

DOCUMENTOS DEL CIECE

Nuevos enfoques en economía y
gestión

Hernán Ruggeri (comp.)

Número 2

2007

Staff

Director
Eduardo Scarano

Subdirector
Gustavo Marqués

Secretaría Técnica
Hernán Ruggeri
Cynthia Srnec

Editor Responsable

Centro de Investigación en Epistemología de las
Ciencias Económicas

Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Buenos Aires

Av. Córdoba 2122 1º p. Aula 111
(1120) Ciudad de Buenos Aires
Argentina
Tel. (54-11) 4370-6152
Correo electrónico: ciece@econ.uba.ar

ISSN: 1851-0922

Esta publicación se terminó de compaginar e imprimir en el mes de junio de 2007 en la imprenta de la Facultad de Ciencias Económicas

Queda hecho el depósito que establece la ley 11.723

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su almacenamiento en un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o medio electrónico, mecánico u otros medios, sin permiso del editor.

INDICE

| | |
|---|----|
| 1. Introducción..... | 5 |
| 2. Epistemología de la gestión cooperativista: las implicaciones para las empresas lucrativas, Conferencia de Peter Davis | 9 |
| 3. Socioeconomía: Propuesta de un Nuevo Campo interdisciplinario de Amitai Etzioni..... | 37 |
| 4. Perímetros de solidaridad y búsqueda del interés general de Lionel Monnier..... | 59 |

INTRODUCCION

Las modificaciones en las bases de la organización económica y social de las sociedades modernas a lo largo del siglo XX y la profundización de sus transformaciones a las que asistimos en los albores del siglo XXI presentaron y presentan problemáticas complejas a nivel social. Las mismas, a su vez, son emparentadas con la construcción de una visión hegemónica del pensamiento económico que justificó teóricamente el tipo de relaciones de intercambio mercantil de motivaciones humanas meramente egoístas e individualistas caracterizadas por el desarrollo del capitalismo y cuyas consecuencias no deseadas han sido muy perjudiciales para el conjunto de la sociedad.

Contiguo a los inconvenientes sociales devenidos de las transformaciones sufridas en el sistema capitalista, se pueden advertir crecientes experiencias de búsquedas alternativas de organización económica y social a las motivadas exclusivamente por valores egoístas y de

enviciada competitividad con el único objetivo de la maximización de la ganancia.

Estas experiencias plasmadas en la práctica económica se basan en valores donde la solidaridad, la cooperación y el comunitarismo surgen como intentos alternativos a la forma de relación de intercambio mercantil tradicional postulado y defendido por las corrientes dominantes.

El fenómeno social de las prácticas concretas que se apoyan en movimientos de solidaridad y cooperativismo, distanciándose de las que imperan con la lógica de acumulación del capital, como cualquier otra tentativa o experimento que emane en la sociedad, requiere del acompañamiento de investigaciones rigurosas y de debates epistemológicos de las mismas, indispensables para orientar y discutir críticamente esas investigaciones y sus implicaciones.

En este sentido, paralelamente a los proyectos que surgen en la economía real, aparecen distintas líneas de investigación que proponen nuevas elaboraciones

teóricas construyendo categorías de análisis que pretenden conceptualizar estas experiencias y que aspiran a ensanchar los límites de la metodología tradicional o cambiar a la misma por otros enfoques.

Los textos que componen esta edición de los Documentos del CIECE se encuentran en consonancia, presentando distintos grados de intensidad según sea el caso, con la posición que procura proporcionar variantes a las tradiciones disciplinarias en las ciencias sociales y que sostiene la necesidad de construir nuevas visiones pragmáticas y conceptuales para tratar con la complejidad de lo social.

Hernán Ruggeri

Epistemología de la Gestión Cooperativista: las implicaciones para las empresas lucrativas¹

Peter Davis

University of Leicester (Gran Bretaña)

Señor moderador, señoras y señores, amigos, es un placer estar aquí. Mi presentación está diseñada tanto para los académicos como para los profesionales que están en la práctica. Voy a ir seleccionando las pantallas para que nos mantengamos dentro de los treinta minutos y tengamos tiempo para la discusión, que me parece que es preferible a la alternativa de ser el único orador.

¿Cuál va a ser mi tema? ¿Por qué es importante? Tenemos en la economía política evidencias de que hemos tenido diversas modas, desde el *laissez faire* de

¹ Esta conferencia fue dictada en las XI Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas realizadas en la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA en octubre de 2005.

Traducción de Ruth Simcovich. Revisión Técnica Isaac Bleger

Adam Smith, ideas que de alguna manera fueron las que introdujo el iluminismo, con el resultado de revoluciones y libertades sociales y económicas, pero que también, al mismo tiempo, crearon enormes conflictos sociales: perturbaciones, dislocaciones y mucho sufrimiento humano. En lo que se refiere a las implicancias para el mercado laboral, del capitalismo liberal del *laissez faire*, identificado y promovido por Smith en su trabajo.

Pasamos después gradualmente a un estado de mayor intervención estatal, que es llevado a las ideas socialistas, marxistas leninistas de monopolio estatal pero también dentro del modelo socio-demócrata, que se inició en Inglaterra con el trabajo de Sydney y Peters al final del siglo XIX. La idea del estado como regulador que después es recogida por la economía política para llegar, quizás, a su estado más sofisticado en el trabajo de Keynes. Reconocemos en forma inmediata que la globalización actual, la idea de la economía de mercado ha completado el círculo, no sólo con el colapso del comunismo sino también con el colapso de la social democracia. El único lugar donde, quizás, todavía persiste pero con grandes tensiones es en Europa. Lo que

sucede de hecho es que los estados benefactores están cada vez más cerca de la quiebra. La recaudación no alcanza para cubrir las demandas y por supuesto las grandes empresas, el capital multinacional sale de Europa porque es caro invertir allí, les conviene más irse a los lugares donde no existen los derechos humanos y donde el *laissez faire* opera sólo para el capital y no para el trabajo.

En estas circunstancias parecería ser apropiado, correcto mirar hacia atrás y ver qué hizo la gente común, la gente que trabaja bajo circunstancias similares en el siglo XIX. Estando transcurriendo el siglo XXI, en circunstancias que no son tan disímiles, en lugar de estar en Gran Bretaña, con una revolución tecnológica y falta de regulación y un mercado laboral muy difícil, porque no olvidemos que al comienzo de la revolución industrial esta madre del parlamento era en realidad bastante parecida a una república bananera. La primera legislación establecía que si se reunían más de seis personas era sedición. Los partidos políticos prácticamente no existían en su expresión actual. ¿Quién votaba? Tenemos una situación de opresión prácticamente ilimitada, un sistema

que impedía el accionar democrático y una economía que arrojaba a la pobreza.

Cuando miro la China actual y veo la batalla de los campesinos que tratan de aferrarse a la tierra, recuerdo esa época, porque cada vez que el capitalismo ingresa y se establece lo primero que tiene que hacer es destruir la autonomía apropiándose de la tierra para crear una clase trabajadora que esté obligada a trabajar en la economía asalariada. La historia se repite en muchos sentidos. En la actualidad las fuerzas antidemocráticas están operando con una concentración creciente de capital que le permite presionar a los gobiernos, subvertir los deseos democráticos para salir su demanda rapaz de una ganancia siempre creciente.

Por lo tanto el movimiento cooperativo se encuentra en una encrucijada estratégica. Si consideramos el principio del siglo XIX y del XX, y nos preguntamos cómo hizo Gran Bretaña para pasar de ser una república bananera con una expectativa de vida de 27 años en 1821 a 1921 el voto universal, el movimiento sindical organizado y el comienzo de los partidos de masas. ¿Cómo sucedió esto en 100 años sin una revolución, sin una guerra civil a

través de un desarrollo gradual? La respuesta son las cooperativas. Cooperativas que fueron desarrollando espacios democráticos en un contexto no democrático, estableciendo el bienestar y el empleo, las instituciones financieras, las instituciones de representación democrática y gradualmente atrayendo a sectores de otras clases para que aceptaran la necesidad de reforma.

Creo que en la actualidad podemos ver en el movimiento cooperativo una oportunidad para establecer que la economía de mercado no es una institución del capitalismo, que es una institución que puede funcionar de una manera adecuada para una distribución equitativa. Lo que es importante es que abandonemos el modelo capitalista de empresa, el monopolio estatal no ha funcionado, conduce a la tiranía, el colapso del comunismo lo demuestra. Si uno está interesado en leer sobre lo que sucede cuando hay monopolio en el poder, lo único que hay que hacer es estudiar lo que pasa en China, con el partido comunista que está en el poder. Sin embargo, vemos aquí en la Argentina, en vuestro país, que hay cooperativas de servicios básicos que pueden competirle a las grandes multinacionales en el campo de

la energía por ejemplo, de la generación eléctrica. En mi país, podemos ver el banco minorista más pequeño, que es un banco cooperativo, enfrentándose a cuatro bancos multinacionales y ganándoles en el mercado, obligándoles a retroceder. Les ahorra a los consumidores británicos millones de libras, o sea hay ejemplos concretos, casos de estudio, donde grandes secciones de la economía donde actúan las cooperativas, ellas pueden competir con eficacia.

Pero el modelo no ha tenido un éxito total, a menudo ha tropezado, ha fracasado porque no logra desarrollar todo su potencial. En los últimos años también hemos tenido los peligros de la desmutualización, de la privatización de las cooperativas. Parte de mi investigación, junto a mi colega John Donaldson, parte de mi reflexión surge de la pregunta de ¿Por qué ha sucedido esto? ¿Qué puede hacerse al respecto? Hay un elemento de investigación histórica en nuestro trabajo, además del trabajo de campo de la investigación social. El problema no es nuevo, si nos retrotraemos a las guerras civiles inglesas terminamos con Cromwell que destruyó las oportunidades que en ese momento existían.

Si vemos la revolución francesa vemos que terminó con Bonaparte. Si vemos la revolución rusa terminó con Stalin. Si miramos el trabajo de Robert Mitchel, que seguramente conocerán, en la primera guerra mundial esta teoría de la “oligarquía de hierro”, pregunta ¿cómo fue posible que el partido social demócrata más importante de Europa, el alemán, se alinease con el Kaiser para ir a la guerra? ¿Cómo fue posible que el laborismo británico se alineara con la clase dirigente y fuera a la guerra? ¿Cómo es posible que el socialismo se colocara en esa posición?

La historia nos muestra, una y otra vez, movimientos sociales, revolucionarios, movimientos de reforma, socavados, que terminan en desastres. Podemos ver una y otra vez, en las cooperativas y hay muchos ejemplos en EE.UU. en la actualidad, de cooperativas que desde el punto de vista económico son fantásticas pero que desde el punto de vista social, no funcionan, las hay en sectores enormes en la agricultura, pero ni se da cuenta uno que son cooperativas, porque en su gestión no están los principios y valores y, en muchos casos hay peligros reales de desmutualización y de privatización. Por eso, es

necesario estudiar si existe verdaderamente la ventaja de la cooperativa. Si es así ¿cómo podemos protegerla y desarrollarla? Si consideramos el abordaje estándar vemos que la manera en que el movimiento de trabajadores ha tratado de desarrollarse es a través de una serie de controles externos, de auditorias.

Vamos a seguir adelante, vamos a la siguiente pantalla.

Tradicionalmente nos hemos basado en códigos de prácticas, en controles de tipo jurídico externo, en división de poderes, con el principio democrático de elegir Consejos de Administración. Es el principio gerencial económico el que lleva el día a día de la cooperativa. La idea ha sido dividir estas dos áreas de actividad. Si observamos el Consejo, ¿qué tenemos? Legos electos y el mito es que van a formular políticas con una especie de administración pública, que va a ejecutar las políticas. Esta es una visión que está muy enraizada. Cuando lo analizamos en la práctica vemos que inevitablemente es la gerencia la que termina manejando la cooperativa, porque a medida que ésta se hace más grande, más compleja, hay una mayor dependencia. El Consejo depende de la gerencia. La

gerencia es la que controla la información, porque están manejando las cosas en el día a día, son los que saben lo que está pasando. De hecho no hay un gerente general de ninguna cooperativa importante que no sepa de antemano qué va a decidir el Consejo, porque él es el que les recomienda la decisión. Sin embargo nos aferramos a esta idea y nos concentramos en capacitar los Consejos de Administración para que sean mejores supervisores de la gerencia. Creo que esta ha sido la estrategia en todo el movimiento cooperativo.

Esta estrategia ha fracasado. Cuanto más reflexionaba sobre esto más me parecía evidente que lo que importa no son los controles externos sino los internos. Lo que me hizo pensar esto fue mirar de qué manera las empresas capitalistas controlan a su gerencia y su burocracia. Por supuesto que la idea de subversión de las organizaciones existe no sólo en el contexto cooperativo, sino también en el capitalista. Lo que vemos es que la gerencia se preocupa mucho más de gestionar a través de valores, a través de una cultura de organización y además que tiene un grado mucho mayor de sofisticación en la selección del personal clave. Estoy bastante seguro que a

mí no me contrataría una gran multinacional, no porque mi curriculum no sea atractivo o porque no tengo la experiencia, sino porque ellos me harían un test de personalidad y lo que verían es que Peter Davis tiene pensamientos un poco radicales y está del lado de los nativos más que del otro, entonces no les interesaría. Hasta donde yo sé no hay un inventario que se haya hecho en las cooperativas para ver a qué tipo de persona queremos contratar. El supuesto es que las escuelas de administración de negocios capacitan gerentes y entonces cualquier gerente nos sirve. ¿A dónde lleva esto? Lleva al fracaso porque a medida que el movimiento se va haciendo más grande, la gerencia se hace más poderosa, se genera una mayor distancia con las bases y terminamos en una situación en que los socios no están imbuidos en los principios y valores y se los puede comprar. Una vez que las cooperativas se capitalizan mucho pueden ser muy valiosas y se puede convencer a los socios de que vendan, les pago quinientas libras, mil libras.

La mayor parte de nuestras cooperativas de vivienda fueron privatizadas de esta manera, la gente no entendía

la importancia de la propiedad pública de las fuentes de financiamiento de la vivienda. Esto me lleva a un punto de gran herejía porque tenemos el principio de la democracia que es visto como el proceso de la cooperación. Pero la verdad es que la democracia es un proceso fugaz y muchas veces necesitamos líderes y gerentes que puedan defender a la cooperativa en contra de la democracia, en contra de la decisión de esos socios. Por eso necesitamos esta idea de capital indivisible en las cooperativas, que para mí es un objetivo estratégico en lo financiero. Todas las cooperativas deben aumentar el capital indivisible de forma tal que si alguna vez se privatiza la cooperativa ese elemento indivisible no pueda ser repartido y tenga que ir a otra cooperativa. Si queremos tener grandes cooperativas nacionales o multinacionales que logren las economías de escala necesarias para competir en la economía global, vamos a tener cooperativas con una alta capacidad de realización, de gran valor. Entonces si bien el socio es uno de los actores clave del movimiento cooperativo, para la economía en general la cooperativa es un actor clave y eso hace que la gerencia tenga una importancia todavía

mayor, necesitamos una gerencia profesional que se guíe por los principios y valores cooperativos para asegurar que todos los actores sociales sean los proveedores de la cooperativa, los empleados, la sociedad en general, los socios. Todos tienen que estar manejados en función de una relación basada en los principios del cooperativismo. Esto hace que la cuestión de tener un liderazgo, una gerencia cooperativa profesional, sea tan crucial. Me parece que en términos de profesionalismo tenemos mucho que trabajar y definir porque tiene que ser un profesional que esté centrado en valores humanistas.

Los profesionales son personas que tienen muchos conocimientos técnicos, un médico, por ejemplo, sabe mucho de anatomía pero su profesionalismo tiene como antecedente que lo que hace lo hace en interés del paciente. Si uno es un médico que receta sólo para ganar dinero y no porque el paciente lo necesita, no es un profesional. Necesitamos defender la idea de la profesionalización en el sector cooperativo, pero identificando la posibilidad de la gerencia con valores, porque una de las razones por las que lo necesitamos es que tenemos un modelo de negocio distinto, tenemos un

modelo que cuestiona la naturaleza rentística de la empresa.

Quiero pasar ahora al tema que cuando uno habla de valores es común que se piense que uno está hablando de algo etéreo, de algo idealista, de algo que no tiene nada que ver con las duras realidades de los negocios. Sin embargo en nuestra investigación se ve claramente que si se unen los valores y principios del cooperativismo con estrategias comerciales modernas la potencia es enorme. Si uno quiere entender el contexto, ¿cómo decide cuales son las amenazas y las oportunidades en base a los propósitos? Los propósitos también surgen de valores y si uno considera la gerencia, la gerencia da lugar a una cultura. En una cooperativa hace falta una cultura que responda a su forma de propiedad y sus propósitos empresarios. Pero los valores también tienen un elemento motivacional porque aumentan la solidaridad, la identidad de la organización y determinan sus objetivos. Defino a nuestros actores como un grupo de personas que tiene una relación particular por la organización y que se ve afectada por las decisiones que ésta toma; es el medio

por el que determinamos nuestras políticas y acciones, y desde el punto de vista del marketing, los valores son los que diferencian nuestra marca. Lo que todas las empresas buscan es diferenciar su marca y lograr identidad de marca. Las cooperativas tienen valores que están tan enraizados en las necesidades y las experiencias humanas que son una de nuestras grandes fortalezas. Las cooperativas tienen en general una mala imagen del marketing y finalmente las normas de conducta también surgen de nuestros valores. Es la manera en que observamos nuestra propia conducta, y es muy importante, cuando las organizaciones se hacen grandes y complejas, que se vayan delegando los niveles de responsabilidad porque si no sería imposible controlar a través de los modelos de management tradicional científico a los supervisores.

El mecanismo de control en la gestión por valores, es gente que adopta los valores de la cooperativa y los defiende a través de su trabajo sin necesidad de supervisión. Lo que señalo en el libro sobre la ventaja que esto significa para las cooperativas, es que mientras que la agenda de recursos humanos enfrenta la enorme

dificultad de que en la empresa privada hay un actor principal que es el accionista cuyas necesidades obligatoriamente hay que satisfacer ¿a costa de quién?, de los que trabajan, de los proveedores y a pesar de toda la retórica del TQM, en definitiva también a expensas del cliente, aunque se trata por supuesto de que esto no se vea. En el caso de la cooperativa, ésta puede cuidar de una manera mutua de sus actores, de manera mucho más eficaz porque no tiene a un accionista que satisfacer. Seguramente habrá economistas presentes y por eso no quiero que se confunda lo que estoy diciendo, no estoy proponiendo que las cooperativas no necesiten tener un retorno sobre el capital, tienen que tener un retorno suficiente para poder ir creciendo a un nivel competitivo. Es decir, en la medida de lo necesario para satisfacer las necesidades competitivas, invirtiendo en tecnología, nuevos productos, expandiéndose. Las cooperativas tienen que tener este excedente, lo llamemos renta o como lo llamemos. Tienen que generar ese dinero como cualquier empresa, pero la diferencia es que la globalización representa una oportunidad para las cooperativas, porque como resultado de la misma los

accionistas cada vez piden más y esto es una carga enorme para los gerentes de las empresas privadas. La diferencia entre ese “excedente extra” contra el de la cooperativa suponiendo, y es un supuesto que no es menor, que la cooperativa esté gestionada en forma eficiente, con tecnología, le da la ventaja competitiva. Esto significa que tiene la oportunidad de cumplir sus propósitos sociales a través de sus actividades empresarias.

Creo que ya debo haber hablado unos minutos así que discúlpenme voy a llegar a algunas conclusiones.

En primer lugar, consideremos cómo ha aplicado una cooperativa la investigación de mercado. Los que han tenido experiencia con el movimiento cooperativo estarán de acuerdo conmigo en que son pocos los socios de las cooperativas que son partícipes activos en su control. Creo que esto no debe sorprendernos si tenemos un Consejo, que en muchos casos, no es más que un sello de goma para lo que decide una gerencia que mantiene siempre las cartas ocultas, porque no le interesa mostrarlas. Entonces tenemos Asambleas anuales y trimestrales que suelen estar poco pobladas. La esencia

de la democracia pasa por escuchar no sólo a la mayoría sino también a la minoría. Se escucha y se responde a las necesidades. Esto es lo que supuestamente nos permite hacer la investigación de mercado, que está dentro de la filosofía del TQM. Uno puede hacer investigación de mercado de los actuales clientes, de los socios y también de los que uno quisiera atraer. Se puede averiguar cuales son sus necesidades y darle una respuesta. En el contexto cooperativo lo que tenemos que hacer es establecer un proceso de comunicación. Nosotros no sólo tenemos que investigar qué quiere la gente, sino que tenemos que decirles qué vamos a hacer al respecto y de esta manera les demostramos que los hemos escuchado. Seguramente así va a aumentar la participación democrática. Va a permitir a la gerencia dirigir a la organización de una forma que verdaderamente responda a lo que la base está pidiendo. De allí surge la ventaja competitiva.

Les voy a citar el ejemplo de un banco cooperativo, que ya mencioné, que he estado investigando. Este era un banco que estaba con un pie en la tumba, estaba prácticamente quebrado, en ese momento adoptaron una estrategia de valores cooperativos en su gestión. Se partió

por identificar qué era lo que querían sus clientes pero lo hicieron de una manera cooperativa, es decir, no investigaron solamente productos y servicios, sino que hicieron una investigación de sus clientes, de sus comunidades. Investigaron con una serie de preguntas que exploraban actitudes, esperanzas, preocupaciones y con toda esa masa de datos se preguntaron: “bueno, nuestro negocio es la banca, ¿qué podemos hacer que refleje lo que nos muestra la investigación?”. El banco no se concentró únicamente en los valores, también consiguió las herramientas tecnológicas, innovó en sus productos. Les voy a comentar algunos ejemplos rápidamente que a los otros bancos les dolió. Este banco cooperativo fue el primero en pagar interés sobre saldo en cuenta corriente, fue el primero que dejó de cobrar cualquier tipo de cargo de mantenimiento sobre las cuentas corrientes, fue el primero en dar tarjetas de crédito gratuitas. Cuando los cuatro grandes bancos, que por supuesto están cartelizados, quisieron cobrarle a los clientes por usar los cajeros, el banco cooperativo dijo que ellos no lo iban a hacer. Pero no solamente no le cobraron a los clientes, sino que no le cobraban a nadie si

usaba sus cajeros automáticos. Este banco que tenía quizás un 4% del mercado se enfrentó a los que tenían el 80%. Los cuatro grandes tuvieron que retroceder. Estas cuatro innovaciones le costaron a los grandes bancos, y le siguen costando, millones en pérdidas de ingresos. A la comunidad, a los clientes, le han ahorrado una suma similar. Lo importante, lo que debemos recordar, es que aunque sea a regañadientes la competencia siempre puede seguir lo que hagamos en las cooperativas. El control de costos, la innovación de productos es esencial, pero de allí no podemos sostener la ventaja competitiva, son importantes para la imagen de marca.

Pero estamos hablando de un escenario multinacional, entonces la competencia tiene los recursos para hacer lo mismo. Les duele hacerlo, pero lo van a hacer porque sino la gente se les va.

¿Qué es lo que le da la ventaja competitiva sostenida al banco cooperativo? El valor social agregado basado en los principios y valores cooperativos. No sólo los comunica, sino que sobre ellos actúa, los utiliza como normas de desempeño, no son ideas etéreas y vagas. Les doy otro ejemplo, el banco advirtió que al público le

preocupaba el tráfico de armas. Entonces desarrolló una política ética, las incorporó en las prácticas concretas del banco, no es un cuadrito en la pared que dice "nos oponemos a estas cosas". Actuaron en la tarea práctica. Hablo de este ejemplo porque es bastante potente. No hay que hacer las cosas solamente, hay que comunicar bien lo que se está haciendo. Lo que hizo el banco fue sacar un aviso con una mina terrestre, minas antipersonales, sabemos de la cantidad de mutilados debido a estas minas. Entonces puso la mina y abajo "Nuestro banco no invierte en esto, ¿qué hace su banco?" La respuesta, por supuesto es que los otros bancos sí invierten en eso. Porque los bancos, sí pueden no cobrar los cajeros automáticos, pero no pueden dejar de invertir en la industria de las armas, porque es la más rentable del mundo. Entonces si hay que generar valor para el accionista tiene que operar en ese sector. No es el caso del Banco Cooperativo. Por esto digo que en términos de valores la cooperativa puede ofrecer un valor social agregado, no a través de la prédica, sino de un reflejo de lo que pide el propio consumidor, a través de su estructura de propiedad. Si esto viene de la mano con una

gestión eficiente con bajos costos e innovación, tenemos organizaciones competitivas que pueden generar, no voy a decir la nueva Jerusalén, pero las cooperativas pueden ser una fuerza potente.

Pero para esto hace falta una gerencia que, no sólo tenga los niveles más altos de profesionalidad en el aspecto técnico, sino los valores acompañantes. Necesitamos un movimiento cooperativo que se involucre en la capacitación gerencial, sin dejárselo librado a las escuelas de negocios, como hasta ahora. Esto significa también que tenemos que empezar a pensar en la selección de personal, enarbolar nuestra identidad, si queremos usarla como marca tenemos que tener el respaldo de productos, de costos y una fuerza laboral, una cultura organizacional, fuerte, comprometida, que brinde una buena gestión de proveedores, de empleados, de socios y con la comunidad. Creo, entonces, que esto no se contrapone con el activismo. Mis críticos me dicen que estoy tratando de profesionalizar la cooperativa y destruir el voluntariado. No, para nada. En un libro que publiqué el año pasado sobre gestión de recursos humanos en el contexto cooperativo, argumento que en

nuestra base, nuestros socios son una parte crítica del capital humano en la cooperativa. A la empresa privada le encantaría tener este potencial de capital voluntario. No solamente para el proceso de control interno, sino para la promoción de la cooperativa en la comunidad, para crear valor social en la comunidad. Podemos utilizar este activismo para enraizar el movimiento cooperativo todavía más aún en la comunidad.

Para concluir, los valores del cooperativismo y sus principios no son la solución perfecta. No existe la solución perfecta en las Ciencias Sociales, pero sí son una manera nueva y eficaz de evitar los peligros de la excesiva profesionalización, rescatando los aspectos sociales del movimiento a través de un fortalecimiento de los procesos empresarios de la cooperativa. Ya no es posible en la economía globalizada que la cooperativa diga: “de este lado la parte económica, empresaria que genera dinero y del otro quien lo gasta a través de los procesos sociales democráticos”. Es todo una sola cosa, es todo un solo proyecto cooperativo. Los valores y principios están allí, no sólo como mecanismos de control sino también para operativizar la gestión. Para

operativizar la diferencia competitiva de la cooperativa.
Con esto voy a concluir. Muchas gracias.

PREGUNTAS DEL AUDITORIO

.....Pienso que el tipo de trabajo que hay en una cooperativa debería diferir del que hay en una empresa privada en lo relativo a la división del trabajo. ¿Qué piensa usted?

Gracias por su pregunta porque apunta a un tema muy importante. Hasta ahora no mencioné los siete principios de Davis y Donaldson que presentamos en nuestro libro como la base de valores para esta gestión profesional que no es una alternativa a la declaración de misión de la ACI, que me parece muy importante. Nuestros siete principios son un intento de operativizar esta identidad en la gestión para que se plasme, se concrete.

El último de estos principios se refiere directamente al punto que usted abordó que es la calidad de la vida laboral. El trabajo tiene muchas ventajas, no es

simplemente un instrumento para recibir un sueldo, es una oportunidad para expresar nuestra personalidad, para desarrollar nuestra creatividad, para conectarnos con la sociedad, no sólo en el lugar de trabajo. Entonces, el proceso laboral es muy importante y es un reto enorme para las cooperativas en la actualidad, porque la tecnología ofrece oportunidades deslumbrantes que las generaciones anteriores no tuvieron a su alcance, pero también es una espada de doble filo. Puede deshumanizar muchos puestos de trabajo. Yo trabajé mucho en el área de distribución y cuando veo alguien que está leyendo códigos de barra todo el día, pasando cosas por el scanner, pli, pli, pli. Imagínense por ejemplo el trabajo en los supermercados, nadie podría hacerlo durante ocho horas sin volverse loco. Es un trabajo inhumano, y este tipo de trabajos abundan. La tecnología es responsable en muchos casos. El capitalismo, por supuesto, utiliza la tecnología para desvalorizar el trabajo y así reduce su costo. Las cooperativas entonces se enfrentan a la cuestión de cómo aplicar la tecnología, bajar los costos y no deshumanizar el trabajo. El problema no tiene solución simple porque no hay duda que la tecnología de

punto de venta no va a desaparecer. ¿Qué cooperativa podría prescindir de ella? Sería una tontería porque su potencial de información, de logística, de stock es enorme. Entonces ¿Cómo competirían con las organizaciones que están utilizando estas herramientas? Creo que tenemos que ver que el problema quizás no se puede resolver totalmente, pero sí se puede aliviar. Porque podemos soportar costos más altos y uno puede por ejemplo usar rotación para que la gente tenga tareas más variadas, más interesantes; estamos hablando de gente de bajas calificaciones, no hablamos de los profesionales, de la gerencia media. Sin embargo a medida que se va desarrollando la tecnología, también ahí se empieza a sentir el impacto. Pero ahora en general estamos hablando de trabajos de pocas calificaciones. Entonces la rotación puede ser una posibilidad, también menos horas de trabajo por el mismo sueldo. Pero creo que el verdadero enriquecimiento del trabajador de una cooperativa es la dimensión social, la posibilidad de educación, es la posibilidad de comunicación del valor social que emana de su trabajo, las oportunidades de crecimiento personal, de servicio comunitario que

ofrecemos. Creo que la cooperativa tiene todas estas posibilidades y cuanto más alentemos el activismo en la comunidad de la cooperativa y lo reconozcamos, no siempre en forma monetaria, de otras formas también, entonces vamos a enriquecer esta vida laboral. Por supuesto tenemos límites porque no dominamos la economía y tenemos que competir. También me parece que podríamos trastocar las prioridades, vivimos en un mundo donde la mitad de los trabajadores ganan menos de un dólar por día, es decir que la mayoría de la población del mundo vive atemorizada porque no tiene ingresos suficientes para comer, para vestirse. Hay un tercio de la población que está desempleada o subempleada, en circunstancias tan feroces de miseria y de pobreza, entonces la prioridad es elevar las condiciones laborales, en lo que hace a sueldos y condiciones y después enriquecer la vida laboral. No digo que no sea importante y a veces las pequeñas cooperativas son una muy buena oportunidad para esto. Pero también hay un peligro de que las pequeñas cooperativas de trabajadores que pueden dar una mayor sensación de comunidad no puedan competir en forma

eficaz y el movimiento como tal necesita grandes organizaciones porque, de lo contrario, no puede tener un impacto global. Esto implica cierta imposición de rutina laboral, no podemos en un solo paso llegar a la nueva Jerusalén, me temo.

Muchas gracias.

Socioeconomía: Propuesta de un Nuevo Campo Interdisciplinario²

Amitai Etzioni

The George Washington University (EE. UU.)

Los psicólogos (trabajando conjuntamente con sociólogos y científicos políticos) parecen preparados para ir más allá de los estudios no sistemáticos del comportamiento económico, o estudios del comportamiento económico como meros casos de teoremas generales de psicología. Ellos pueden formular un nuevo paradigma para el estudio del comportamiento económico. La naturaleza insatisfactoria del paradigma neoclásico predominante ha quedado bien establecida. El

² *Nota del Autor: esta es una publicación del Proyecto Socio-Económico sostenido por George Washington University y The Center for Policy Research.*

Journal of Social Behavior and Personality. 1986, Vol. 1, No. 4, 475-482. © 1986 Select Press

Traducción de Carolina Rosenszain
Revisión Técnica Eduardo Scarano

comportamiento económico requiere un paradigma distinto porque las elecciones racionales son un tema distinto. El nuevo paradigma, base del nuevo campo interdisciplinario, se denomina aquí socioeconomía, debe en principio ser altamente parsimonioso sin ser excesivamente “subdeterminado”. Debe al menos responder a cuatro preguntas claves: ¿Cómo las personas realizan realmente sus elecciones cuando aspiran a actuar racionalmente? ¿Cuál es el rol de las emociones y los valores, combinado con factores intracognitivos, en esas decisiones? ¿Cuál es el rol de los grupos en las decisiones individuales? Y, ¿cuál es el rol de la sociedad? Las respuestas pueden requerir la colaboración de psicólogos con otros científicos sociales como así también la institucionalización de una nueva disciplina en los intersticios.

Los psicólogos ya han hecho numerosas contribuciones significativas al estudio del comportamiento económico. Trabajos importantes han sido realizados en áreas de la investigación del comportamiento del consumidor, de la psicología

industrial y organizacional, estudios de productividad, psicología general cognitiva (por ejemplo el estudio de las habilidades de los individuos para realizar inferencias y tomar decisiones racionalmente), y trabajo psicológico social general (por ejemplo, el rol de los grupos en el lugar de trabajo). Además, hay numerosos estudios específicos sobre prácticamente cada faceta del comportamiento económico, desde conformidad con las leyes impositivas hasta predisposición a la toma de riesgos. (Para una visión general véase los artículos Alluisi & Meigs, 1983; Katzell & Guzzo, 1983; Perloff & Nelson, 1983; Quayle, 1983; Tornatzky et al., 1982; y Tuttle, 1983). Un nueva revista está totalmente dedicada a esta cuestión (*Journal of Economic Psychology*), y varias otras le dedican un espacio considerable (por ejemplo, el *Journal of Behavioral Economics*). Varios grupos se reúnen regularmente a discutir estos trabajos, incluyendo las Divisiones 14 y 23 de la American Psychological Association, The Society for the Advancement of Behavioral Economics, y The Middlebury College Conference on Economic Issues.

¿Apuntan estos sucesivos aportes a una nueva etapa en

la acumulación del conocimiento científico, a un nuevo paradigma? ¿La cantidad creciente y significativa de los estudios van más allá de ser meramente concentraciones de estudios sobre temas específicos o constituyen evidencia para teoremas psicológicos generales? ¿Estamos listos para formar un nuevo campo interdisciplinario?

EL PARADIGMA NEOCLÁSICO

La *necesidad* de un nuevo paradigma para el estudio del comportamiento económico es evidente. El paradigma predominante en el Oeste, la economía neoclásica, ha estado bajo severas críticas, mayormente en los últimos años, destacándose varios economistas entre sus más duros críticos (Allvine & Tarpley, 1977; Lekachman, 1976; Thurow, 1983). Hace mucho sus supuestos sobre comportamiento se han demostrado completamente irrealistas (suponiendo que las personas recolectan toda la información que la elección requiere, la absorben sin dificultades, realizan inferencias, establecen metas y realizan elecciones claramente, y así sucesivamente). También fueron desafiados la excesiva

preocupación por la elegancia matemática, la ignorancia de la inducción y el uso sin sentido crítico de datos recolectados para propósitos administrativos. La defensa de la economía neoclásica consistió en que los teoremas no realistas y los enfoques deductivos pueden llevar a predicciones incluso si no son realistas y fracasan al explicar. Sin embargo, la capacidad predictiva de la economía neoclásica ha sido irregular en la mayoría de las áreas. Las políticas basadas en la teoría económica neoclásica han sido objeto de severas críticas por parte de fuentes como el Tercer Mundo (por ejemplo, por las políticas recesivas promovidas por el Fondo Monetario Internacional), de las firmas estadounidenses (por ejemplo, por problemas causados por la estrecha formación económica de los MBAs). Finalmente, pero no menos importante, los valores utilitarios centrales de la economía neoclásica han sido desafiados. Los primeros trabajos fueron claramente hedonísticos e individualistas, matices que todavía perduran. Los mismos economistas han pedido un nuevo paradigma y destacaron la necesidad de recurrir a otras ciencias sociales, especialmente la psicología, en un esfuerzo por crear

tales nuevos paradigmas (no confundir con los esfuerzos por incorporar descubrimientos o preceptos psicológicos en la economía neoclásica)

¿UN ÁREA DISTINTA DE ESTUDIO?

La pregunta puede surgir acerca de si el comportamiento económico requiere un paradigma distinto, por ejemplo, un marco conceptual en el cual se puedan desarrollar los teoremas. ¿Es el comportamiento económico sistemáticamente diferente de las otras formas de comportamiento? ¿No puede uno meramente aplicar paradigmas de psicología general al estudio del comportamiento del consumidor, del empleado y del inversor? Hay pocas dudas de que el comportamiento económico comparta muchos atributos con todas las formas del comportamiento. Pero, parece tener distintos atributos que sistemáticamente separan al comportamiento económico (y a algunos otros pocos comportamientos, como la gestión y la ciencia) de todos los demás. Estas son áreas en las cuales la elección racional está legitimada en nuestra sociedad. La elección racional es entonces vista como un tema el cual atraviesa

numerosas áreas aplicadas (tales como comportamiento del consumidor, inversión, lo relacionado al trabajo, y comportamiento administrativo). Es como el estudio de socialización o percepción, cada cual comanda, o busca, su propio paradigma.

EVITANDO LA SOBREDETERMINACIÓN

Probablemente la dificultad más importante en el desarrollo del paradigma alternativo a la economía neoclásica proviene de las tendencias hacia la sobredeterminación. La sobredeterminación ocurre cuando se esfuerza por incluir más variables y más relaciones entre ellas en el paradigma o teoría propia para explicar en mayor medida la discrepancia del tema estudiado. El resultado es un marco conceptual excesivamente complejo el cual entorpece el progreso.

Una de las pocas fortalezas de la economía neoclásica es que provee un modelo de comportamiento muy simplificado (muchos argumentan que es demasiado simplificado). Mientras puede que no sea necesario o deseable acompañar totalmente la parsimonia de la economía neoclásica, puede que los científicos sociales

que buscan desarrollar un paradigma alternativo necesitan comenzar con un número limitado de conceptos y supuestos simples. Por ejemplo, los psicólogos sociales necesitarán empezar por el supuesto de que los grupos determinan en mayor grado las elecciones individuales (en contraste con el supuesto de la economía neoclásica de que son determinadas individualmente), y dejar para posteriores elaboraciones las numerosas clases de grupos que existen, cómo difieren en sus efectos, los efectos de pertenencia a grupos múltiples y conflictivos, y así sucesivamente.

CUESTIONES ELEMENTALES

En esta etapa no hay acuerdo sobre cuales deberían ser los supuestos centrales del nuevo paradigma. Parecería posible, sin embargo, listar las cuestiones que deben resolver aquellos que buscan formular tal paradigma. Probablemente el supuesto más elemental es la cuestión del alcance de la racionalidad de la conducta bajo estudio. La economía neoclásica asume que las personas buscan maximizar un objetivo o una utilidad. Maximizar implica racionalidad en el sentido de buscar la mejor

aplicación de medios posible para el objetivo. (Otras numerosas definiciones de “racional” han sido sugeridas. La mayoría de estas han sido ampliamente ignoradas por los economistas neoclásicos, y cuidadosas lecturas demuestran que la mayor parte de los economistas neoclásicos siguen recurriendo a la definición de maximización). Los psicólogos han estado al frente de las principales críticas de este enfoque, mostrando más allá de toda duda razonable que las personas son incapaces de maximizar la utilidad de sus decisiones.

El próximo paso es formular una concepción general de cómo las personas realizan *en efecto* elecciones en áreas en las que se espera que el comportamiento sea racional. La noción de Simon (1955) de que las personas buscan la “satisfacción” en lugar de la maximización (lo que es similar al trabajo de Kurt Lewins) es un importantísimo punto de partida. Otro es la Teoría Prospectiva fundada por Kahneman y Tversky (1979). Otra contribución a lo largo de esta línea, concierne la noción de las personas realizando inferencias como “científicos intuitivos” por parte de Nisbett & Ross (1980). Estas y otras contribuciones (no mencionadas

aquí, véase Maital & Maital, 1984) sugieren fuertemente direcciones que los psicólogos desearían seguir al desarrollar una nueva concepción. Pocos, en cambio, estarían en desacuerdo en que ellos por sí mismos no proveen aún el paradigma necesario.

En segundo lugar, los enfoques enumerados hasta aquí son puramente intracognitivos. Sin embargo, hay una tendencia creciente, luego de dos décadas de ignorar ampliamente factores emotivos o negar su significado, para estar más atentos al rol del afecto en la cognición y de los efectos de la interacción entre emociones y cognición sobre las elecciones. Cuestiones de definición y operacionalización de factores emotivos han probado ser altamente exigentes pero el resultado es de mucha importancia para el futuro de los estudios del comportamiento económico. Los economistas neoclásicos típicamente asumen que los “gustos” (o preferencias) individuales son fijos, dados, inequívocos, y “fríos.” Hay, no obstante, mucha evidencia de que las preferencias están sujetas a modificaciones bajo el impacto de procesos psicológicos y sociales, y que a menudo reflejan la disonancia (o conflictos) que surgen

cuando las emociones, los valores, y la cognición no están bien alineados (Janis & Mann, 1977). En resumen, los actores económicos pueden no solamente ser incapaces de pensar de la forma que requiere la economía neoclásica, sino que están además mucho más influenciados por emociones y juicios de valor de lo que asumen.

Lo que puede llamarse el balance Yo&Nosotros (en deferencia a mi maestro Martin Buber) es el tercer asunto que necesita de nuestra atención. ¿Qué rango de comportamiento económico está determinado por los grupos versus el sujeto a la toma de decisiones individuales? ¿Bajo qué condiciones dominan los factores de grupo, bajo qué condiciones son los individuos relativamente más libres? (por ejemplo, algunos ven a los individuos relativamente más libres cuando las fuerzas del grupo se desatan, otras – como ansiedad- se liberan bajo estas circunstancias) ¿Qué grupos son los Otros Significativos, y cuáles son las relaciones entre ellos?, pueden ser partes del paradigma que se necesita cuya elaboración puede ser diferida, pero no por mucho tiempo.

En cuarto lugar, se debe tratar las cuestiones iniciales. Los economistas neoclásicos tienden a lidiar con la economía (o el mercado) como si fueran sistemas sociales libres y autoregulados. Hay, sin embargo, mucha evidencia como para demostrar que tanto los límites como las oportunidades para el comportamiento económico están determinados por el contexto social más amplio. Algunas sociedades (incluyendo sus culturas y políticas) legitiman sectores de mercado bastante considerables, la mayoría no. Un paradigma que estudie el comportamiento económico necesita un concepto que dé cuenta del alcance cambiante de la legitimación o tolerancia para realizar elecciones sobre bases económicas, racionales, en lugar de sobre bases morales, de parentesco, étnicas o algunas otras.

Estas cuestiones puede que necesiten reformulación u otras enumeraciones u otras cuestiones centrales pueden ser incorporadas. El punto principal es que algunas enumeraciones deben proveer el marco elemental que requiere la socioeconomía. El “resto” puede luego estar sujeto a elaboraciones. No obstante, sin el marco compartido por aquellos que buscan estudiar la elección

racional sin los supuestos de la economía neoclásica, será muy difícil avanzar en esfuerzos acumulativos. En su lugar, continuaremos con una mirada de estudios individuales o una Torre de Babel de teorías contradictorias.

¿POR QUÉ UNA DISCIPLINA EN LOS INTERSTICIOS?

El estudio de la elección racional puede requerir la combinación de contribuciones de la psicología, la sociología y la ciencia política y antropología, de ahí la referencia con la socioeconomía. Mientras que la psicología puede proveer mucho de lo que es necesario, se necesitará recurrir a otras ciencias sociales en el estudio de elementos macro como la relación entre grupos (distinta de la relación entre individuos y los grupos), el rol de la sociedad y la cultura (especialmente sistemas de valor y su dinámica) y el de la política. Esto, a su vez, puede que sea necesario combinarse con conceptos económicos que reconozcan el rol de la oferta y la demanda y precios sin supuestos de la economía neoclásica.

Un ejemplo de tal aproximación socioeconómica binaria tendrá que buscarse. Los economistas neoclásicos han tratado de mostrar en los años recientes que el crimen es un comportamiento de elección racional de individuos normales más que el resultado de personalidades distorsionadas, pobre socialización, culturas perversas y tales, las líneas de interpretación que siguen muchos psicólogos y sociólogos. Costos (castigo) y beneficios (tamaño del botín) fueron mostrados para correlacionar con los niveles del crimen, incluso crímenes de pasión tales como la violación y el asesinato. Sin embargo, la mayoría de los trabajos recientes muestran que tales factores “económicos” explican sólo aproximadamente un tercio de la varianza mientras que los factores tradicionalmente estudiados por psicólogos y sociólogos, tales como capacidad para desalentar gratificación y socialización moral, también explican un tercio de la varianza (Wilson & Herrnstein, 1985) de aquí el valor de estudiar sistemáticamente ambos tipos de factores en un mismo marco.

UN ASUNTO DE MÉTODO Y DATA

Introduciendo mayor dependencia en la inducción, realizando experimentos, observaciones, y encuestas sobre actitudes, puede resultar ser el correctivo más importante que la socioeconomía proveerá al enfoque altamente deductivo del comportamiento de la economía neoclásica. Aquellos que no siguen regularmente el trabajo de la economía neoclásica pueden encontrar difícil de creer cuánto se aleja de la contrastación empírica, al menos de la forma en la que es entendido el término en muchas otras ciencias, y todas las otras ciencias sociales (al extremo que ellas mismas no caen bajo el hechizo de la economía neoclásica y sus métodos).

Los economistas neoclásicos tratan típicamente con un mundo artificial y con relaciones inexistentes o aproximadas, por ejemplo, las relaciones entre X firmas todas produciendo el mismo producto en un mercado totalmente competitivo. Los economistas neoclásicos pueden entonces “relajar” el supuesto base haciendo otros igual de artificiales (las firmas producen *dos* productos). La verificación se realiza manipulando el

análisis de regresión de la información previamente recolectada, información cuya validez interna o externa es casi nunca evaluada. (Los economistas mismos se refieren a estos análisis como fraudulentos. Véase Leamer, 1983 y Hoch, 1985). O, las elaboraciones de varios modelos económicos artificiales se comparan entre ellos. Si pueden integrarse, son considerados “empíricamente sostenidos.”. Psicólogos, y otros científicos sociales, quienes estudian el comportamiento económico mediante la observación del mismo, conducen experimentos, recolectan información referida a las actitudes y el comportamiento. Esto provee una muy necesitada fuerza compensadora. Esta declaración se basa en el supuesto elemental de que la ciencia es un esfuerzo lógico empírico deductivo e inductivo, y *no puede* ser meramente o principalmente una rama de la matemática.

INSTITUCIONALIZACIÓN

Hay una necesidad de proveer bases institucionalizadas para la socioeconomía. Los paradigmas no se desarrollan en el aire. Tienden a necesitar una acumulación a gran escala de esfuerzos de investigación, y por lo tanto

financiación, cargos en la facultad, revistas especializadas, y oportunidades sistemáticas para dialogar (por ejemplo, un colegio invisible). Los economistas enuncian que no pueden encontrar trabajos si buscan estudiar el comportamiento económico fuera de lo que es llamado “la ortodoxia recibida.”. Las principales revistas de economía tienden a no publicar sus artículos. El trabajo de inducción es considerado interesante pero no significativo (Kuttner, 1985, p. 80). Se sigue que los esfuerzos para desarrollar y evaluar paradigmas alternativos necesitan sus propias bases institucionales. Entre los lugares en los que pueden encontrarse está la creación de nuevos departamentos (la forma en que la bioquímica surgió junto a la biología y la química); entre las escuelas profesionales (especialmente aquellas de negocios, administración, gestión o política, todas particularmente en la necesidad para desarrollar paradigmas en los intersticios de la conducta económica); divisiones disciplinarias (como la división 14 y 23 de la American Psychological Association y SABE) y asociaciones especiales (como la nueva Network for the Advancement of Socio-Economics).

En última instancia, se trata de algo más que un departamento académico, campo, o división. La teoría económica juega un rol principal en la formación de las políticas que afectan profundamente las vidas de millones de personas. Por ejemplo, una innecesaria política de ajuste monetario ideada por el Sistema de Reserva Federal porque la teoría monetaria sugiere que el dinero es muy abundante, deja a millones sin empleo, deshace numerosas familias, incrementa significativamente los suicidios y los colapsos mentales. Los Estados Unidos han tenido cuatro recesiones similares desde 1970. En los mismos años el Fondo Monetario Internacional forzó resultados en los países del tercer mundo a través de trastornos económicos, sociales y políticos en nombre de una teoría económica no probada. Ninguna otra ciencia social es más consecuente. Por esto, la validación empírica de la teoría aplicada al estudio y la conducción del comportamiento económico es un asunto de gran interés intelectual y preocupación profesional, como a su vez de grandes consecuencias humanas.

BIBLIOGRAFIA

- Allvine, F.C., & Tarpley, FA, Jr. (1977). *The new state of the economy*. Cambridge, MA: Winthrop.
- Alluisi, EA, & Meigs, D.K., Jr. (1983). Potentials for productivity enhancement from psychological research and development *American Psychologist*, 38, 487-493.
- Hoch, I. (1985). Retooling the mainstream. *Resources*, 80, 1-4.
- Janis, I., & Mann, L. (1977). *Decision making: A psychological analysis of conflict, choice and commitment*. New York: Free Press.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrics*, 47, 263-291.
- Katzell, R.A., & Guzzo, R.,A. (1983). Psychological approaches to productivity improvement *American Psychologist*, 38, 468-472.
- Kuttner, R., (1985). The poverty of economics. *The Atlantic Monthly*.
February, 74-84.

- Leamer, E.E. (1983). Let's take the "con" out of econometrics. *American Economic Review*, 73, 3-11.
- Lekachman, R. (1976). *Economists at bay: Why the experts will never solve your problems*. New York: McGraw Hill.
- Maital, S., & Maital, S.L (1984). *Economic games people play*. New York: Basic Books.
- Nisbett, R., & Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgement*. Englewood Cliffs, NJ: PrenticeHall.
- Perloff, R., & Nelson, S.D. (1983). Economic productivity and the behavioral sciences: An introduction. *American Psychologist*, 38, 451-453.
- Quayle, D. (1983). American productivity: The devastating effect of alcoholism and drug abuse. *American Psychologist*, 38, 454-458.
- Simon, HA (1955). A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69, 99-118.
- Thurow, L.C. (1983). *Dangerous currents*. New York:

- Random House. Tomatzky, L.G., Solomon, T., Bikson, T., Cole, R., Friedman, L., Hage, J., Kiesler, C.A., Larsen, D., Menzel, D., Nelson, S.D., Sechrest, L, Stokes, D., & Zaltman, G. (1982). Contributions of social science to innovation and productivity. *American psychologist*, 37, 737-746.
- Tuttle, T.C. (1983). Organizational productivity: A challenge for psychologists. *American Psychologist*, 38, 479-486.
- Wilson, J.Q., & Herrnstein, R.J. (1985). *Crime and human nature*. New York: Simon and Schuster.

Perímetros de solidaridad y búsqueda del interés general³

Lionel Monnier

Universidad de Rouen (Francia)

Centro de Investigación y de Análisis Económico

(CARE)

RESUMEN

Este artículo se interesa en la cuestión de la búsqueda del interés general, visto bajo el ángulo de la economía plural.⁴ ¿Por qué se observa, en todas nuestras sociedades, la coexistencia de tres grandes sectores: un sector privado clásico (lucrativo), un sector público tradicional y un tercer sector, que en la tradición francesa se denomina el sector de la “economía social”,

³ Publicado en *Economie et Solidarités*. Revista del CIRIEC-Canadá (Centro interdisciplinario de investigación e información sobre empresas colectivas); V. 32, números 1-2, 2001, pp.180-192.

⁴ Este artículo se inspira en una contribución titulada “Fundamentos y dinámica de la economía plural” presentada en el 67º congreso de ACFAS (Asociación canadiense –francesa para el avance de la ciencia), realizado en Ottawa, 10, 11 y 12 de mayo 1999.

que comprende principalmente las asociaciones, las mutuales y las cooperativas? Dada la complejidad del tema, nos limitaremos a sugerir algunas orientaciones de análisis deducidas del concepto “perímetro de solidaridad”.

En un primer momento, se abordará la cuestión del interés general desde un punto de vista estático. ¿Cómo en un momento dado, una sociedad –o ciertos subgrupos de una sociedad– se organizan para tomar concretamente en cuenta la idea que los individuos que la conforman se hacen de su interés general? Esto lleva a plantear el problema en términos de arquitectura del interés general. Se abordará a continuación la cuestión de las evoluciones posibles de esta arquitectura de conjunto, lo que lleva a plantear el problema en términos de dinámica del interés general.

CONCEPTOS Y ARQUITECTURA DE LA ECONOMIA PLURAL

La observación de las realidades socioeconómicas conduce a una constatación paradójica. En general, en

todo lugar, la idea de interés general no parece poder expresarse concretamente ... más que en plural, es decir bajo la forma de una pluralidad de “intereses generales”.

Se observa así una especie de geografía de intereses generales constituidos, cuya historia se ha construido de modo muy diversificado: a veces a partir de iniciativas espontáneas y microcolectivas (por ejemplo, por la constitución de asociaciones), a veces a partir de decisiones centralizadas y restricciones coercitivas (por el lado de la autoridad de los estados). La existencia de esta geografía resulta a la vez de una abundancia de iniciativas de toda clase guiadas por la búsqueda del interés general y de una estructuración de la sociedad alrededor de estas iniciativas. Desde un punto de vista metodológico, la existencia de esta pluralidad de intereses generales no permite más que satisfacer una aproximación puramente abstracta y normativa de lo que se podría llamar el “interés general...en general”. Es necesario, por el contrario, recurrir a una aproximación inductiva y pragmática del interés general, buscando dar cuenta del fenómeno, tal como existe verdaderamente, es decir, a la vez en su diversidad y en su universalidad.

La diversidad de las organizaciones concurrentes en la búsqueda del interés general es evidente. Esto ha conducido a una fuerte especialización del análisis económico, notablemente a la distinción entre “economía pública” y “economía social”, dos campos de análisis bien diferenciados cada una de las cuales han formado sus especialistas. Pero esta especialización inevitable ha tenido hasta el presente una marcada tendencia a ocultar el otro aspecto del problema, a saber, la universalidad del fenómeno. Luego hay universalidad puesto que, en todos los lugares, los individuos buscan organizarse -de una manera u otra ... pero también de una manera y de otra (es decir, por el lado de iniciativas públicas y de iniciativas de economía social, independientes o conjuntas)- para intentar concretar la idea que se hacen del interés general. Conviene pues reorientar el análisis en el sentido de una aproximación mejor integrada de todo lo que atañe a la investigación del interés general, bajo una u otra forma. Esto lleva a la investigación de los puntos comunes entre organizaciones de características diferentes, la cual podría segmentarse alrededor de las

tres nociones siguientes: perímetro de solidaridad, función-objetivo de interés general y equipamiento institucional asociado.

1. *El concepto de "perímetros de solidaridad"* designa todo agrupamiento de individuos que comparten una misma concepción (o simplemente una misma intuición) del interés general⁵. De hecho, estos individuos se reconocen como socios de una –o varias- comunidades cuyos valores comparten. Esos perímetros representan pues otros tantos escalones que permiten a los individuos evolucionar hacia relaciones sociales más ricas que las que presupone la teoría económica clásica.

En una visión puramente individualista, la relación de hombre con la sociedad responde en efecto a un esquema del tipo "Yo-Ellos"; "Yo: individuo λ " ... y "Ellos: todos los otros, la sociedad entera". Este modelo es el del *homo*

⁵ Hemos introducido por vez primera la noción de "perímetros de solidaridad" en un artículo publicado en 1991, para explicar el origen de ciertas incomprendiones aparecidas entre distintas organizaciones de economía pública quienes obran todas, muy oficialmente, en nombre de "el interés general".

economicus, surgido de la teoría económica liberal. No concibe más que relaciones interindividuales en términos de competencia. Sin embargo, todo muestra que junto con las relaciones de competencia -que existen, efectivamente- los individuos desarrollan también entre ellos relaciones del tipo “Yo-Nosotros”, es decir relaciones de solidaridad y de cooperación. En este artículo, nuestro objetivo teórico es pues romper con el enfoque dualista clásico, mucho más sumario, entre por un parte un “interés estrictamente individual” y, por otra parte, un “interés totalmente general”, para interesarse en todo lo que ocurre entre esos dos extremos. De allí la noción de “perímetros de solidaridad “cuya gama se extiende de la familia a la nación (igualmente al grupo de naciones), pasando por el barrio, la empresa, el sindicato, la mutual, la cooperativa, la asociación, etc.⁶

⁶ Según nuestro conocer, la referencia a una alternativa comportamental del tipo “yo-ellos” versus “yo –nosotros” se debe a A. ETZIONI. Por relación a esta alternativa individual, la noción de “perímetro de solidaridad” introduce la perspectiva de una pluralidad de “Nous” y orienta el análisis hacia la identificación de las condiciones organizacionales de toma de consistencia económica, y de compatibilidad de conjunto de los distintos nosotros.

Se puede pensar que la construcción de un verdadero (?) interés general pasa necesariamente por la constitución previa de perímetros de solidaridad más modestos, que le abren el camino. Pero permanece la cuestión de saber si, recíprocamente, la constitución de todo perímetro de solidaridad traduce necesariamente un paso adelante hacia un interés general más amplio. Esto está lejos de ser cierto. Se puede en efecto también concebir la emergencia de esquemas comportamentales articulados, del tipo, “Yo-Nosotros”/ “Nosotros-Ellos”. La historia suministra multitud de ejemplos de este tipo a veces catastróficos.

2. *La segunda noción a tomar en cuenta es la de “función-objetivo(s) de interés general”.* La definición de esta función depende de las finalidades propias de cada perímetro de solidaridad. Se llega así a una amplia diversidad de “funciones-objetivos de interés general” posibles, de las cuales se pueden, sin embargo, extraer algunos puntos comunes.

El primero apunta al hecho que toda investigación de un interés general, bajo una forma u otra, no pasa

forzosamente por una renuncia total al móvil de la ganancia, sino por una renuncia a la búsqueda de la máxima ganancia. La razón teórica es que la maximización de la ganancia conduce la organización mencionada a una gestión totalmente enfocada -es decir, que no deja lugar a ninguna indeterminación- lo que tiene por consecuencia concreta prohibir la consideración de cualquier otro tipo de objetivo posible, por ejemplo, de carácter social o filantrópico. Es pues la renuncia a la búsqueda del máximo beneficio lo que torna a una organización disponible -parcial o totalmente, según el caso- para otros objetivos. Esto le confiere una cierta “capacidad de recepción”, que le brinda una característica objetiva de tipo colectivo.

El segundo punto común apunta al hecho que los objetivos extraídos de la idea de interés general no son generalmente ni suficientemente precisos, ni sobre todo, suficientemente sintéticos para permitir a las organizaciones a las que refieren optimizar verdaderamente su gestión. Esto apunta al hecho que estos objetivos comportan generalmente muchos ejes;

luego, no se pueden optimizar simultáneamente muchas dimensiones. Esta ambigüedad propia de los objetivos de interés general conduce periódicamente a indeterminaciones, es decir, a la imposibilidad de tomar algunas decisiones sobre una base técnica (del hecho de la diversidad misma de las apreciaciones posibles de los objetivos a perseguir). Es necesario pues poder develar esas indeterminaciones, lo que supone una intervención de carácter político, puesto que se trata de interpretar en tiempo real el contenido de la función-objetivo de una organización.

El tercer punto común apunta a las condiciones de reconducción de los objetivos de interés general en diferentes períodos. Bastará con un ejemplo. En Francia, las empresas públicas que fueron nacionalizadas en 1946 habían recibido por misión de interés general contribuir a la reconstrucción de la economía francesa, destruida por la guerra. Quince años después, la reconstrucción estaba hecha. No se podía evidentemente solicitarles reconstruir una vez más Francia ...! Resultaba necesario, o bien privatizar esas grandes empresas públicas o reconsiderar

completamente su misión de interés general inicial. Es importante notar que la empresa privada clásica – lucrativa- no encuentra nunca este tipo de problema, pues el hecho de haber realizado beneficios un año (por lo tanto haber alcanzado su objetivo) no le impide buscar obtener aún un máximo el año siguiente. El objetivo privado de maximización del beneficio es pues indefinidamente reorientable, lo que no es siempre el caso para los objetivos ligados a la búsqueda de un interés general.

3. *La tercera noción a tomar en cuenta es el “equipamiento institucional” de la organización.* En efecto, resulta claro que las ambigüedades evocadas precedentemente de los objetivos del interés general (que, desde un punto de vista teórico generan una incompletitud de misiones) no permiten a la organización contentarse con un sistema de decisiones puramente técnico. Conviene, pues, instalar en este tipo de organizaciones una competencia (pública o privada, según el caso) de naturaleza política (y, si es posible, democrática).

Para ilustrar la importancia de esta necesidad de acompañamiento político de la investigación del interés general, se tomará el ejemplo o, más exactamente, el contraejemplo de la Unión Europea. He aquí en efecto una entidad internacional nueva, que dispone de un perímetro de solidaridad muy prometedor -porque es más grande- que aquel de cada uno de sus Estados miembros. La ubicación del nuevo perímetro comunitario responde, por otra parte, sin ninguna duda posible a una real voluntad de solidaridad entre los miembros del “Club Europa”. Pero por el momento, el perímetro europeo sufre de un bajo equipamiento institucional que se traduce por una insuficiencia de capacidad gubernamental. Ninguna institución en Europa dispone actualmente de una legitimidad política suficiente para poder interpretar –y por lo tanto, tan necesario decir en tiempo real- lo que es el interés general de los ciudadanos europeos. De lo que se sigue que la Unión Europea tiene grandes dificultades para asumir concretamente todas las promesas de su perímetro. Europa continúa ciertamente con su construcción, pero lo hace “tecnificando” los

problemas, es decir “despolitizándolos” actitud inevitable en tanto no esté suficientemente equipada, a nivel de las instituciones, para tratar verdaderamente cuestiones políticas. En esas condiciones, el interés general de los ciudadanos se torna interés de los “consumidores”, de allí el enorme desarrollo técnico del derecho de competencia. Pero resulta claro que el consumidor – sea europeo o no – es más que una de las múltiples facetas, luego un simple subconjunto (grupo), del Ciudadano (Monnier, 1996).

Desde un punto de vista conceptual, el recurso a la noción de “perímetro de solidaridad” permite aclarar ciertas crisis de identidad que atraviesan a veces a las organizaciones de interés general, sobre todo cuando se diversifican o se multinacionalizan. En tanto que la actividad de una organización permanezca interna a su perímetro de solidaridad, la organización conserva posibilidades de crecimiento sin cuestionar su propia identidad. Continúa desarrollando, sobre un perímetro de actividad simplemente ampliado, el mismo tipo de comportamiento, al servicio del mismo tipo de valores.

¿Pero qué ocurre en el caso inverso, es decir, si el perímetro de actividad de la organización desborda su perímetro de solidaridad? Con esta hipótesis puede esperarse lógicamente una diferenciación de comportamientos de la organización según que desarrolle su actividad al interior o al exterior de su perímetro de solidaridad: por ejemplo, una diferenciación de las condiciones de facturación de sus servicios o de tratamiento de su personal. En el plano de los principios, la aparición de esta dicotomía de comportamientos puede sorprender, incluso chocar. ¡Pero vista bajo el ángulo pragmático del logro de los objetivos, esta evolución no es forzosamente ilógica! Esto puede a veces instaurar lo que podría llamarse una “estrategia de santuario” consistente en buscar asegurar la sobrevivencia de las finalidades iniciales de la organización, en el seno de su perímetro de solidaridad (su santuario), recurriendo a una forma de financiamiento externo de sus actividades de interés general. Resulta claro que si “el exterior” debe financiar el “corazón” de la organización, esto conduce a la aparición de una dicotomía de comportamientos.

Volvamos al problema de la diversidad de los modos de considerar el interés general, para remarcar que siempre existe, en un momento dado, en un país dado, una cierta arquitectura de conjunto de esos diferentes modos. Esto asegura, si no la coherencia perfecta, al menos una cierta compatibilidad del conjunto del sistema. Es evidente que los estados, cada uno en sus fronteras nacionales, representan un rol central en el ordenamiento de esta arquitectura. Lo hacen por la legislación que instalan y por los medios (sobre todo financieros) que ponen –o no- a disposición de tal o cual tipo de organización. Esta función específica de los estados –“arquitectos del interés general”- plantea dos tipos de problemas. El primero, es saber qué rol pueden representar la concertación y la asociación ... y accesoriamente el análisis económico, en la concepción y el seguimiento de esta arquitectura general. El segundo problema concierne a todo lo que pasa “a un nivel superior al de los estados”, es decir, en el plano internacional, pues es evidente que se encuentra confrontado, allí también, a grandes “concernimientos colectivos”, por ejemplo, la regulación de la economía

mundial o la lucha contra el efecto invernadero; y tantas otras cuestiones que alcanzan directamente al interés general de los pueblos.

Desde este punto de vista, es una banalidad constatar que no existe “estado de los estados”. No hay por lo tanto arquitecto del interés general en el plano internacional, lo que quiere decir concretamente a este nivel, el individualismo retoma todos sus derechos. Simplemente, se trata de un “individualismo de Estados”. Pero tenemos todas las razones -empíricas y teóricas- para pensar que los “individuos estados” se muestran, sobre la escena internacional, a menudo aún más individuales que los individuos. Este problema de la conciencia del interés general internacional será pues probablemente la gran cuestión económica y política de los próximos decenios y se presentará de la siguiente manera: ¿Qué perímetros de solidaridad considerar? ¿Qué función-objetivo darse? Especialmente, ¿qué equipamiento institucional instalar?

DINAMICA ACTUAL DE LA ECONOMIA PLURAL

Vamos ahora al problema de la evolución de la economía plural en relación con la crisis que atraviesan actualmente los “Estados–Providencia” y “los Estados reguladores”. Desde un punto de vista estadístico representan todavía, según la OCDE, entre el 40 y 45 % de los PBI.

No observamos pues, por el instante, el hundimiento cuantitativo de las economías públicas nacionales.⁷ Por el contrario, se perfila un riesgo de crisis instrumental de los “Estados–reguladores” en la medida en que esos últimos están manifiestamente en tren de perder alguno de sus instrumentos de regulación tradicional, tanto en el plano macroeconómico como en el microeconómico.

El proceso de mundialización de la economía se tradujo por un crecimiento considerable de las tasas de apertura en las economías nacionales al comercio

⁷ Este no es el caso de las empresas públicas europeas, que han retrocedido en relación al último decenio.

internacional. Por ejemplo, este es actualmente del orden del 30% para los Estados Europeos. Se sigue que los circuitos económicos nacionales son todos abiertos, los que los torna de más en más indisponibles para las políticas económicas clásicas. El mismo tipo de dificultad se encuentra también a nivel de las políticas públicas macroeconómicas y sectoriales. Tradicionalmente una de las funciones fundamentales de los Estados residía, en efecto, en la reglamentación de las condiciones generales de la actividad económica, para evitar tensiones demasiado fuertes, por ejemplo, sociales o catástrofes ambientales. Así, el desarrollo de firmas llamadas “globales” -es decir, firmas que piensan y planifican su estrategia y su implantación geográfica directamente a nivel del planeta- tienden a poner las diferentes reglamentaciones nacionales en competencia entre sí. Es necesario, sin embargo, que los “territorios” sepan merecer ser elegidos. El riesgo que existe es que no sean más los Estados quienes regulen el mercado, sino el mercado, vuelto mundial, quien regule -hacia abajo- el nivel de exigencia de las regulaciones estatales. Esta evolución se perfila en materia de protección social o de

respeto al medio. Sus efectos son desde ya muy claros en materia de tarifas y de beneficios, en particular del capital.

Por todas esas razones, asistimos globalmente a un retroceso tendencial de las capacidades instrumentales de los estados, mientras que los problemas socioeconómicos a reglamentar no han desaparecido. Así, existe una ley insoslayable de la política económica, conocida como teorema de Tinbergen, según la cual todo actor que tome decisiones de política económica debe disponer siempre de al menos tantos instrumentos de acción como los objetivos que se propone alcanzar.⁸ Esto significa concretamente que si los estados (y por debajo de los estados, las sociedades mismas) pierden el control de algunos de sus instrumentos de política económica tradicionales, entonces deberán o bien renunciar a algunos de sus objetivos anteriores o bien buscar nuevos instrumentos de intervención. No podemos pues apartarnos de la hipótesis que las grandes evoluciones

⁸ La demostración de la “Regla de Tinbergen” concierne a todas las políticas económicas con objetivos fijos (DE BOISSIEU, 1978)

estructurales en marcha susciten progresivamente una necesidad de “reinstrumentalización” de nuestras sociedades, con el fin de reconstituir sus capacidades de regulación. Se trataría de una obligación de reinversión en la acción colectiva.

Desde este punto de vista, se puede alcanzar de entrada un conjunto de respuestas específicas, vías de iniciativas e innovaciones provenientes de organizaciones de cada uno de los tres sectores. Pero no nos ocuparemos aquí del desarrollo de lo que podríamos llamar las “montañas mixtas” es decir operaciones que buscan asociar instrumentos de la economía pública con otros instrumentos surgidos de la economía social y (o) –¿por qué no?- del sector privado lucrativo. Esas montañas híbridas pueden potencialmente analizarse como instrumentos nuevos desde que se muestran capaces de resolver, por combinaciones de lógica y de instrumentos diversificados, problemas que ningún actor de los tres sectores tipos podrían regularlos solos. Se trata pues de innovaciones organizacionales por complementariedad de organizaciones de características distintas. Conviene

profundizar el análisis de esta pista instrumental para mejor comprender su mecánica pero también para desdramatizarla. Pues resulta clara que la idea de instrumentalización suscita aún hoy muchas reticencias, cada tipo de organización teme ser instrumentalizada por las otras: empresas públicas por el Estado, el Estado por ciertas grandes empresas públicas, las asociaciones por el poder político, el poder público por ciertas asociaciones, etc.

Para ilustrar esta perspectiva –y, puede ser, comenzar a desdramatizarla- se tomará el ejemplo de la evolución de la estrategia de una gran cooperativa de Québec: el Movimiento de Cajas Desjardins. Esta cooperativa ha conocido un éxito tal que el perímetro de sus integrantes cubre hoy la casi totalidad de la población de Québec. Esta como otras regiones encuentra dificultades socioeconómicas. A partir de ahí: “¿qué pasa cuando los miembros de una cooperativa son casi tan numerosos como los ciudadanos que componen una sociedad? [...] ¿Esta puede aún satisfacer el interés individual de sus miembros sin hacerse cargo al mismo tiempo una parte de su interés como colectividad nacional? [...] El

Movimiento Desjardins no puede replegarse en el interés inmediato propiamente cooperativos de sus integrantes sin perjudicar a la economía general del Québec por una mala asignación de recursos [...] Está cada vez más solicitada para obrar como una empresa-providencia [...] Aporta su apoyo financiero a empresas francófonas en sectores claves de la economía de Québec [...] Es verdaderamente una cuestión de asociados, no sólo a nivel local, sino también a nivel nacional [...] El Movimiento Desjardins es uno de los actores de lo que se llama desde entonces ‘Québec inc.’ ” (Lévesque, Malo et Rouzier, 1997).

Finalmente, vemos que esta gran cooperativa asumió cierta responsabilidad de política económica e industrial que, por otra parte, provienen habitualmente de la política gubernamental o de las estrategias de las empresas públicas. Este ejemplo es interesante. Este ejemplo es particularmente interesante desde al menos dos puntos de vista. De entrada muestra la influencia que puede ejercer el perímetro de una organización sobre la evolución de su función-objetivo: la cooperativa se ha

sentido llevada a responder a esas expectativas de su perímetro histórico. Este ejemplo debería contribuir también a desdramatizar la idea de instrumentalización puesto que todo indica que el proceso se ha desarrollado espontáneamente, sin una orden formal gubernamental. Estamos pues en presencia de un proceso espontáneo de auto instrumentalización de una organización de economía social. En teoría de la economía pública, se hablaría simplemente en ese caso de internalización de demandas colectivas.

Siempre dentro una perspectiva de desdramatización, se finalizará con algunos señalamientos concernientes al problema de la complementariedad de las organizaciones de orígenes diferentes, hecho que pasa forzosamente por la integración de diversos tipos de proyectos, por lo tanto, de culturas. Se puede plantear dos tipos de inquietudes: las que apuntan al reparto del poder en el seno de organizaciones mixtas y las que conciernen al respeto de las especificidades de los diferentes sectores integrantes del proyecto mixto. Según nuestro parecer la primera cuestión plantea un verdadero problema, pero -

normalmente- la segunda no lo hace. En efecto, desde un punto de vista teórico, no solamente la complementariedad de objetos distintos respeta su heterogeneidad, sino que ella se construye a partir de esta heterogeneidad.

Sobre este punto delicado, se tomara el ejemplo (¡muy simple!) de dos clavos idénticos -es decir, de igual tamaño, forma y del mismo metal. Ellos no serán nunca complementarios. Son por el contrario, perfectamente sustituibles uno por otro. Por el contrario, el clavo y el martillo -dos objetos fuertemente diferenciados- son complementarios. Este señalamiento tiene un valor general. La heterogeneidad de los elementos componentes aparece pues claramente como una condición necesaria de su posible complementariedad. Esto significa que la complementariedad de organizaciones diferentes si está bien realizada debe respetar sus especificidades, pero también lógicamente, buscar nutrirse en ellas.

Para concluir este análisis sobre la búsqueda del interés general, querría aun sugerir algunas precisiones -pero también algunos interrogantes- de carácter metodológico. La teoría económica propone en efecto actualmente un cierto número de esquemas explicativos que, apoyándose sobre las características técnicas de ciertos bienes y servicios (como la no-rivalidad o la no exclusión, la presencia de exterioridades o de asimetrías de información, etc.), permiten explicar por qué es preferible, en tal o cual tipo de actividad, recurrir sobre todo a una solución de economía pública, a una organización de economía social o a una empresa privada lucrativa. Los casos de “fracaso del mercado” abren la vía a intervenciones públicas, aquellos del “fracaso del Estado” a soluciones de la economía social. Según esta problemática, cada tipo de organización tiene finalmente vocación de instalarse allí donde dispone de una ventaja sobre las otras. Se dispone actualmente de una teoría económica bastante elaborada en lo que se podría llamar el “compartir óptimo” de la sociedad en tres grandes sectores compuestos de organizaciones de características y competencias diferentes: cada tipo de organización en

su lugar, y cada una para sí... Esta línea de análisis, de inspiración típicamente neoclásica, aporta indiscutiblemente argumentos interesantes, y debe continuarse. Pero su problemática la torna por construcción incapaz de aportar ningún principio de explicación a todo lo que es intersección o interrelación entre organizaciones de sectores diferentes. Luego, no solo esas relaciones existen, sino que tienden a multiplicarse. Y existen razones para pensar que la calidad de esas relaciones consiste por naturaleza en el mejoramiento de la capacidad de las sociedades que recurren a ellas – se trata de micro colectividades o de colectividades nacionales- para mejor atender sus problemas y mejor asegurar su porvenir (Lévesque, 2000). Desde este punto de vista, un acercamiento en términos de “perímetros de solidaridad” parece más prometedor y susceptible de enriquecer la concepción misma de lo que es la economía plural. Porque no focalizándose exclusivamente en las características técnicas de los bienes, brinda un lugar central a las motivaciones de los actores y a las solidaridades eventuales entre actores. En un mismo sector, alternativas

estratégicas vuelven a ser concebibles. También porque la noción de “perímetros de solidaridad” remite explícitamente a una pluralidad de subgrupos distintos, de los cuales no hay sin embargo ninguna necesidad de suponer que estén aislados puesto que no resultan de la acción puramente mecánica de una “ley económica”. Intersecciones entre funciones–objetivos son posibles y susceptibles de generar intersecciones del perímetro, lo que lleva a considerar al conjunto de los diferentes modos de tomar en cuenta el interés general como un producto histórico y como una construcción social compleja.

Desde el punto de vista de sus límites metodológicos, la aproximación en términos de “perímetros de solidaridad” tiende a vehicular –tal como en términos de economía plural, por otra parte- la imagen de una sociedad hecha de yuxtaposiciones de organizaciones diferentes, pero sin antagonismos mayores. Esto constituye una hipótesis fuerte. Bajo el ángulo ideológico, la historia muestra en efecto que la economía social está ampliamente construida a partir de un doble

rechazo de la economía del beneficio y de la opción estatal. Y las grandes olas de nacionalizaciones, en Europa, son a menudo desarrolladas en un contexto explícitamente anticapitalista. La idea de sustitución de un sector por otro, de una lógica a otra, de una sociedad a otra prevalecía totalmente sobre la idea de complementariedad. La búsqueda de una eventual complementariedad llegó después. Y en el plano de las realidades socioeconómicas es claro que la economía plural se desarrolló -y se desarrolla aun hoy- en el seno de una economía de mercado, ciertamente, y que constituye fundamentalmente una economía capitalista dominante. Esto conduce a enfrentar también la cuestión de la economía plural en términos de dialéctica. Así, esta cuestión se plantea a un nivel que la razón dialéctica dirige mal: el de las contradicciones no antagónicas, contradicciones donde el desarrollo de uno de los contrarios no supone la supresión del otro, sino únicamente la separación conceptual con él, y donde la lucha de contrarios -vuelto momentáneamente “simples diferentes”, cosas “solamente distintas”- puede tomar la forma de cooperación entre ellos, que ofrecen así

fructíferas posibilidades de complementariedad (Monnier, 1978). Si se elige esta opción metodológica, el desarrollo de la economía plural mostrará una lógica “intermodal”, es decir, que prevalece sobre una ruptura histórica -eventualmente durable, que merece por lo tanto ser vivida y asumida- que reúne dos momentos de la historia donde las contradicciones del sistema se ligan y se desligan (Sève, 1976).

BIBLIOGRAFIA

ARCHAMBAULT, Edith (1996), "Le secteur sans but lucratif: une perspective internationale". Revue des études coopératives, mutualiste et associatives, n° 261, 3° trimestre, pp.36-47.

BEN-NER, Avner (1991), "Non profit Organizations in the Mixed Economy: a demand and supply analysis". Annals of public and Cooperative Economics, vol. 62, N° 4, pp.519-550.

DE BOISSIEU, Christian (1978), *Principes de politique économique*, Paris, Economica.

DEMOUSTIER, Daniele (1996), "Economie sociale et construction européenne. Rapport au marché et à la concurrence" Revue des études coopératives, mutualiste et associatives, n° 261, 3° trimestre, pp.16-24.

ENJOLRAS, Bernard (1995), “Comment expliquer la presque d’organisation a but non lucratif dans une économie de marche? L’apport de la théorie économique”. Revue française d’économie, vol. 10, automne, pp.37-66.

ETZIONI , Amitai (1988), *The Moral Dimension: Towards a New Economics*, New York, Free Press.

GAZIER, Bernard (1992-1993), “Economie sociale dans économie mixte aujourd’hui”. Revue des études coopératives, mutualiste et associatives, n° 247, 4° trimestre, pp.174-182.

GUI, Benedetto (1992-1993), “Fondement économique du tiers secteur”. Revue des études coopératives, mutualiste et associatives, n° 247, 4° trimestre, pp.69-173.

KOULYTCHIVSKY, Serge (1999), “Le quadrilatere de ‘ Henry Desroche revisite”. Revue des études

coopératives, mutualiste et associatives, n° 272,
2° trimestre, pp.77-84.

LÉVESQUE, Benoît, Marie Calaire Malo et Ralph Rouzier (1997), “La caisse de dépôts et de placement de Québec et le Mouvement des caisses populaires de économie Desjardin : deux institutions financière, une même convergence vers l’intérêt général ?“. L. MONNIER et B. Thiry (dir.), *Mutation structurelle et intérêt général, vers quel nouveaux paradigmes pour économie publique, sociale et coopérative?*. Bruxelles, De Boeck Université, Collection Ouvertures économiques-Jalon.

LÉVESQUE, Benoît (2000), “Le partenariat: une tendance lourde de la nouvelle gouvernance a l’ère de la mondialisation. Enjeux et défis pour les entreprises publiques et économie social“. Contribution au 23 ° congrès *International du CIRIEC. Economie sociale et économie*

publique : nouvelles formes de coopération à l'ère de la mondialisation, Montréal, 13 et 14 juin.

MONNIER, Lionel (1978), *Capitaux publics et stratégie de l'Etat*. Paris PUF.

MONNIER, Lionel (1991), "La recherche de l'intérêt général: les conflits de l'ordre spontané et de l'ordre construit". Revue des études coopératives, mutualiste et associatives, n° 38, 2^o trimestre pp.61-68.

MONNIER, Lionel (1992), "Mutation structurelles et modes de prise en compte de intérêt général : les conflits du Cosmos et de la Taxis". L. Monnier (dir.), *Entreprises publiques et marche unique*. Bruxelles , Editions Labour, collection Économie 2000.

MONNIER, Lionel (1996), "Politique économique et raison communautaire". L. CARTELIER, J.

FOURNIER et L. MONNIER (dir.), *Critique de la Raison communautaire*. Paris, Economica.

MONNIER, Lionel, et Bernard Thiery (1997), “Les contribution de économie sociale a intérêt général”. L. Monnier et B Thiery (dir), *Mutations structurelles et intérêt général : vers quel nouveaux paradigmes pour économie publique, sociale et coopérative?* Bruxelles de Boeck Université, collection Ouvertures économiques-Jalons.

MONZON CAMPOS José Luis (1997), “Les contribution de économie sociale a intérêt général”. L. Monnier et B. Thiery (dir), *Mutation structurelles et intérêt général : vers quel nouveaux paradigmes pour économie publique, sociale et coopérative?* Bruxelles de Boeck Université, collection Ouvertures économiques-Jalons.

RANGEON, François (1986) L'idéologie de intérêt général, Paris, Economica.

SAINT-MARTIN, Olivier (2000), "Les organisation de économie sociale dans le marche unique". P.-J LEHMANN et L. MONNIER (dir.), *Politique économiques et construction communautaire : le choc européen*. Paris, L'Harmattan, collection Logiques économiques.

SÈVE, Lucien (1967), "Méthode structurale et méthode dialectique". La pensée, n° 135, pp.63-93.

WEISBROD Burton, (1991), *The Non Profit Economy*. Cambridge Mass., Harvard University Press.