característica de los recursos de uso común de largo plazo a la existencia de sanciones graduales.

4. Reflexiones finales

A través del presente trabajo se intentó indagar en las razones por las que la solidaridad y la cooperación, encuentran limitaciones para extenderse en las relaciones entre terceros en las interacciones económicas. Para ello, se analizaron diferentes estudios que, partiendo de la figura del homo reciprocans, explican la dinámica de las interrelaciones entre éstos y los homo oeconomicus, y las formas en que se estabilizan ciertos patrones de conductas. Finalmente, muchas de éstas investigaciones destacan la necesidad de generar los diseños institucionales apropiados para reforzar la emergencia y permanencia de los comportamientos cooperativos. Entre los dispositivos institucionales que se destacan en la bibliografía se encuentran aquellos vinculados con el reconocimiento de la preferencia de las personas, la densidad del mercado respecto al tipo de preferencia presente y la existencia de un sistema de castigos. A partir de los estudios, se reconoce que el campo de estudio sobre instituciones y cooperación presenta numerosos interrogantes, mayores en lo que respecta a la manera en que los resultados encontrados en los experimentos y los estudios empíricos, o las conclusiones teóricas, pueden traducirse en recomendaciones precisas sobre diseños institucionales que se apliquen en situaciones concretas. Un camino podría ser seguir la metodología de Ostrom (1990) y sus principios de diseño, con el objetivo de identificar aquellas características institucionales que mejor promueven la solidaridad en la economía. Algunas de éstas parecen haber sido halladas en forma robusta. Otras esperan por ser encontradas. El desafío está planteado. Y es urgente dado que, considerando las declaraciones

de las personalidades referidas en el trabajo, el futuro requiere de más cooperación en la economía.

5. Bibliografía

- BLINDER, A., y CHOI, D. "A Shred of Evidence on Theories of Wage Stickness," *Quarterly Journal of Economics*, CV (1990), 1003-1016.
- BRUNI, L. y CALVO, C. "El precio de la gratuidad. Nuevos horizontes en la práctica económica", Ciudad Nueva, Buenos Aires, 2009.
- BRUNI, L. y ZAMAGNI, S (2007). "Economía civil. Eficiencia, equidad, felicidad pública", Prometeo, Buenos Aires.
- CALVO, P. (2013). Economía civil desde una ética de la razón cordial. CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Diciembre, 115-143.
- FEHR, E. *Theories of Fairness and Reciprocity: Evidence and Economic Applications*, Discussion paper, University of Munich, January 2001.
- FEHR, E., and GÄCHTER (1998). Reciprocity and economics: The economic implications of homo reciprocans. *Eur. Econ. Rev.* 42:845–859.
- FEHR, E. y GÄCHTER, S. "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity", *Journal of Economic Perspectives*-Volume 14, Number 3. 2000
- FEHR, E. y SCHMIDT, K. "The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism – Experimental Evidence and New Theories", chapter written for the *Handbook of Reciprocity, Gift-Giving and Altruism*, June 2006
- FEHR, E. y SCHMIDT, K. A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, No. 3 (Aug., 1999), pp. 817-868.
- FEHR, E., GÄCHTER, S. y KIRCHSTEIGER, G. 1997. "Reciprocity as a Contract Enforcement Device." *Econometrica*. 65:4, pp. 833-60.
- FISCHBACHER, U., GÄCHTER, S., Fehr E., 2001. Are people conditionally cooperative? Evidence from a Public Goods, Experiment. *Economics Letters* 71, 397-404.
- GENDRON, C., PALMA TORRES, A. y BISAILLON, V. (2012), *El comercio justo. Hacia nuevas formas de gobierno en el intercambio global*, Buenos Aires.

- JACQUIER, C. (2012). "El ahorro y el crédito solidario en los países en desarrollo", en *La economía social en el norte y en el sur*, Defourny, Develtere y Fonteneau, Corregidor, Buenos Aires.
- KRANTON, R. Reciprocal Exchange: A Self-Sustaining System, *The American Economic Review*, Vol. 86, No. 4 (Sep., 1996), pp. 830-851
- MONZÓN, J. "El cooperativismo en la historia de la literatura económica, CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 44, abril, 2003.
- NOWAK, M. "Five Rules for the Evolution of Cooperation", *Science*, Vol. 314, 2006
- NOWAK, M y HIGHFIELD, R. "Super Cooperadores. Las matemáticas de la evolución, el altruismo y el comportamiento humano (o por qué nos necesitamos los unos a los otros para triunfar)", Ediciones B, Barcelona, 2012.
- OSTROM, E. "Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action. New York: Cambridge University Press, 1990.
- OSTROM, E., "Collective Action and the Evolution of Social Norms", *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, No. 3, 2000.
- POLANYI, K. (1976). *El sistema económico como proceso institucionalizado*, en *Antropología y economía* de M. Goldelir, Barcelona, Anagrama.
- PELLIGRA, V. "Trust, Reciprocity and Institutional Design" (2006), working paper Nro. 37, Universidad di Bologna.
- RAZETO, L. (2007). "La economía de solidaridad: concepto, realidad y proyecto". en Coraggio (org.), *La Economía Social desde la Periferia. Contribuciones Latinoamericanas*, Buenos Aires, Argentina, Altamira.
- RUIZ, J. (2014). *Otra racionalidad empresaria: casos de empresas argentinas*, Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de la Argentina (CESPA), Universidad de Buenos Aires.
- SINGER, P. (2007). *Economía Solidaria. Un modo de producción y distribución*, en Coraggio (org.), *La Economía Social desde la Periferia. Contribuciones Latinoamericanas*, Buenos Aires, Argentina, Altamira.
- SKINNER, J. y SLEMROD, J. "An Economic Perspective on Tax Evasion," *National Tax Journal*, XXXVIII (1985), 345-353.

- ZAMAGNI, S. y SACCO, P. (2013). Economía civil, evolución cultural y desarrollo. Una investigación teórica, en Por una economía del bien común, Ciudad Nueva, Buenos Aires, Argentina.