

¿ES LA COOPERACIÓN EL RASGO DISTINTIVO DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA?
APOORTE A SU CONCEPTUALIZACIÓN EN EL ECUADOR

NATALIA DOUKH

Flacso, Ecuador

Recepción manuscrito: 6 de enero de 2017
Aceptación versión final: 15 de abril de 2017

RESUMEN El artículo busca aportar a la construcción de la disciplina científica de la Economía Social y Solidaria. Se analiza la pertinencia del uso del término *cooperación* en la definición de la Economía Popular y Solidaria del Ecuador. Esto se logra a través de una conceptualización de cooperación a partir de desarrollos provenientes de diferentes enfoques teóricos. Los cuerpos de conocimiento logrados permiten concluir que la cooperación es una estructura social inherente a diferentes espacios/tiempos, colectividades. La reciprocidad es el proceso subyacente de la cooperación. Las preferencias sociales hacia la cooperación pueden verse como condiciones para el fortalecimiento de la Economía Social y Solidaria.

PALABRAS CLAVE Valores sociales, moral, cooperación, juegos cooperativos, Ecuador.

ABSTRACT The article seeks to contribute to the construction of the Social and Solidarity Economy scientific discipline. The focus of the analysis is set on the pertinence of the use of the term *cooperation* in the definition of the Social and Solidarity Economy. This is achieved through a conceptualization of cooperation based on developments from different theoretical approaches. The achieved bodies of knowledge lead to the following conclusions: cooperation is a social structure inherent to different spaces / times, collectivities. Reciprocity is the underlying process of cooperation. Social preferences towards cooperation can be seen as conditions for strengthening the Social and Solidarity Economy.

KEYWORDS Social values, morals, cooperation, cooperative games, Ecuador.

JEL CODES A13, C71.

INTRODUCCIÓN

Desde su emancipación a principios del siglo XIX, la economía se erigió como disciplina científica cuyo campo de estudio comprende las formas dominantes de actividad económica, tales como economía pública y economía privada capitalista (Chaves, 1999). No obstante, a partir del último tercio del siglo XX en la ciencia económica se hizo visible un polo de empresas y organizaciones situadas fuera de estos ámbitos, que se suelen agrupar bajo la denominación común de Economía Social y Solidaria (ESS) (Monzón, 2006). El campo de actividades que circunscribe el término de ESS incluye organizaciones de diferente índole, partiendo de las

formas tradicionales como cooperativas, mutuales y asociaciones, incluyendo fundaciones, sociedades laborales, hasta sociedades agrarias de transformación, etc. (Chaves, 1999). Coraggio (2009) nota que el sector de la ESS muestra una especial diversidad de formas de organización en América Latina, donde se instauraron unidades domésticas populares, redes de parentesco o vecindad, comunidades étnicas, empresas recuperadas, emprendimientos asociativos.

No obstante, la construcción del campo científico de la ESS demanda el desarrollo de un instrumental interno para describir los rasgos identificativos de las múltiples manifestaciones que comprenden la ESS. El debate en torno a la definición de la ESS como un elemento del campo disciplinario está vigente.¹ En Ecuador, el marco normativo del sector de la Economía Popular y Solidaria (EPS)² adopta una definición expresada en los siguientes términos:

[F]orma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital. (Registro Oficial de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, 2011, p. 2)

La definición citada plantea que las relaciones internas de las organizaciones de EPS están sostenidas sobre el principio de la cooperación, entre otros. No obstante, la reflexión sobre la naturaleza de la cooperación dentro del campo disciplinario de la ESS es, prácticamente, inexistente. Tomando en consideración que la definición de un fenómeno requiere de una cuidadosa selección de nociones que lo pueden describir de manera inequívoca, el presente artículo busca esclarecer en qué medida el concepto de cooperación puede definir el accionar de las entidades que pertenecen al sector de la EPS. El cuerpo del artículo comprende el desarrollo conceptual de la cooperación desde dos perspectivas. La primera parte está destinada a la formación de la noción de la cooperación a partir de los conocimientos logrados desde las diferentes perspectivas teóricas, tales como marxismo, sociología y neocontractualismo.³ La segunda parte vincula el constructo teórico y los saberes provenientes de la economía experimental.⁴ De tal suerte que, finalmente, se cuenta con un cuerpo de conocimiento que permite concluir sobre la relación que existe entre el fenómeno de la cooperación y la ESS.

CONCEPTUALIZACIÓN DE LA COOPERACIÓN

A pesar que la noción de la cooperación, como un acto cotidiano, se atribuye a los orígenes de humanidad, la conceptualización formal de tal fenómeno se puede encontrar en los escritos de Karl Marx (1999), quien la define en los siguientes términos: «La forma de trabajo de muchos que, en el mismo lugar y el tiempo, trabajan planificadamente en el mismo proceso de la producción o en procesos de producción distintos pero conexos» (p. 292). Marx se refiere a la cooperación en el interior de una empresa capitalista. Sin embargo, la definición propuesta absorbe la esencia de la cooperación como un acto que se efectúa por un colectivo que persigue un mismo fin.

Por su lado, Gauthier (1994), al desplegar la comprensión de la cooperación desde una línea neocontractualista, indica que la fuente y justificación de la cooperación radica en la posibilidad de generar un excedente que no sería posible crear al margen de una interacción cooperativa. De tal suerte que para cada promotor de su propio interés resulta atractivo disfrutar de algo que en el marco de una interacción no cooperativa resultaría imposible obtener. Gauthier (1994), además de notar un superávit que se genera como producto del acto cooperativo, emplaza la cooperación en el ámbito de interacción que claramente sobrepasa el mero proceso productivo. En tanto que Bajoit (2014), en la teoría *relación social*, sostiene que la cooperación se encuentra en cada una de las relaciones sociales entre dos actores por conseguir finalidades.

Las diferentes perspectivas teóricas conducen a entender la cooperación como una acción social que se emprende con un cierto objetivo, que no puede ser logrado mediante la intervención aislada del individuo. En cuanto a las condiciones necesarias para que la cooperación sea efectiva, a partir de las intervenciones citadas se distingue un espacio-tiempo compartido por las diferentes personas, una planificación y dirección de las actividades conexas que se organizan para lograr el propósito determinado. Entendida así, la cooperación se convierte en una institución social que se revela en toda acción cuando distintas fuerzas intervienen para llevar a cabo un mismo trabajo, adjudicando a cada grupo una serie de funciones determinadas, de manera que la cooperación es inherente a toda la organización, sea esta económica, social o política (Pescuma, 1921).

Desde esta perspectiva, la cooperación no se asocia con una determinada formación socioeconómica de la colectividad, o, en otras palabras, tampoco es propia de una organización específica de los medios de producción. Como ejemplo de aquello se puede citar la acción cooperativa en las sociedades precapitalistas que Da Ros (2007) presenta en los siguientes términos:

En el antiguo Quito, hoy República del Ecuador, antes y después de la dominación de los incas y de la conquista de los españoles, existían formas de cooperación voluntaria de las colectividades agrarias para llevar a cabo obras de beneficio comunitario o de beneficio familiar, denominadas de diferentes maneras: minga, trabajo mancomunado, cambia manos, etc. (p. 251)

Al mismo tiempo, Marx (1999) describe la cooperación dentro de una manufactura capitalista, donde ésta surge entre los muchos obreros que se complementan recíprocamente, contratados a la vez, como la fusión de las fuerzas productivas individuales en una fuerza colectiva, resultante de «[...] una emulación y una peculiar activación de los espíritus vitales (animal spirits), los cuales acrecientan la capacidad individual de rendimiento[...]» (p. 292).

No obstante, Pescuma (1921) añade que la industria capitalista carece de un factor fundamental, que es la «voluntad para cooperar», por lo que la cooperación en la empresa capitalista toma formas de “cooperación forzada” o «coercitiva», cuando la mayoría de los hombres son simples engranajes de una enorme máquina, dentro de la cual ejercen una acción meramente mecánica, una acción impuesta «a priori» (pp. 184-185) por quien compra su fuerza de trabajo. De esta manera, Pescuma (1921) introduce la noción de la cooperación «libre» y la cooperación «forzosa» (pp. 184-185). La intervención del autor citado permite contar con dos elementos adicionales para caracterizar a la cooperación; en primer lugar, aporta en precisar la noción del espacio-tiempo donde surge la cooperación en términos de una organización

económica, social o política; en segundo lugar, hace notar que la cooperación como acción inherente a realidades distintas, puede cobrar forma de acto forzado o voluntario. Esta perspectiva respalda la idea de que la base objetiva de la cooperación no es siempre la misma y se diferencia desde la posición inicial de cada cooperante hasta las condiciones de cooperación en sí.

La base objetiva de la cooperación que encuentra Gauthier (1994) es la producción de superávit, la razón básica por la cual una persona racional decide cooperar con los demás, por lo tanto, implícitamente, hace referencia a una cooperación voluntaria. Las posibilidades de disfrutar de los excedentes a través de una interacción cooperativa constituye la norma objetiva que justifica el acuerdo, que se traduce en mayores beneficios para cada uno de los participantes. Al analizar el raciocinio de Gauthier, Martínez (2005) nota que la cooperación puede verse no solamente como el escenario propicio para generar un excedente que será distribuido, sino también como la posibilidad de que el explotador cree las circunstancias apropiadas para la explotación.

La respuesta que Gauthier (1994) plantea al riesgo de la explotación se sitúa en el ámbito moral, donde la posición inicial del cooperador puede ser expresada como «[...] la disposición que tiene el individuo a no sacar ventajas de sus semejantes, a no tratar de apoderarse de los bienes libres y a no poner a los demás costos no compensados siempre que ese individuo suponga que los demás están igualmente dispuestos» (p.158); mientras que todo aquel que no esté dispuesto a cumplir lo pactado no será recibido en el seno de una interacción cooperativa. En cuanto la disposición de acatar efectivamente cada una de las cláusulas del acuerdo está determinada por el contraste que se puede realizar entre la disposición a acatar y el acatamiento mismo, las estrategias cooperativas necesariamente deben incluir las de identificar a cada uno de los cooperantes con el fin de evitar ser objetos de explotación. En Gauthier, esta función recae directamente sobre cada uno de los cooperantes, que deben afinar los mecanismos para distinguir a quienes no están dispuestos a cumplir lo pactado (Martínez, 2005). De tal manera, la cooperación instituye una respuesta acordada que censure la fuerza y el fraude.

El enfoque que Marx (1999) asigna al superávit resultante de la interacción cooperativa, tiene la faz de *plusvalor*, en cuanto el aumento de la fuerza productiva surge de la cooperación misma, ya que ésta permite desplegar una gran cantidad de trabajo en poco tiempo, adaptar la extensión del trabajo a tareas específicas, reducir el tiempo de labor gracias a la especialización, ejecutar diversas operaciones simultáneamente y confiere al trabajo individual el carácter de trabajo social medio. La cooperación puede desarrollarse en su forma más simple: cuando los obreros ejecutan un trabajo igual o de naturaleza similar; o en un proceso complejo, donde la masa de los cooperantes distribuye las diversas operaciones y, por consiguiente, las ejecuta simultáneamente. Pero en todos los casos, sea el trabajo social o colectivo, se requiere en mayor o menor medida una dirección que armonice los trabajos individuales, ejecutando «[...] las condiciones generales derivadas del movimiento del cuerpo productivo total, por oposición al movimiento de sus órganos separados» (Marx, 1999, p. 402).

Marx identifica una condición material para que la dirección pueda convertirse en una actividad específica desligada del trabajo manual; esto es, la cantidad de *plusvalor* producido por la cantidad mínima de los obreros necesaria para la transformación de numerosos procesos individuales de trabajo, antes dispersos y recíprocamente independientes, en un proceso

combinado y social de trabajo. Esta cantidad de *plusvalor*, en el análisis que efectúa Marx sobre el proceso de producción capitalista, permite al capitalista no solo asumir la función de vigilar directa y constantemente a diferentes grupos de obreros, sino también trasladarla a un tipo especial de asalariados que defienden los intereses del capitalista a cambio de la remuneración recibida, en antagonismo con los obreros.

Al respecto del excedente, Bajoit (2014) plantea que en cuanto la cooperación que sostienen los dos actores produce el «*plustrabajo*» (p. 13), éste tiende a ser distribuido de forma desigual en función de la contribución de los recursos de cada uno de los actores y el grado de dominación de uno sobre el otro. Los dos actores son para Bajoit de dos clases: un grupo social que produce un excedente de riquezas o, dicho de otro modo, que produce más de lo que puede consumir, y el otro que gestiona el excedente. Lo planteado conduce a la conclusión de que en toda sociedad con una división social del trabajo que produce riquezas, existen necesariamente relaciones de clases que pueden estar marcadas en mayor o menor medida por las desigualdades y la dominación social, como secuencia de la distribución de fuerza entre los actores y, más precisamente, entre las lógicas de acción de la clase productora y las de la clase gestora.

De lo precedente se desprende que, si bien existe un acuerdo entre los autores citados en cuanto a la cooperación como una acción coordinada entre individuos para lograr un fin que no es posible alcanzar con esfuerzos aislados, los puntos de vista en cuanto a la distribución del producto de la cooperación, que recibe el nombre de excedente, *plusvalor* o *plustrabajo* según la perspectiva teórica de cada ponente, son sustancialmente diferentes. Mientras que Gauthier percibe la explotación en la cooperación como un acto más bien aislado, que puede ser controlado por los mismos cooperantes, Marx atribuye la desigualdad en la repartición del producto generado mediante la cooperación al sistema de producción capitalista. Bajoit la vincula con cualquier modo de producción donde las relaciones de clases estén marcadas en mayor o menor medida por las desigualdades y la dominación social.

Partiendo de la aceptación de que la cooperación es sostenida por el conjunto de individuos que aúnan esfuerzos con el fin de crear algo nuevo que, al margen del aporte de cada uno de los cooperantes, resultaría imposible disfrutar, queda por explicar cuáles son los motivos individuales que llevan a un acto de cooperación. Esta interrogante encuentra su contestación en las contribuciones conceptuales provenientes desde la economía experimental, que están consideradas a continuación.

FACTORES MOVILIZADORES DE LA COOPERACIÓN

La divulgación de la economía experimental fundada sobre la teoría de juegos en las últimas décadas permitió obtener una nueva visión en cuanto a las motivaciones personales para la toma de decisiones en las sociedades contemporáneas. Los avances de la economía experimental posibilitan un acercamiento al fenómeno de la cooperación desde la perspectiva analítica, que lleva a la comprensión de las condiciones de emergencia, desarrollo y sostenimiento de la cooperación. En este campo pueden ser visualizadas dos perspectivas explicativas: la socio-biológica y la económico-evolutiva.

EXPLICACIÓN SOCIO-BIOLÓGICA DE LA COOPERACIÓN

La explicación socio-biológica de la cooperación se sustenta en tres conceptos prevalecientes: altruismo de parentesco, altruismo recíproco y reciprocidad indirecta.

El concepto *altruismo de parentesco*, que se puede definir como «actos beneficiosos para la familia u otros individuos genéticamente relacionados» (Bowles, 2006, p. 441), se desarrolló por primera vez por Hamilton en base al supuesto de que lo que interesa es la cantidad de alelos que consiguen pasar de una generación a otra, a diferencia de la posición darwinista que centra su atención en el número de familiares que logran aparearse y sobrevivir. De esta manera, el individuo puede influir sobre la selección natural de dos formas distintas: aptitud directa, en cuanto el individuo alcanza hacer las copias de sus alelos mediante la reproducción; y aptitud indirecta, representada por la perduración de los alelos en sus familiares cercanos. Por lo que la cooperación que se aprecia dentro del núcleo familiar se explica, según Hamilton, por el interés egoísta del individuo de incrementar la probabilidad de continuidad de su material genético (Bowles, 2006).

En cuanto al *altruismo recíproco*, éste puede definirse como «las acciones que confieren un beneficio a otros con un coste para sí mismo, pero con la perspectiva de un beneficio recíproco subsiguiente para cubrir los costes» (Bowles, 2006, p. 441). Este enfoque de la cooperación humana fue fundado por el economista Friedman (1962) y el biólogo Trivers (1971), posteriormente enriquecido con los trabajos de Axelrod (1986), quien desarrolló algoritmos computacionales que permitieron evaluar el éxito de distintas estrategias relacionales en los juegos de tipo *dilema del prisionero iterado*.

Los resultados que arrojaron los estudios de Axelrod demostraron que la estrategia de cooperación lleva a efectos superiores en comparación con las estrategias de deserción. La teoría de cooperación⁵ propuesta por Axelrod (1986) sostiene: a) la cooperación surge a partir de la interacción de pequeños grupos apiñados de individuos con capacidad de discriminar entre quienes responden positivamente a su cooperación y quienes no, incluso si estos individuos se encuentran en un ambiente diversificado y multiforme; b) para que la cooperación prospere debe fundarse en la reciprocidad;⁶ esta condición hace posible prescindir de una serie de supuestos sobre la conducta de los individuos o de las situaciones en que se desenvuelven; c) para que la cooperación resulte ser estable es necesario que la importancia del próximo encuentro entre el mismo par de individuos sea lo suficientemente grande, es decir, que exista una probabilidad significativa de que los jugadores se vuelven a encontrar; d) por último, una población que practica reglas decentes puede protegerse a sí misma de invasión, incluso de los grupos apiñados que ejercen estrategias no cooperantes.

La estrategia *toma y daca* no deja de ser una táctica basada en el interés propio, ya que asegura los mejores resultados personales cuando se encuentran jugadores dispuestos a seguir el mismo proceso (Bowles y Gintis, 2001). Sin embargo, actúa dentro de un campo explicativo más amplio que el altruismo de parentesco, ya que supera la motivación biológica del sujeto y extiende su interpretación sobre el actuar de los individuos desconocidos que entran en una interacción repetitiva. No obstante, tanto el altruismo recíproco, como el altruismo de parentesco dejan al descubierto actitudes cooperativas que se observan entre sujetos que no están relacionados por parentesco o donde las interacciones repetitivas no son posibles.

Una respuesta parcial a las últimas observaciones se encuentra dentro del concepto de *reciprocidad indirecta*, que comprende aquella actitud recíproca que no surge de la ayuda recibida, sino de la observación de comportamientos de otros (Bowles y Gintis, 2011). Es decir, A ayuda a B y C, al observar la actitud de A, proporciona ayuda a A, sin ser el beneficiario de ayuda alguna y sin esperar nada a cambio. De este modo se premia la buena conducta y se asiste a las personas que ayudan a otros. Tal comportamiento se puede resumir por medio de la *estrategia de reputación* y el concepto de *buena reputación*. Los actores que siguen esta estrategia sienten una pérdida de prestigio cuando niegan la ayuda a las personas de buena reputación, pero no cuando rechazan a cooperar con los agentes que carecen de ella (Panchanathan y Boyd, 2003).

Tras las simulaciones con juegos, Panchanathan y Boyd (2003) calificaron la reciprocidad indirecta como *estrategia evolutivamente estable*. La buena reputación puede asegurar el mínimo de confianza que estimula a un agente a entablar cooperación con un extraño sin la necesidad de relaciones repetidas. No obstante, la debilidad de esta propuesta está circunscrita por las relaciones diádicas que considera, mientras que en un grupo grande se vuelve difícil obtener información completa sobre la conducta de cada uno de sus miembros (Bowles y Gintis, 2011).

EXPLICACIÓN ECONÓMICO-EVOLUTIVA DE LA COOPERACIÓN

Aunque los enfoques expuestos revelan los motivos de la cooperación en diferentes ámbitos, ninguno de ellos proporciona una explicación satisfactoria en el momento de analizar situaciones de interacción que carecen de continuidad, involucran n -jugadores, o acontecen fuera del contorno familiar. Las corrientes que conforman la así llamada economía evolutiva, tratan de superar las limitantes señaladas, proponiendo ideas que explican por qué muchos agentes cooperan en los juegos de *one-shot*, donde no es posible relacionarse y aplicar castigos a quienes abusan de la confianza y se aprovechan de la cooperación de otros, o por qué colaboran individuos en los juegos de n -jugadores en los bienes públicos. Estos aportes están consolidados en las nociones de *benegoísmo*, *reciprocidad directa* y *reciprocidad fuerte*.

El concepto de *benegoísmo* fue propuesto por el filósofo Dennett (2004), quien partió de la premisa que el egoísmo puro, así como el altruismo puro se refieren a mitos que no tienen lugar en la realidad. Dennett (2004) sostiene que frente a situaciones extremas que comprometen la existencia de su especie, a los individuos no les queda otra solución que cooperar, lo que implica que organismos en todos los niveles se ven obligados a generar estrategias conjuntas, situación que es ajena a los egoístas o altruistas puros. La cooperación requiere reciprocidad: dar y recibir, mientras que los egoístas esperan solo recibir y los altruistas genuinos solo se ven en posición de dar.

Frank (1988) apoya la teoría de Dennett, añadiendo que la cooperación fue el elemento clave para la evolución humana, mientras que los comportamientos desertores presentaban un peligro para su persistencia, por lo que los seres humanos generaron mecanismos de detección de *free-riders*, incluso antes del desarrollo del lenguaje. Según Frank, este mecanismo es la reputación en el sentido antes presentado. Los individuos que construyen una buena reputación se encuentran en una posición privilegiada, ya que obtienen los beneficios de la cooperación. Para sostener su punto de vista de que las personas realmente evalúan al contrincante,

Frank realizó una serie de experimentos con el *dilema del prisionero no iterado*. Los resultados mostraron que entre 65% y 70% de los jugadores evaluaron de manera certera a sus contrincantes como cooperantes o traicioneros a partir de una conversación de treinta minutos previa al juego (Frank, 1988), lo que sugiere que las personas realmente tienen que ser buenas para ser valoradas como buenas, dignas de confianza, lo que propicia la cooperación. De esta manera, Frank introduce los sentimientos morales de los individuos al concepto de reciprocidad indirecta, como garantía de cooperación. No obstante, la teoría de Dennett y Frank no presenta una explicación plausible en juegos de *one-shot*, donde florece la cooperación entre agentes que no cuentan con la referencia de buena reputación. Sin embargo, cuando las personas comparten la misma escala de valores, tal reflexión pierde el sentido, ya que todos cuentan con buena reputación.

En búsqueda de algún tipo de comportamiento que asegure una cooperación inmediata entre los actores y que no requiera una evaluación previa de los posibles colaboradores, Ostrom ha desarrollado el concepto de *reciprocidad directa*, que podría definirse como una estrategia de cooperación mutua donde los participantes asumen los costos en el presente para beneficiarse a corto, largo o mediano plazo. Es decir, A da o hace algo por B y B retribuye al A, ya sea en cantidad o cualidad (Becchetti *et al.*, 2010). Según Ostrom y Ahn (2003), la reciprocidad es una «norma moral internalizada, así como un patrón de intercambio social» (p.186) y está presente en todas las sociedades. Sin embargo, la proporción de las personas que la internalizan varía en el tiempo y en espacio, lo que proporciona una explicación plausible a la diferencia de los principios de organización económica encontrada por Polanyi (2007) entre las sociedades históricas y modernas.

En cuanto a la *reciprocidad fuerte*, ésta se puede definir como una propensión a cooperar con aquellos que cooperan y una acción de castigo hacia quienes evaden las reglas sociales (Bowles y Gintis, 2011). La explicación de tal conducta descansa, según Bowles (2006), en el hecho de que los individuos «son agentes adaptativos, seguidores de reglas» (p.97). Entre estas reglas existen «las prescripciones éticas que gobiernan las acciones hacia otros, es decir, normas sociales, cuya conformidad a las mismas es evaluada por el autor y apoyada por la sanción social» (Bowles, 2006, p. 97), lo que implica que los individuos deben poseer las preferencias sociales que motivan la cooperación.

Al consolidar lo expuesto por los diferentes enfoques que tomaron su origen a partir de la economía experimental, se llega a la conclusión de que la cooperación emergió como resultante de la conducta adaptativa de seres humanos en situaciones extremas que comprometen la existencia de la misma especie. Los juegos repetitivos muestran que para que la cooperación surja, no se requiere nada más que la interacción de pequeños grupos apiñados de individuos con capacidad de discriminar entre quienes responden positivamente a su cooperación. En tanto que la estrategia de cooperación genera resultados positivos para la sobrevivencia, esta se posesiona en el imaginario colectivo en forma de norma moral de conducta hacia otros. La norma moral se refuerza constantemente cuando los individuos que cooperan se encuentran en una posición privilegiada en tanto que gozan de buena reputación y alcanzan, consecuentemente, los beneficios de la cooperación, mientras que los quienes evaden las reglas reciben un castigo social.

Puesto que la mayoría de los puntos de vista desprendidos desde la economía experimental reconocen la norma moral como fenómeno que promueve la cooperación, el grado de internalización de esta norma varía de acuerdo a la perspectiva particular de análisis. Así, desde el enfoque de altruismo recíproco, reciprocidad indirecta y benoquismo, las prescripciones éticas se refuerzan en la lógica de experiencias propias de los actores mediante interacciones repetitivas o la posibilidad de observar el comportamiento de su par. La reciprocidad directa plantea una internalización de la norma a tal nivel, que las conductas individuales son guiadas a la cooperación sin la necesidad de percibir beneficios inmediatos. La reciprocidad fuerte, por otro lado, hace referencia a instauración de un sistema de preferencias sociales que desencadenan la cooperación.

La reflexión en torno a los resultados desplegados por la economía experimental conduce a sostener que la cooperación se efectiviza cuando la sociedad está fundada sobre una escala de valores que orienta las preferencias sociales hacia la conducta cooperativa, por un lado. En este caso, las normas sociales legitiman la cooperación. Por otro lado, para que la cooperación prospere, debe fundarse en la reciprocidad: el procedimiento subyacente de la cooperación, que guarda la calidad tanto de norma moral internalizada, como de patrón de intercambio social y donde las relaciones entre los actores son simétricas. Con respecto a la aparente dicotomía entre el interés egoísta y el interés colectivo que motivan la conducta cooperativista, se puede notar que la realización del interés individual se hace posible solamente cuando este coincide con el interés social, por más que lo social esté conformado por un determinado colectivo. La honestidad en las intenciones personales de los cooperantes conduce al bien colectivo, mientras que las conductas desertoras reciben una sanción social.

Los insumos generados desde la economía experimental permiten visualizar a la cooperación más allá de una acción coordinada entre individuos para lograr un fin que no es posible alcanzar mediante esfuerzos aislados. La cooperación toma forma de una estructura social que guarda relación con el sistema axiológico de la sociedad, que se manifiesta a través de las preferencias sociales y es fundada en la reciprocidad, un concepto multimodal que describe formas de relacionamiento entre los sujetos en sus interacciones, siendo éste, al mismo tiempo, un patrón moral adaptado por los individuos y la sociedad.

Entonces, la visualización de la cooperación como una acción coordinada entre los individuos para conseguir el mismo fin se convierte en un concepto integrante, pero de un nivel jerárquico inferior de la estructura social de la cooperación. Si la cooperación, entendida como una actividad común, se descompone en dos dimensiones, donde la primera describe el ámbito de la cooperación en sus facetas política, económica y social; y la segunda hace referencia a la naturaleza de la cooperación: libre y forzada (ver Figura 1).

Finalmente, los hallazgos de la economía experimental arrojan una nueva luz sobre la distribución del producto de cooperación a partir de la aceptación de que el procedimiento subyacente de la cooperación es la reciprocidad. El razonamiento parte de que la reciprocidad es una forma simétrica de integración social básica. En términos de Polanyi (2007), el patrón de reciprocidad «[...] denota movimientos entre puntos correlativos de agrupaciones simétricas» (p. 94). Polanyi demuestra que la reciprocidad se establece en relaciones específicas limitadas en el espacio, en el tiempo, o de alguna otra forma, que implican algún tipo de mutualidad, como en

el caso de los ejemplos citados por Polanyi (2007), de «carácter militar, vocacional, religioso o social» (p. 96). La reciprocidad, como una forma de integración social, tiene la capacidad de subordinar otros métodos, tales como la redistribución y el intercambio. Desde esta perspectiva, la reciprocidad puede lograrse cuando se comparte la carga laboral de acuerdo a reglas concretas de redistribución, por lo que las relaciones derivadas de la distribución del trabajo, como es el caso de la producción y de la gestión, siguen siendo simétricas, y no relaciones de clases como lo sostiene Bajoit (2014). En tanto que existe correlación entre la cooperación y la reciprocidad, hecho que se desprende de las demostraciones realizadas dentro de la economía experimental, lo planteado por Polanyi puede ser extrapolado a la cooperación, llegando a la conclusión que las condiciones para que la cooperación florezca pueden ser definidas por los cooperantes mismos y dentro de estos acuerdos una distribución simétrica del *plustrabajo* generado.

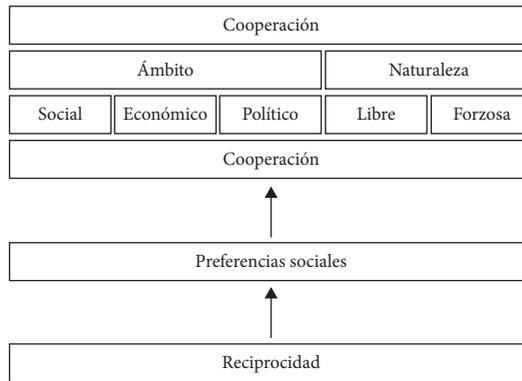
El reconocimiento de la reciprocidad como proceso subyacente de la cooperación también esclarece lo anunciado desde la plataforma neocontractualista. La cooperación instituye la respuesta acordada que censura la fuerza y el fraude, donde la reciprocidad presenta un mecanismo que controla el acto de explotación en la interacción cooperativa. En relación a lo planteado por Marx, quien atribuye la desigualdad en la repartición del producto generado mediante la cooperación al sistema capitalista, esto guarda relación con los vínculos asimétricos que están instaurados en el proceso productivo capitalista. Por lo tanto se puede pensar que la reciprocidad es un proceso subyacente de la cooperación libre, mientras que la cooperación forzosa responde a otro tipo de motivaciones. Lo que, en otras palabras, implica que la cooperación libre parece ser plausible a partir de las relaciones simétricas entre los actores.

CONCLUSIONES

A pesar de que el término de cooperación se utiliza con frecuencia para caracterizar a las organizaciones clasificadas dentro de la ESS, el análisis del fenómeno de la cooperación puede ser encontrado en desarrollos provenientes de las diferentes plataformas cognitivas, tales como marxismo, sociología, neocontractualismo, economía experimental. Claramente se puede notar la similitud de las diferentes perspectivas teóricas en cuanto a la definición de la cooperación como acción social que se emprende con un cierto objetivo, que no puede ser logrado mediante la intervención aislada del individuo. Tal acción puede ser desarrollada en el ámbito social, económico o político, donde los individuos involucrados comparten espacio-tiempo, con una planificación y dirección de las actividades. Ya que la cooperación puede darse en cualquier ámbito o dentro de colectivos diversos, el uso del término como la característica distintiva de la ESS carece de sentido.

Los tres enfoques teóricos citados hacen hincapié en el hecho que la cooperación encierra un derivado, y es la distribución de este producto lo que hace la diferencia entre las distintas formas organizacionales, lo que sugiere que la ESS debe diferenciarse por la forma de la distribución del excedente de la cooperación, específicamente por una distribución simétrica del *plustrabajo* generado, que se logra cuando la cooperación encierra el proceso de reciprocidad. La distribución simétrica del excedente de cooperación y la reciprocidad, entendida como una forma simétrica de integración social básica, pueden ser elementos heurísticos para la caracterización de los actores integrantes de la ESS.

Figura 1. Cooperación como estructura social



Fuente: Elaboración propia.

La otra conclusión hallada se refiere a la relación entre cooperación y reciprocidad. Los insumos que aporta el campo de la economía experimental generan elementos para la comprensión de las condiciones de emergencia, desarrollo y sostenimiento de la cooperación. La cooperación surge como el resultado de la conducta adaptativa de los individuos, en tanto que las estrategias de cooperación demostraron ser más efectivas en comparación con las estrategias de deserción. Sin embargo, el desarrollo y sostenimiento de la cooperación se vuelve posible con la práctica de la reciprocidad en su calidad, tanto de norma moral internalizada, como de un patrón de intercambio social. Es decir, la reciprocidad es el proceso subyacente a la cooperación. Por lo tanto, son nociones correlacionadas, que no se encuentran en el mismo plano analítico, ya que la cooperación en su forma libre implica la relación simétrica entre los integrantes del acto cooperativo.

Y por último, a pesar de que la cooperación no puede ser considerada como una característica distintiva de la ESS, esta no deja de ser uno de los rasgos que se manifiestan en las prácticas solidarias de ESS. Considerando que la cooperación no se limita a la acción aislada de los individuos para conseguir un determinado fin, sino representa la estructura social sustentada por las preferencias individuales y colectivas, el fortalecimiento de estos como una norma moral internalizada se convierte en la base objetiva para que la cooperación se torne el *modus operandi* en la sociedad. Por ende, el fortalecimiento de las preferencias sociales hacia la cooperación debe ser visto como uno de los elementos para la instauración y sostenibilidad de la ESS. En otras palabras, «otras relaciones sociales de producción» (Coraggio, 2009, p. 118) se vuelven plausibles cuando la cooperación se vuelve la estructura social dominante.

NOTAS

1 Al respecto, entre otros, se puede consultar Coraggio, J. L. (2011). *Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital*. Quito, Ecuador: Abya-Yala; Coraggio, J. L. (2016). *La economía social y solidaria*

(ESS): niveles de alcance de sus actores. El papel de las universidades. En C. Puig (Coord.), *Economía Social y Solidaria: conceptos, prácticas y políticas públicas* (pp. 15-40). Madrid, España: Lankopi, S. A.; Laville, J. L. (2004). El marco conceptual de la economía solidaria. En J. L. Laville (Comp.), *Economía social y solidaria. Una visión europea* (pp. 207-229). Buenos Aires, Argentina: Altamira; Monzón, J. L. (2006). Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, 56, 9-24.

2 En el Ecuador, rige el marco normativo que ofrece la definición de la economía social como popular y solidaria.

3 Al respecto se puede consultar Gauthier, D. (1986). ¿Por qué contractualismo? *Doxa, cuadernos de filosofía del derecho*, 6, 19-38; Rawls, J. (1993). *Teoría de la justicia*. Madrid, España: Fondo de Cultura Económica de España; Arráez, M. A. (2010, abril). El contractualismo contemporáneo como fundamento de la ética empresarial. Ponencia presentada en el XLVII Congreso de Filosofía Joven, Murcia, España.

4 Al respecto se puede consultar Smith, V. (2005). ¿Qué es la economía experimental? *Revista Apuntes del CENES*, enero-junio, 7-16.

5 La estrategia ganadora en dos rondas de juego efectuadas por Axelrod, fue *toma y daca*, que contaba con tres características básicas, que aseguraban la robustez de su éxito: «amable», «punitiva» y «clemente». «Amable» porque se comienza cooperando y se deja a cooperar solo si el otro lo hace primero, «punitiva» porque castigaba enseguida al jugador que dejaba de cooperar y «clemente» porque volvía a reciprocarse, si el desertor volvía a cooperación.

6 Una estrategia recíproca puede ser de *toma y daca*. Cooperar en la primera jugada y posteriormente hace lo mismo que el otro jugador en la jugada anterior. Su capacidad de represalia sirve para disuadir al otro jugador de persistir en la defección, cuando prueba a usarla. Al mismo tiempo, es una estrategia indulgente, ya que ayuda a restaurar la mutua cooperación. Su claridad hace fácilmente reconocible su forma de conducta.

REFERENCIAS

- Axelrod, R. (1986). *La evolución de la cooperación*. Madrid, España: Alianza Editorial.
- Bajoit, G. (2014). Relaciones de clases y modos de producción: teoría y análisis. *Cultura y representaciones sociales*, 17, 9-53.
- Bowles, S. (2006). *Microeconomics: Behavior, institutions and evolution*. Princeton, USA: Princeton University Press.
- Bowles, S. y Gintis, H. (2001). ¿Ha pasado de moda la igualdad? El Homo reciprocans y el futuro de las políticas igualitarias. En R. Gargarella y F. Ovejero (Comp.), *Razones para el socialismo* (pp. 171-194). México DF, México: Paidós.
- Bowles, S. y Gintis, H. (2011). *A cooperative species: Human reciprocity and its evolution*. Princeton, USA: Princeton University Press.
- Chaves, R. (1999). La economía social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 33, 115-139.
- Coraggio, J. L. (2009). Polanyi y la economía social y solidaria en América Latina. En J. L. Coraggio (Org.), *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo* (pp. 109-169). Buenos Aires, Argentina: CICCUS.
- Da Ros, G. (2007). El movimiento cooperativo en el Ecuador. Visión histórica, situación actual y perspectivas. *Revista de Economía pública, social y cooperativa*, 57, 249-284.
- Dennett, D. (2004). *La Evolución de la Libertad*. Barcelona, España: Paidós.

- Frank, R. (1988). *Passion within Reason: The Strategic Role of the Emotions*. New York, USA: W. W. Norton & Company.
- Friedman, M. (1962). *Capitalism and Freedom*. Chicago, USA: University of Chicago Press.
- Gauthier, D. (1994). *La moral por acuerdo*. Barcelona, España: Gedisa.
- Registro Oficial (2011). *Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sistema Financiero*. Quito, Ecuador: Imprenta Nacional.
- Martínez, R. (2005). Aproximación a las ideas básicas de LA MORAL POR ACUERDO de David Gauthier desde una perspectiva crítica. *Eidos*, 3, 36-57.
- Marx, C. (1999). *El Capital. Crítica de la economía política*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- Monzón, J. L. (2006). Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, 56, 9-24.
- Ostrom, E. y Ahn, T. K. (2003). Una perspectiva del capital social desde las Ciencias Sociales: Capital social y acción colectiva. *Revista mexicana de Sociología*, 65(1), 155-233.
- Panchanathan, K. and Boyd, B. (2003). A tale of two defectors: the importance of standing for evolution of indirect reciprocity. *Journal of Theoretical Biology*, 224, 115-126.
- Pescuma, M. (1921). Algunos datos sobre la cooperación libre. *Revista de Ciencias Económicas*, 92, 93, 94, 184-218. Recuperado de https://books.google.com.ec/books?id=gvc4AQAAMAAJ&pg=PA186&lpq=PA186&dq=obra+de+maffeo+pantaleoni+sobre+cooperativas&source=bl&ots=-CHn89qLmS&sig=lbpeov_x9xmPpMJctQ_070or8qQ&hl=es&sa=X#v=onepage&q=obra%20de%20maffeo%20pantaleoni%20sobre%20cooperativas&f=false.
- Polanyi, K. (2007). *La gran transformación: Crítica del liberalismo económico*. Madrid, España: Quipu.
- Trivers, R. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Review of Biology*, 46, 35-57.

