

# Fundamentos de los comportamientos cooperativos: aportes para la construcción de una perspectiva multidisciplinar

Andrés Guillermo Hernández Martínez\*  
Carlos Romero Otálora\*\*  
Edison Guzmán Prado\*\*\*

Recibido: diciembre 2008. Aprobado: febrero 2009

## RESUMEN

El presente artículo hace referencia exclusivamente a la primera parte de la investigación titulada *Estrategia y cooperación para las organizaciones colombianas*. Su objetivo específico es abordar el problema de la cooperación desde una perspectiva multidisciplinar, entendiendo que este es un primer paso para avanzar hacia construcciones teóricas inter y transdisciplinares que permitan una visión más comprensiva del problema de la cooperación, y con ella del desarrollo de mecanismos de diseño y gestión de acciones de cooperación estratégica entre empresas.

**Palabras clave:** cooperación, ética de la cooperación, psicología de la cooperación, economía de la cooperación.

---

\* Administrador de Empresas, Universidad Nacional de Colombia; Magíster en Administración, Universidad Nacional de Colombia; Estudiante del Doctorado en Ciencias de Gestión, Universidad París XIII. Profesor auxiliar de carrera de la Facultad de Administración de la Universidad del Rosario. E-mail: andres.hernandez43@urosario.edu.co

\*\* Psicólogo, Universidad Católica de Colombia; estudiante de Maestría en Filosofía, Pontificia Universidad Javeriana. Profesor de la Facultad de Psicología, Corporación Universitaria Iberoamericana. E-mail: romero-carlos@javeriana.edu.co

\*\*\* Psicólogo, Universidad Católica de Colombia; estudiante de Especialización en Gerencia Integral en Servicios de Salud, Universidad del Rosario; estudiante de MBA en Dirección y Gerencia de Empresas en Universidad del Rosario. E-mail: guzman.edison@ur.edu.co

## ABSTRACT

This article refers exclusively to the first report of the research *Strategy and Cooperation for the Colombian Organizations*. Its specific objective is a multidisciplinary approach to the problem of cooperation. This is a first step to advance towards theoretical constructions and inter and transdisciplinary perspectives that give us a comprehensive vision of the cooperation, and let us to develop mechanisms of design and management of cooperative strategic actions cooperation between companies.

**Key words:** Cooperation, ethics of cooperation, psychology of cooperation, economics of cooperation.

## I. INTRODUCCIÓN

El presente documento recoge los primeros frutos del proyecto de investigación denominado *Estrategia y cooperación para las organizaciones colombianas*, el cual tiene como *objetivo principal* la construcción de un marco teórico y metodológico transdisciplinar para el desarrollo de la cooperación como elemento estratégico de la acción de las organizaciones en el contexto nacional. Sin embargo, el presente artículo hace referencia exclusivamente a la primera parte de la investigación, y en ese sentido, su objetivo específico es *abordar el problema de la cooperación desde un perspectiva multidisciplinar*, entendiendo que este es un primer paso para avanzar hacia construcciones teóricas inter y transdisciplinarias que permitan una visión más comprensiva del problema de la cooperación, y con ella del desarrollo de mecanismos de diseño

y gestión de acciones de cooperación estratégica entre empresas.

En el aspecto *metódico* del trabajo, el equipo del proyecto entiende que en un primer momento se hace necesario compartir y discutir los principales aportes disciplinares, identificando los problemas y conceptos que se discuten en cada campo, para avanzar posteriormente en la construcción de problemas y campos comunes. De esta manera, el documento desarrolla esencialmente tres posturas disciplinares frente a la cooperación: la aproximación filosófica, la visión desde la psicología y, finalmente, una mirada a una de las principales corrientes de la llamada nueva economía frente al problema de cooperación. El producto de esta primera etapa de la investigación constituye entonces el punto de partida para las etapas subsiguientes del proyecto.

## II. UNA APROXIMACIÓN A LA HISTORIA Y EVOLUCIÓN DE LA ÉTICA

### A. *Ethos* griego

No hay trabajo de carácter ético que deje de acudir a la etimología del vocablo, cuyo origen está dado en una cultura de alto esplendor, la griega. *Ethos* se traduce al castellano como “costumbre”. En Grecia había distinciones entre las personas según la función desempeñada en la polis. Para Platón, no obstante la capacidad de comportarse de una manera sabia y en función de las grandes virtudes, la justicia, la verdad y la belleza, el mundo sensible podría ser fuente de error y de duda; por tanto, solo los sabios que participaban en el “consejo nocturno” podrían evaluar y juzgar la conducta de los ciudadanos de la polis. En definitiva, el político era el filósofo, el amante de la verdad.

Pese a haber sido discípulo de Platón, Aristóteles, en la *Ética a Nicómaco*, ha señalado a lo largo de sus páginas que hay una correspondencia entre la palabra y la acción. En este sentido, aquel que buscaba el desarrollo de la virtud debía comportarse habitualmente como si su conducta hablara. El hombre bueno, el magnánimo o el prudente, es aquel que tiene la

tendencia a comportarse como un hombre bueno, un hombre magnánimo y un hombre prudente. A pesar de lo simple que parece este último argumento, en el fondo muestra la noción de verdad griega, una vida fenomenológica, un estar diciendo y al decir existir. Aristóteles es claro para dar a entender que un discurso se correlaciona perfectamente con el acto del hombre que lo pronuncia, más aún en temas de diversa interpretación como es el caso de la ética y particularmente de la cooperación. En su libro *Retórica*, Aristóteles (1356a)<sup>1</sup> advierte: “Cuando el discurso se pronuncia de forma que hace al que habla digno de crédito, pues damos más crédito y tardamos menos en hacerlo a las personas moderadas, en cualquier tema y en general, pero de manera especial nos resultan totalmente convincentes en asuntos en que no hay exactitud sino duda”.

De tal manera, el Estagirita resalta la noción del discurso probable, de la retórica como herramienta para esclarecer los temas que se enmarcan en la vida natural del pueblo griego. A diferencia de Platón, Aristóteles es un naturalista que desarrolla su trabajo basado en su experiencia, y es en este sentido en el que podríamos entender el pasaje citado: en tanto que comportamientos que son objeto de

---

<sup>1</sup> Esta numeración corresponde a la clasificación original de la obra aristotélica. La mayoría de las traducciones traen este tipo de clasificación y es costumbre citar de esta forma los textos griegos.

juicio, ya sea por la opinión o por la episteme, *penetran un discurso de la vida misma*, al parecer no hacen falta normas o ideales de normatividad, la vida en la polis, en tanto orientada por la *costumbre*, es en sí misma una norma hecha acción.

Pese a que la palabra “cooperación” no aparezca de manera específica en la obra de los griegos, podemos identificarla con este tipo pensamiento, es decir, como una temática que hace parte propiamente del *ethos* griego. La cooperación estaría dada en aquellas costumbres que el diario vivir de los atenienses configuraba y afirmaba, cuyos fundamentos recaían en la práctica política.

## B. Tradición judeo-cristiana

La derivación del pensamiento platónico y aristotélico al mundo occidental es proporcionada por la filosofía de la religión cristiana. La patrística fue un movimiento que orientó el desarrollo del pensamiento neoplatónico en la Edad Media, pero además, durante este periodo, la doctrina aristotélica se asentó en lo que conocemos con el nombre de escolástica. En definitiva, el dualismo platónico sustentó filosóficamente aspectos propios de la teología impartida durante estas épocas, obscureció a la filosofía aristotélica y fundamentó la mayor parte de la tradición occidental en temas como el alma y la moral (Ribes, 2004).

En el terreno netamente cristiano, el concepto de cooperación podría estar vinculado a prácticas culturales enmarcadas dentro de las pequeñas comunidades o primeras iglesias (Martín, 1989). La palabra “iglesia” procede del griego *koinonia*, que en latín se traduce como *eclesia*. Esta palabra significaría, en nuestro contexto actual, “ser invitado o reunirse en torno a”. Es decir, una noción de estar con el otro compartiendo la mesa. Las primeras comunidades cristianas tenían toda una suerte de problemas, pero la capacidad para afrontar sus dificultades fue facilitada por una característica de dichas comunidades: reunirse en la “fracción del pan”. En este sentido, muchos de los elementos de la religión cristiana se asocian a la obtención de recursos y el compartir en la *cena* como hermanos (Martín, 1989).

Incluso antes de que Jesús llegara al mundo ya existían algunas comunidades, como la de los esenios, que vivían de una forma similar a la de quienes habitan en los conventos de nuestro tiempo. Allí, todos los recursos de alimentación y vivienda, entre otros, eran comunes, de tal manera que si intentamos sondear la noción judeo-cristiana de la cooperación encontramos la alusión más estricta al concepto de comunidad o vida en comunidad, en la que se comparten todos los bienes materiales y espirituales (Martín, 1989).

### C. La razón en la modernidad

La ética kantiana, que es sin lugar a dudas la que más impacto ha ejercido en el mundo occidental político y social, parte principalmente de tres principios o máximas; 1) obra como si la máxima de tu acción pudiera convertirse por tu voluntad en una ley universal de la naturaleza; 2) el hombre y en general todo ser racional existe como fin en sí mismo, no simplemente como un medio para ser utilizado por esta o aquella voluntad; 3) actúa como si fueras miembro de un reino ideal de fines en el cual eres al mismo tiempo sujeto y soberano (Kant, 1785/2006; Bowie, 2002).

Dichos principios resaltan los ideales de la razón. El principio de conducta es un elemento que parte *a priori*, es decir que los actos morales o bondadosos ya se encuentran prescritos, como normas o leyes de la razón, en el caso kantiano de la razón práctica. Kant afirma que el acto es moral si la voluntad obedece a la recta razón libre o limpia de cualquier sentimiento o interés particular, de manera que si uno se comporta bien solamente por las consecuencias o condiciones de determinado acto, en realidad este no sería un acto ético en un sentido estricto. El ejemplo que nos ofrece es muy sencillo: si un comerciante que vende a precios justos lo hace solamente para mantener su buena imagen, se está comportando bien en

tanto que anticipa las consecuencias que sufriría si su comportamiento no fuera justo (Kant, 1785/2006).

En líneas generales, las corrientes racionalistas asumen un escenario dualista a nivel epistemológico y ontológico. Conceptos como necesario y suficiente —a diferencia de las nociones empiristas, que son relativas y contingentes—, o la verdad opuesta a la opinión, entre otros, han gobernado las principales discusiones a nivel de ética y de otros problemas del conocimiento. El representante por antonomasia es Kant, los argumentos de su discurso ético basados en una razón práctica, han estado presentes en la mayoría de discusiones respecto a la moral y la ética humana. Desde este punto de vista, la cooperación estaría dada en la razón y las ideas regulativas de Dios, la Justicia y la Libertad, propias del conocimiento *a priori*.

### D. Algunas consecuencias de la selección natural

La concepción de Richard Dawkins (1993), que se desarrolla en los diferentes argumentos del gen egoísta, asume que antes de 1859, fecha de la publicación de *El origen de las especies*, ninguna explicación acerca de la naturaleza del hombre tenía sentido. El hombre es una máquina de supervivencia cuya única función es la de replicar sus genes de generación en generación. De ahí que se extra-

polan explicaciones acerca de la conducta de cooperación y del altruismo en torno a un egoísmo disfrazado, es decir, que todo aquel comportamiento que se realice en beneficio de otro implica de algún modo la relación que se presente entre los organismos, por ejemplo, por medio de su carga genética, y por tanto la estrategia de cooperación resultaría más benéfica para su propia descendencia.

El dilema reside en que la selección de comportamientos que se han denominado morales o éticos en el terreno humano, se supone, según la ideología de la biología, que podría ser explicada a partir de modelos propios de la interacción social animal, como lo han hecho los etólogos y otros estudiosos del comportamiento. En esta línea se encuentran dos hipótesis acerca de la selección de comportamientos altruistas (como la de las abejas obreras que pese a no ser reproductoras participan incondicionalmente del cuidado de su reina).

En primer lugar se encuentra la selección por grupos; esta hipótesis tiene que ver con la selección de estrategias de maximización de recursos y del éxito reproductivo, que se integra al mejoramiento del *fitness* del grupo en general. Es decir, la cooperación se selecciona como una estrategia que favorece a toda una especie o grupo (Dawkins, 1993). En segundo lugar se encuentra la hipótesis que se relaciona con la noción de Dawkins

del “gen egoísta”. El altruismo que se puede identificar en las especies obedece a una estrategia evolutivamente estable debido a que favorece la replicación de genes de una generación a otra, por ello, los individuos con algún grado de parentesco tienen mucha mayor probabilidad de manifestar comportamientos altruistas o de cooperación, ya que comparten un gran porcentaje de material genético similar. Por tanto, al ser máquinas transportadoras de genes, la cooperación estaría acorde con dicho objetivo (Dawkins, 1993; Rosas, 2006). Dichos presupuestos se pueden vincular con la noción de maximización de recursos y de éxito reproductivo.

Estos dos aspectos están relacionados con las dos hipótesis en respuesta a la pregunta por la cooperación y los demás comportamientos altruistas. Desde el terreno filosófico se podrían comparar con la noción de Hobbes según la cual la naturaleza humana se concibe en constante lucha por la supervivencia y las emociones de temor e ira impulsan constantemente esta lucha. La única salvación posible, dado el caos manifiesto en tal confrontación, sería la regulación por parte de un Estado soberano o Leviatán, que mantendría el equilibrio de dicha disputa, de manera que el surgimiento de un ente controlador externo regularía los comportamientos de los hombres, incluyendo la cooperación (Hobbes, 1651/1968).

Por otro lado, se puede encontrar una posición en la que hay una fuerte inclinación del hombre por realizar actos altruistas que no implican condiciones o reguladores externos, sino que al saberse hijo de Dios realiza naturalmente dichos actos. A esta concepción se suman las de los contratos sociales que ven en el hombre la posibilidad de comprensión y participación en la cooperación y en actos altruistas. En síntesis, se pueden encontrar dos vertientes generales en la posición de la naturaleza humana que se relacionan directamente con el tema de la cooperación: por un lado, aquella que considera al hombre como totalmente egoísta o movido por intereses propios, y por otra parte, aquella que considera al hombre como diferente de los demás seres animados de la tierra por su capacidad para razonar, ser libre y elegir comportarse bondadosamente y bajo ninguna condición (Bowles, Boyd, Ferh y Gintis, 2005). Sin embargo, esto no es así. Las personas no se comportan ni en forma totalmente egoísta ni completamente altruista. Lo que sí se puede reconocer es una tendencia natural a la reciprocidad.

Bowles, Boyd, Ferh y Gintis (2005) adoptan una posición intermedia entre las dos anteriores, que denominan “reciprocidad fuerte”. La reciprocidad fuerte es una predisposición para cooperar con otros y castigar (a costo personal si es necesario) a aquellos que violan las normas de coopera-

ción, incluso cuando es improbable esperar que los costos sean recuperados posteriormente. En ese sentido, hay una fuerte vinculación del ser humano con los elementos sociales que legitiman determinada práctica de cooperación establecida, ya sea en códigos éticos o simple y llanamente en la misma cultura que puede legitimar dichos actos (Bowles, Boyd, Ferh y Gintis, 2005).

En la reciprocidad fuerte se presentan cooperadores condicionales, es decir, aquellos que se comportan con altruismo solo si otros también lo hacen, y los denominados castigadores altruistas, quienes aplican castigos a aquellos que se comportan injustamente de acuerdo a las normas prevalentes de cooperación. En ambos casos existe una forma de reciprocidad, y la cooperación no se realiza de forma totalmente incondicional (Bowles, Boyd, Ferh y Gintis, 2005).

Este tipo de clasificaciones se basan en experimentos vinculados a la teoría de los juegos y a otro tipo de metodologías que han facilitado el establecimiento de modelos para dar cuenta del comportamiento económico y el de otras especies de animales. Sin embargo, si partimos de estas consideraciones de carácter biologicista, se estaría reafirmando la naturaleza egoísta del ser humano, por lo menos desde el punto de vista kantiano. Es decir, sería imposible una ética o una moral y en efecto

una verdadera cooperación, ya que la anterior sería solamente una cooperación disfrazada, en el sentido en el que usa el término Dawkins para referirse al altruismo (Dawkins, 1993).

En el caso de la cooperación, vemos cómo los biólogos explican este tipo de comportamiento basados en las consecuencias, bien sea para la especie (selección de grupos) o para el individuo (gen egoísta). Lo mismo ocurre en el caso de las teorías económicas contemporáneas, en las que determinado comportamiento está más fundamentado por la estrategia en sí, que por la filosofía o máximas del empresario. Dicho de otro modo, cualquier comportamiento, ya sea egoísta o de cooperación, se centra en la posibilidad de aumentar el capital o las utilidades de negocio.

En este sentido, la teoría darvinista y sus derivaciones contrastan con la posibilidad de regular la conducta (de cooperación) por medios normativos o racionales, como es el caso de los principios kantianos; 1) obra como si la máxima de tu acción pudiera convertirse por tu voluntad en una ley universal de la naturaleza; 2) el hombre y en general todo ser racional existe como fin en sí mismo, no simplemente como un medio para ser utilizado por esta o aquella voluntad; 3) actúa como si fueras miembro de un reino ideal de fines en el cual eres al mismo tiempo sujeto como soberano. De esta forma no solo se estaría

en contra del primer principio, en el sentido de qué pasaría si se tomara esta máxima como universal, sino también del segundo y tercer principios, en tanto que el ser humano o la humanidad son considerados medios para un beneficio propio, específicamente económico (Bowie, 2002). En esta línea, la cooperación también estaría fundamentada en la relación de costo beneficio y maximización de recursos, elementos propios de la selección natural (Bowles, Boyd, Ferh y Gintis, 2005).

Una de las corrientes filosóficas que se ha contrapuesto a las nociones zoológicas del más fuerte ha sido la fenomenología, la cual promueve un retorno a la subjetividad y a la comprensión de los fenómenos como se nos aparecen, más que a la explicación de los mismos, como es el caso del ideal de las ciencias modernas. En términos generales, la fenomenología intenta privilegiar al sujeto como constituyente del mundo que nos rodea, y se aleja del sentido científico ingenuo en tanto que este último concibe el conocimiento como la posibilidad de develar verdades a partir de eso que se nos aparece con independencia de la subjetividad (Mardones, 2001).

El problema de este planteamiento es el de la constitución de los otros, que es el espacio propicio en el que se puede entender la cooperación. En la quinta meditación cartesiana,

Husserl (1986) intenta legitimar la constitución de los otros por analogía de la experiencia propia. Sin embargo, esto ha generado una serie de controversias en el terreno de la ética para determinar qué es lo que realmente puede un sujeto constituir de la realidad de los otros y por ende de la relación social o de los comportamientos sociales. De esta tradición se desprende la ética de carácter discursivo o dialogal, dado que solamente en el terreno de la construcción o convencionalidad puede surgir un acuerdo sobre los problemas humanos más importantes, como es el caso de la ética.

### E. Ética discursiva y pragmatismo

La ética discursiva constituye un paradigma para el terreno que nos es propio, el ámbito empresarial, y más propiamente le atañe a la cooperación. La cooperación se puede entender como un componente discursivo en el que los actores se han puesto de acuerdo en qué tipo de comportamientos consideran de cooperación y cuáles no. La ética fundamentaría dichos elementos en términos de la posibilidad de tratar al otro y brindarle beneficios en tanto que yo pueda establecer una relación reiterativa centrada en la confianza. La confianza se podría establecer como eslabón de tales transformaciones en las relaciones sociales, entre las que se pueden incluir las de tipo

conyugal, la amistad y otras, hasta generalizarse a otros marcos mucho más amplios y abstractos, como es el caso de los sistemas empresariales (Marza, 2004).

Se podría asumir una legitimación del modelo de control hobbesiano determinado en el Estado soberano, el cual regularía cualquier comportamiento inmerso dentro de un sistema social determinado, apelando al establecimiento de cierta normatividad que podría tener una relación más estrecha con el derecho, de manera que cualquier acto contrario a lo que llamamos cooperación sería punible. No obstante, este argumento contradice los supuestos de la ética. Dado que la motivación de los comportamientos “bondadosos” surge de la misma naturaleza particular de un hombre concreto, que ha desarrollado la capacidad para comportarse como tal, todo acto ético está incondicionado a normatividades y/o posibles consecuencias.

La ética dialogal hace referencia a la posibilidad de que el terreno empresarial facilite dicho aprendizaje y de que realmente los comportamientos de carácter ético se establezcan como una práctica natural o fundamentada en una motivación propia, o en palabras Aristóteles (367 a 347 a.C/2005), como un hábito. En este sentido, los códigos éticos que se establecen en un determinado ámbito empresarial no serían una serie

de normas, reglas u órdenes (como es el caso de la normatividad legal), sino un conjunto de valores o unos lineamientos que guiarían las conductas más propias de la filosofía de la empresa, y que se adecuarían no solo a los intereses particulares o propios sino al beneficio de toda la humanidad (Marza, 2004).

Tales planteamientos se alejan notablemente de las consideraciones de la determinación biológica, en tanto que el ser humano no nace egoísta o altruista, sino que a medida en que se relaciona en diálogo con otros los legitima como participantes de las decisiones, en tanto la práctica social se fundamenta en la confianza hacia esos otros. De hecho, muchas de las acciones sociales que involucran la cooperación están sujetas a la identificación de los actores con ciertos líderes y con sus valores, como es el caso de la solidaridad moral. De manera que un individuo, en tanto observa a un gestor como prototipo de acción, desarrolla sus valores y normas éticas en coordinación con las de dicho prototipo, lo que a su vez influencia la capacidad del individuo para comprometerse en prácticas de cooperación (Sunshine y Taylor, 2003).

Desde esta perspectiva sociológica o propia de la psicología social, también identificamos elementos que nos hacen notar cómo las prácticas culturales o los diferentes comporta-

mientos que se equiparan con ideales racionalistas de corte kantiano necesitan un fundamento externo y no interno. Es decir que el lugar de la praxis y del entorno en el que el individuo se desarrolla está estrechamente relacionado con la formación de la moralidad o la ética, lo que apoya más las tesis externalistas o de motivación generada por condiciones externas y no en la interioridad. La naturaleza del hombre bien puede tender al egoísmo o a las acciones de cooperación, lo cual depende de su contexto de desarrollo.

Este tipo de controversias resulta del paradigma de la modernidad que se instauró desde la crítica de la razón pura y de las consecuencias de esta sobre el estudio científico de los asuntos humanos tomando como paradigma la racionalidad pura. El desarrollo de la moralidad desde las perspectivas idealistas ha facilitado el desarrollo de guerras santas y guerras ideológicas, entre otros fenómenos sociales, debido a la manera en que se concibe la posibilidad del conocimiento. El reclamo que hace Adela Cortina sobre la imposición de valores y normas éticas basadas en ideales, responde a este dilema. Cortina afirma que debe existir la posibilidad de una ética de mínimos que pueda ser universal y propia para establecer un control dentro de los diferentes ámbitos sociales. La norma ética fruto de extremos lineamientos de conducta, como el ascetismo

de la religión, se confronta con la realidad de los hombres, quienes no se reconocen en todos los ámbitos como aquellos que buscan la santidad (ideal cristiano), sino como seres humanos que integran una comunidad, sociedad u organización que pretende satisfacer cierto proyecto de vida en el que ellos mismos integren un proyecto de responsabilidad social y cooperación. Está sería a grandes rasgos la ética de mínimos.

La santidad, por el contrario, sería una ética de máximos que solo compartiría un grupo particular de individuos; sin embargo, podría entrar en diálogo con otras concepciones o proyectos de vida diferentes. Esto solamente sería posible en una sociedad que acepte la pluralidad moral y partiendo de la posibilidad de orientar comportamientos que permitan una sociedad más justa y tolerante (Cortina, 1995). Este argumento es extrapolado a la dimensión de la empresa, de manera tal que se promuevan comportamientos mínimos que representen elementos de cooperación para que sean reflejados en la misma imagen de la compañía, y fortalezcan la confianza que emana de dicha imagen a las instituciones u organizaciones con las que planea desarrollar un proyecto de cooperación (Marza, 2004).

La posición pragmática de Rorty (1996) en el terreno de las ciencias sociales y humanas nos presenta una

consideración más funcional y específica en el terreno de la filosofía. La búsqueda de verdades necesarias o absolutas (escencialidades) u objetividad, es propia del realismo ingenuo que ha involucrado a las ciencias. Esta concepción, en el sentido en que lo seres humanos conocen con total independencia de ellos mismos una realidad y en algunos casos la representan y en otros la simulan, ha generado las distancias entre lo que se supone como verdad y las soluciones a los problemas sociales.

El pragmatismo no se pregunta el qué de la cosa en sí, sino más bien se pregunta por el sentido de las diferentes cuestiones. De la misma forma en que Cortina enuncia la posibilidad de un diálogo entre diferentes concepciones éticas para llegar a unos mínimos universales comunes, el pragmatismo, aunque se diferencia en el ubicar “universales comunes”, se identificaría con este tipo de planteamientos en la medida en que se pregunta por el sentido y el cambio de comportamientos que se han orientado por visiones erróneas, dogmáticas, abstractas e ideales.

La ciencia es descrita por Rorty (1996) como un elemento que debe apuntar a la construcción de la solidaridad. En este sentido, aunque el pragmatismo no reconoce que existan mecanismos predeterminados, bien sea biológicos (como en el caso del darwinismo) o bien

racionalistas (como los principios a priori kantianos), los comportamientos de cooperación serían objeto de enseñanza y aprendizaje dentro de la misma cultura. De hecho, la mayor parte de los elementos cognitivos y culturales se han dado a través de la acción humana. El conocimiento no es previo, no es innato y tampoco es producido por unas reglas a priori. El conocimiento es construido funcionalmente en tanto el ser humano se desarrolla con el ambiente externo.

Estos argumentos tienen la tendencia de corte griego, el consejo nocturno se reunía para juzgar la labor del gobernante, quien tenía su vida misma involucrada en la polis y no era una abstracción inalcanzable. Lo mismo puede ocurrir con el tema de la cooperación, desde la posición pragmática no hay unos principios que regularicen por sí mismos las acciones de cooperación, estos no se ejecutan por establecer reglas a priori morales o por juzgar cada espacio vital a partir de la razón, como si existiera una noción absoluta de lo que significa tener un patrón de comportamientos de cooperación.

Si se sustenta la naturaleza egoísta del ser humano, todo proyecto moral o ético dentro del terreno empresarial, político e incluso religioso, estaría constreñido a fundar un *leviatán* para regular los comportamientos y establecer el orden que estos deberían tener. No obstante, si hay una

posibilidad para aprender y ejecutar comportamientos de cooperación, la tecnología y los recursos para enseñar este tipo de prácticas están aún por comprender.

### III. LA CONDUCTA COOPERATIVA DESDE LA PERSPECTIVA PSICOLÓGICA

#### A. Precisiones conceptuales necesarias para el abordaje del problema

Para empezar, resulta conveniente realizar algunas precisiones terminológicas en el estudio de las acciones prosociales dentro del ámbito de la investigación psicológica, debido a que conceptos como conducta prosocial, de ayuda, altruismo y cooperación, pueden ser mal interpretados por su similitud. El primer concepto, el de conducta prosocial, se refiere a una relación funcional e interpersonal ejecutada por alguien, que beneficia a otra persona y que es interpretada por un contexto cultural como beneficiosa o no (Zahn-Waxler, Radke-Yarrow y King, 1979).

El segundo concepto similar es la conducta de ayuda, entendida como toda acción que tiene como consecuencia proporcionar algún beneficio o incrementar el bienestar de otra persona (Callero, Howard y Piliavin, 1987). Dicha conducta se encuentra planteada desde una perspectiva de tipo asistencial, y más concretamente

del tipo de ayuda en emergencia, en la cual una persona es asistida por otra. Quien ayuda asume el rol de benefactor, mientras quien recibe la ayuda toma el papel de beneficiado.

Pearce y Amato (1980) realizaron un estudio con setenta y dos hombres y mujeres estudiantes de una universidad australiana. Valoraron las percepciones que los estudiantes tenían en diferentes situaciones de ayuda que se presentaban en su vida cotidiana, dichas situaciones se organizaron en tres dimensiones:

- a) cuando se trata de una conducta planificada y formal, por ejemplo, trabajar en un voluntariado, o viceversa, una acción espontánea o informal, como avisarle a alguien que se le ha caído la billetera;
- b) según la gravedad del problema, es decir, no es lo mismo dar unas monedas a alguien que donar los riñones;
- c) el tipo de contexto en el que se emite la acción, que puede ser indirecto, por ejemplo, donar fondos a una asociación, o directo, como ayudarle a un adulto mayor a pasar la calle.

Para Eisenberg (1982), la conducta de ayuda puede ser entendida como un acto que beneficia a los demás sin obtener una recompensa externa a priori a cambio. Una persona que ayuda a

otro para beneficiarse cuando se le prometió una recompensa, realiza un intercambio pero no una ayuda.

La definición de Eisenberg de la conducta de ayuda es similar a la de altruismo, pues se refiere al comportamiento benefactor de alguien sobre otro organismo sin obtener recompensas. Es una categoría del comportamiento prosocial y abarca actos como compartir, ayudar o donar, puede ser llevada a cabo como consecuencia de diversos motivos como sentimientos de obligación, endeudamiento, conformidad con los demás, expectativas, esperanzas de recompensa externa o interna.

Myers (2000) define el comportamiento altruista como acciones que benefician a los demás no cercanamente relacionados, sin esperar recompensas procedentes de fuentes externas o consideraciones conscientes de los propios intereses. Batson (1992) centra el análisis del altruismo en la motivación del individuo que ejecuta la acción, más que en las consecuencias que esta conlleva, por ejemplo evitar un dolor o sufrimiento moral, lo cual establece una diferencia respecto de la conducta de ayuda. Para Garaigordobil (1995) esta afirmación puede incluir dos tipos de consideraciones motivacionales: a) positivas, que suponen un beneficio mutuo para dos partes implicadas, y b) negativas, que solo benefician a una de las partes.

Bart-Tal y Raviv (1977) consideran el altruismo como un tipo de acto con el más alto nivel de calidad. Es definido como un comportamiento voluntario e intencional llevado a cabo por una persona para sus propios fines en beneficio de otra, el benefactor obra motivado por su convicción moral de la justicia y sin expectativas de recompensas externas.

El último concepto, la cooperación, es entendido como un comportamiento que implica la unión de dos o más personas que se vinculan como socios de trabajo interdependientemente hacia un objetivo común, en beneficio de todos los participantes (Penner, Dovidio, Piliavin y Schroeder, 2005).

### B. Explicación del término “co-operando”

La psicología, más que una ciencia, es una disciplina que intenta serlo. Una de sus características es la multiplicidad de enfoques que parten de diversas epistemologías, hacen uso de supuestos muchas veces contradictorios y, en fin, utilizan diferentes categorías conceptuales para describir y explicar su objeto de estudio (Ribes y López, 1985; Ribes, 1990).

Entre las propuestas más elaboradas y consistentes que se han desarrollado en este siglo para la psicología, se encuentra el llamado “análisis experimental de la conducta” (AEC), una

filosofía y una teoría de la conducta que se ha identificado como “conductismo radical” (Skinner, 1974; Peña-Correal, 2001). Esta forma de hacer psicología fue desarrollada principalmente por B.F. Skinner, y ha tenido una notable influencia teórica y empírica, e inclusive en el campo de la aplicación.

Durante décadas, los planteamientos skinnereanos han guiado a muchos psicólogos en el desarrollo de un programa de investigación que ha demostrado ser fértil y que ha contribuido poderosamente a que la psicología sea reconocida en el contexto científico. No obstante, el AEC ha generado una gran cantidad de controversia por la radicalidad de sus planteamientos, que rompen con muchas de las creencias tradicionales sobre el comportamiento. La mayor parte de las críticas se han hecho “desde afuera”, es decir, desde posiciones filosóficas y teóricas diferentes.

El AEC ha caracterizado a la cooperación como aquel comportamiento en que el reforzamiento para dos o más individuos depende de la emisión coordinada de sus respuestas. Entiende además la conducta competitiva como aquella que procura reforzamiento para un individuo con exclusión de los otros, y por último la conducta altruista como aquella que produce el reforzamiento para otros individuos pero no para sí mismo

(Skinner, 1965; Skinner, 1982; Guerin, 1994; Rachlin, 2000).

En relación con la clasificación operante, Ribes (2001) ha hecho notar que tanto en la llamada conducta cooperativa, como en la competitiva y la altruista, se involucran acciones de dos o más individuos co-operando, es decir operando de manera más o menos simultánea en una situación o tarea común, de manera que las tres clases de conducta en realidad constituyen variantes cooperativas. Por esta razón la cooperación no constituye un tipo de conducta sino una condición necesaria, aunque no suficiente, para la conducta social de los individuos.

### C. Los dilemas sociales

Gran parte de la investigación en psicología sobre la cooperación se lleva a cabo en el contexto de los dilemas sociales,<sup>2</sup> los cuales se subdividen en: las diferencias individuales, motivación prosocial, influencia social y la identidad social.

Para analizar la cooperación se enfatizan previamente las *diferencias individuales* o rasgos más o me-

nos estables en un individuo como predictores en el comportamiento prosocial.

Penner et al. (2005) identificaron cuatro rasgos consistentes en los participantes de su investigación: a) altruistas, b) cooperativistas, c) individualistas y d) competidores. Las personas que poseen alguna de estas orientaciones de valor social difieren de las otras en la preferencia de asignación de recursos a ellos mismos y a los demás, por ejemplo, las personas clasificadas con una orientación prosocial (altruistas y de cooperación) mostraron una mayor preocupación por el bien común que los individualistas y competidores (orientación egoísta).<sup>3</sup>

En otra subdivisión de los dilemas sociales, la *motivación prosocial*, Batson et al. (1979) encontraron en su investigación que los participantes que se preocupaban por su pareja tenían más probabilidad de cooperar, por lo cual aquellas personas que establecen empatía con otras tienden a comportarse de manera más cooperativa, o cuando asimilan que su comportamiento puede beneficiar a un grupo más grande.

<sup>2</sup> Los dilemas sociales poseen dos características fundamentales: a) cada individuo recibe un mayor beneficio por no hacer nada y b) todos los individuos mejoran si entre ellos cooperan.

<sup>3</sup> El sentido de “egoísta” y “altruista” usado se limita al plano biológico y no supone ninguna postura a priori, se entiende como egoísta al individuo cuyas acciones refuerzan su propia autoafirmación, y como altruista a aquel individuo u organismo cuyas acciones reafirman las relaciones contextuales con el grupo.

En cuanto a la *influencia social*, además de los rasgos de personalidad encontrados en los individuos se presentan algunas variables que influyen en los actos cooperativos, como es el caso del anonimato, el cual aumenta la incidencia del parasitismo<sup>4</sup> (Batson et al., 1995), o el control social, es decir, comunicarle el compromiso adquirido al público induce a que los individuos cooperen para evitar consecuencias negativas para los espectadores.

En la *identidad social* última subdivisión de los dilemas sociales, los individuos cooperan con mayor facilidad con los miembros de su grupo que con los individuos de otros grupos o con personas no identificadas en ninguno de los grupos. Además, existe una alta probabilidad que los individuos sean cooperativos cuando utilizan con moderación los recursos comunes del propio grupo (Penner et al., 2005).

#### D. Un modelo cognitivo-conductual para poder comportarse cooperativamente

Latané y Darley (1968) propusieron un primer modelo cognitivo-conduc-

tual que sintetiza el proceso de toma de decisión que una persona sigue para decidir si presta ayuda o no ante una situación de emergencia. La toma de decisión es el resultado de un estado cognitivo en el que una persona tiene sentimientos o pensamientos conflictivos para ayudar a alguien, y que conduce a un comportamiento positivo o negativo.

Según el modelo, antes de realizar una conducta de ayuda una persona se plantea cinco cuestiones: 1) se dio cuenta del evento, 2) ¿lo interpretó como una emergencia?, 3) ¿asumió la responsabilidad?, 4) ¿puede ayudar? y 5) ¿intentó ayudar? Si en cualquier paso la respuesta es negativa, la persona entonces no prestará ayuda.

El primer paso en la toma decisional establece que la persona debe darse cuenta del evento en el que se requiere la ayuda. Así, cualquier aspecto que facilite que se le preste atención a la persona necesitada incrementa la posibilidad de ayuda. Piliavin y Charng (1990) encontraron en un estudio que el 89% de los participantes que vieron a una persona rodando por las escaleras prestaron más ayuda que aquellos que solo observaron el

---

<sup>4</sup> El parasitismo es entendido como el beneficio que posee un individuo sin contribuir personalmente al bien público, por lo cual se recomienda, para evitar este comportamiento, mantener abiertos los canales de comunicación entre los integrantes del grupo, reducir el impacto de ignorancia pluralista, coordinar las acciones de los involucrados, ayudar en el desarrollo de fortalecimiento del vínculo, informar los logros obtenidos en la tarea y generar confianza en cada uno de los integrantes y en sus resultados.

final de la acción, en este caso solamente el 13% prestó la ayuda.

No sólo la proximidad facilita la conducta, hay factores relacionados con el observador que aumentan la probabilidad de emitir el comportamiento, como el buen estado de ánimo, el afán, los sentimientos, la comunidad verbal a la que pertenece el individuo, los rasgos de personalidad, el género, la similitud, entre otros (Batson et al., 1979; Dovidio y Gaertner, 1981; Quiñones, Hayes y Hayes, 2000; Morales, 2002).

La segunda decisión importante es calificar la situación como una emergencia. La realización de la conducta de ayuda se incrementa notablemente cuando la persona potencialmente beneficiada establece con claridad su necesidad y la gravedad de la situación al benefactor, lo cual puede hacerse de manera verbal.

Tanto en la primera como en la segunda etapa existe un factor altamente influyente para que el potencial benefactor lleve a cabo el comportamiento: el sentimiento de responsabilidad frente a la situación (Latané y Darley, 1968). Este modelo, entonces, sintetiza y organiza algunos de los principales factores que influyen en la realización de conductas de ayuda. Sin embargo, no tiene en cuenta la multitud de variables que pueden presentarse en cada situación y que afectarían la mirada

horizontal y teleológica que asume dicha postura.

### E. El altruismo patológico y narcisista

Sin duda, el enfoque psicodinámico representa una de las contribuciones más radicales al campo de la personalidad, aunque poco se ha escrito sobre el altruismo (López et al., 1994; Seelig y Rosof, 2001). Freud usó el término “altruismo” en su teoría general de la neurosis, en la vigésimo sexta conferencia, “Teoría de la libido y narcisismo”, realizada en 1917, refiriéndose al altruismo como la incapacidad de conseguir una gratificación directa de los deseos instintivos, que conduce a obtener una satisfacción vicaria por medio de un sustituto. Textualmente:

Lo opuesto del egoísmo, el altruismo, no coincide con la investidura libidinosa de objeto; se separa de esta porque faltan en él las aspiraciones a la satisfacción sexual. Empero, en el enamoramiento pleno el altruismo coincide con la investidura libidinosa del objeto. El objeto sexual atrae sobre sí, por regla general, una parte del narcisismo del yo, lo que se hace notable en la llamada “sobrestimación sexual” del objeto. Si en cambio se produce la transmisión altruista del egoísmo al objeto sexual, este cobra máximo poder; por así decir, deglute al yo... (Freud, 1917: 480).

En esta formulación el altruismo es considerado como una formación de compromiso cargada de conflicto. Anna Freud desarrolla la visión de altruismo de Freud, utilizando el término “renuncia altruista” para referirse a dicha satisfacción vicaria considerada patológica (Freud, 1999).

El anterior planteamiento es ejemplificado en el caso clínico de una mujer que rechazaba tener en su conciencia la satisfacción de cualquier interés propio, y dedicaba su energía a animar y apoyar el éxito de las personas a las que quería. En términos psicoanalíticos, encontraba sustitutos en los que depositaba sus propios impulsos y fantasías, y cuando ellos se satisfacían lo podía disfrutar por identificación.<sup>5</sup> El compromiso que tenía la paciente con las personas cercanas era el resultado de su necesidad de someterse a las prohibiciones de un superyó<sup>6</sup> excesivamente severo que excluía la gratificación instintiva directa (Seelig y Rosof, 2001).

Debido a que el altruismo es un comportamiento multideterminado, es decir, se encuentra en varias categorías diagnósticas, se requiere analizar la función adaptativa del

comportamiento o la formación del compromiso del paciente altruista y así considerarlo como patológico o normal; no obstante, el comportamiento normal no es siempre sinónimo de adaptativo.

El altruismo normal se entiende como la capacidad de experimentar placer sostenido y libre de conflicto por contribuir al bienestar de otros, se distingue de la necesidad de sacrificarse en beneficio de otros. Al tratarse de un comportamiento libre de formas patológicas, el sujeto altruista puede gratificar sus pulsiones directamente, posponer la gratificación inmediata y también disfrutar contribuyendo al bien de otros (Seelig y Rosof, 2001).

El altruismo patológico es masoquista pues los pacientes son menos capaces de permitirse la gratificación directa, por considerarse conflictivos e indignos de obtenerla por sí mismos, y es por ello que necesitan depender de substituciones para poder lograr satisfacción, este proceso recibe el nombre de “renuncia altruista” (Freud, 1999). El comportamiento altruista puede satisfacer impulsos agresivos directamente a través de la protección de los intereses del

<sup>5</sup> Para Freud, en el mecanismo de identificación se configura el yo propio a semejanza del otro tomándolo como modelo (Freud, 1993).

<sup>6</sup> El superyó es entendido como un componente de la personalidad que representa los ideales y valores de la sociedad (Trull y Phares, 2003).

sustituto, pero sólo puede satisfacer deseos libidinales a través de la identificación (Seelig y Rosof, 2001).

El altruismo normal incrementa la autoestima. El deseo de ayudar o cuidar a otros no tiene por qué ser siempre de origen defensivo. El ideal del yo de la persona altruista contiene la imagen de ser un padre, profesor, líder, y/o protector capaz, bueno y poderoso. Por lo tanto, intentar alcanzar esta imagen interna puede tener como resultado un sentimiento de autoaprobación gratificante para el narcisismo.

Para Erikson, los adultos como grupo desarrollan un compromiso creciente para cuidar de las personas, las ideas, y los productos que han creado, nombró a dicho proceso “generatividad”, el cual es entendido como una forma instintiva de cuidado que contribuye a la supervivencia de la especie (Erikson, 1964).

Tanto en las formas normales de comportamiento altruista como en las patológicas, hay en general un componente narcisista. En el altruismo sano, la satisfacción de las necesidades narcisistas puede ser indirecta (Winnicott, 1980). Por ejemplo, la madre “suficientemente buena” experimenta bastante gratificación narcisista en el convencimiento de estar haciendo un buen trabajo como madre, no necesita del niño un rendimiento concreto para enaltecerse,

como es generalmente el caso del progenitor con patología narcisista.

La capacidad de cuidar y a la vez dejar que el otro haga las cosas a su manera es central en el altruismo sano.

## F. Las motivaciones morales en el comportamiento altruista

Trivers (2006) teoriza en las motivaciones que soportan la actitud cooperativa, más que en las etiquetas puramente conductuales del estudio de Axelrod sobre el *TIC for TAC*. Para Trivers los motivos genuinamente altruistas son adaptativamente más exitosos que los egoístas y por esta razón son seleccionados. Una situación altruista es definida como aquella en la cual un individuo, con la opción de no cooperar, genera a un segundo individuo un beneficio  $b$  a un costo  $c$ , tal que  $b$  es mucho mayor que  $c$  (Trivers, 2006).

Para Trivers (1978) las oportunidades de selección para el comportamiento altruista son altas si se dan tres condiciones: a) cuando hay numerosas situaciones de tal tipo en la expectativa de vida de los altruistas, b) cuando determinado altruista actúa repetidamente con el mismo pequeño conjunto de individuos, y c) cuando pares de altruistas están expuestos simétricamente a situaciones altruistas.

Trivers recalca que la discriminación de los tramposos dentro de un grupo es un elemento clave en la evolución del altruismo recíproco. Según el autor hay dos tipos de engaño o formas de hacer trampa, una descarada y otra sutil. La forma descarada consiste en nunca retribuir una acción altruista, haciendo que el altruista asuma todos los costos de la acción, sin ningún beneficio a cambio; este tipo de tramposo será fácilmente identificable y por lo tanto rechazado. El otro tipo de engaño es hacer trampa de forma sutil; esta implica reciprocidad, es decir, el beneficiario de una acción altruista devuelve menos de lo que recibe. Así, el altruista recibe un beneficio de la acción altruista pero no tanto como sucedería en una interacción equitativa, el tramposo sutil se beneficia, a su vez, más de lo que se hubiera beneficiado de la práctica equitativa (Trivers, 1978).

La forma de engaño sutil puede ser adaptativa; sin embargo, la selección favorecerá un sistema psicológico que regule tanto las propias tendencias altruistas y/o tramposas, como la detección de los tramposos. Una vez que las emociones positivas como la amistad, la culpa, el aprecio, entre otras, han evolucionado como elementos que regulan la acción moral, la selección presionará a favor de tramposos que puedan imitar estas emociones para poder influenciar el comportamiento de los altruistas en beneficio propio (Martínez, 2003).

Los actos altruistas deben ser motivados por sentimientos genuinos de cooperación, debido a que un acto altruista carente de tales motivos, es decir, con intenciones egoístas, no genera reciprocidad, al ser juzgado como poco confiable para sustentar una sociedad cooperativa (Martínez, 2003). En definitiva, cooperamos con el otro tomándolo como un fin y no como un medio. Así una sociedad basada en actos genuinamente altruistas garantiza una cohesión firme de la estructura social, lo que beneficia enormemente a cada individuo perteneciente a ella.

#### IV. LA NUEVA TEORÍA ECONÓMICA Y EL PROBLEMA DE LA COOPERACIÓN

##### A. Una mirada a la perspectiva de la economía clásica y neoclásica

Desde la perspectiva económica ortodoxa se ha privilegiado la noción de competencia, que ha sido siempre entendida como una ley natural de las interacciones económicas, y la fuente de este comportamiento es la existencia de recursos limitados (cf. Hirshleifer, 1978). Estas ideas no eran de ninguna manera ajenas al pensamiento económico. De hecho, ya en 1776, con la publicación de la obra de Adam Smith, la idea de la competencia y de sus ventajas inherentes en el contexto económi-

co había sido claramente expuesta. Su noción de la *mano invisible* se convirtió en una de las metáforas explicativas más importantes del pensamiento económico al revelar las ventajas del mercado como regulador del funcionamiento y de la evolución de la sociedad.

La competencia y el libre mercado mostrarían, de acuerdo con Smith, cómo el interés individual, el egoísmo, se transforma en un bienestar general cuando las fuerzas operan libremente (Aktouf, 2001). Así, la cooperación es casi un resultado indirecto de la acción egoísta. El mercado y la institución de la propiedad privada son los dispositivos suficientes para dirigir y motivar esta iniciativa individual. El mercado da toda la información necesaria para la toma de decisiones de los agentes y los precios proveen toda la información que los actores requieren para hacer uso de los recursos. De la operación eficiente del sistema emerge naturalmente el bienestar de todos, de acuerdo con estos planteamientos.

En el contexto del *laissez-faire*, que la economía neoliberal comparte con los postulados de los liberales clásicos, el objeto de estudio central es la competencia y con ella los mercados (cf. Stigler, 1957). El énfasis se dio en diferentes versiones como la competencia perfecta (cf. Robinson, 1934) o la competencia imperfecta (Samuelson y Nordhaus, 2002). En

el contexto económico la competitividad sería ese atributo mágico que permite la supervivencia. El más competitivo es el más apto, y por tanto aquel que merece permanecer en el mercado, salir victorioso.

Todas estas son expresiones que encontramos frecuentemente en la literatura sobre economía internacional y sobre competitividad organizacional. Lo que la biología entendió como evolución en el sentido de Darwin, la economía lo ha entendido como desarrollo. El desarrollo económico tendría entonces como elementos consustanciales la negación que hace el vencedor del vencido, la búsqueda de la quiebra del competidor y su abandono del mercado, o su incorporación a la propia estructura de negocio a partir de las adquisiciones empresariales que en muchos casos se dan en un contexto de gran hostilidad.

Podría decirse entonces que la cooperación no ha tenido un papel importante en el desarrollo de la teoría neoclásica, por el contrario, se ha realizado la visión del “otro” como un adversario, un peligro, y no como un colaborador o un socio que puede participar en el desempeño eficiente de la empresa. Sin embargo, dentro de las políticas económicas de competitividad desarrolladas en la actualidad, es posible encontrar alusiones a esquemas de asociación entre empresarios, a través de esquemas como

las llamadas *cadena productivas*, que se centran específicamente en mecanismos de cooperación vertical.

### B. La teoría de la agencia: cooperación entre el principal y el agente

Existe un conjunto importante de nuevas corrientes económicas que pretenden abordar los problemas económicos desde la perspectiva de la interacción entre los actores como elemento central de la economía. Aunque esta aproximación difiere de las anteriores interpretaciones de la microeconomía sobre el comportamiento de las firmas, se mantiene la idea general de optimizar el aporte del individuo a la organización.

Desde esta aproximación, el concepto central es la *relación de agencia* que Jensen y Meckling (1976) definen como “un contrato por el cual una o más personas (los principales) contratan a otra persona (el agente) para ejecutar en su nombre un servicio cualquiera, ejecución que implica delegar en el agente un cierto poder de decisión”. Dentro de la empresa podemos ver, por ejemplo, cómo en un caso el propietario (principal) delega en el gerente (agente) la responsabilidad de la dirección, pero también es posible entender que el gerente se convierte en principal cuando delega sobre el colaborador una tarea específica.

Maréchal (1999) complementa la definición de Jensen y Meckling indicando que “la noción de relación de agencia es más general y abarca el conjunto de figuras en donde la situación de una persona (el agente) depende de la acción de otro (el principal)”; en ese sentido no necesariamente debe mediar un contrato explícito para que se dé la relación, como es el caso de la delegación que la sociedad hace en el Estado para agenciar aspectos como la educación. La cooperación aquí depende del cumplimiento de las partes con respecto a lo estipulado por el contrato.

La teoría de la agencia hace énfasis en el riesgo moral (Milgrom, 1992) que corren las partes frente al posible incumplimiento de los acuerdos cuando la vigilancia sobre las actividades a realizar se hace difícil. Es aquí en donde juega un papel importante la naturaleza del contrato que une a las partes. Sin embargo, el riesgo moral nunca se suprime totalmente, porque por definición cualquier contrato es incompleto y siempre quedan situaciones posibles que no son contempladas por este. El esquema de la teoría hace énfasis además en la existencia de costos de vigilancia en los que incurre el principal y costos de obligación en los que incurre el agente al realizar la actividad, juntos constituyen lo que la teoría denomina los costos de agencia.

### C. La existencia de la firma, los costos de transacción y los derechos de propiedad

La teoría de los costos de transacción es desarrollada por Williamson (1975), pero tiene un fundamento en la idea planteada por Coase (1937) de que el mercado es primario y la empresa surge como alternativa al mercado. Esta teoría muestra que existen diferentes costos asociados a las transacciones entre actores (Eggertsson, 1990), como por ejemplo los costos de búsqueda de información, de evaluación del poder de negociación, de generación de arreglos contractuales, de supervisión del contrato, de protección de los derechos de propiedad. Estos costos no eran tenidos en cuenta por la economía neoclásica y tampoco por los modelos contables, pero a partir del desarrollo de esta teoría han empezado a ser parte integral de las decisiones gerenciales.

El objeto principal de la propuesta de Williamson es la división del trabajo y la especialización para entender la interacción entre los agentes. Para ello plantea algunas ideas básicas. La primera es que el comportamiento cooperativo no obedece a una lógica altruista sino a una visión oportunista. La segunda idea asume la racionalidad limitada de los agentes, que implica que los contratos entre diferentes actores resultan por definición incompletos, ya que no se pueden prever todas las futuras

contingencias. La naturaleza de las transacciones.

El costo de estas transacciones depende su naturaleza aquellos productos más complejos, generan mayores costos de búsqueda de proveedores, de estimación de criterios de calidad, de elaboración de contratos, etc. De acuerdo con Coase (1937), las empresas existen ya que realizan transacciones de manera más eficiente que el mercado. Se afirma desde esta teoría que los precios no dan información suficiente para los agentes. Entonces, surge la necesidad de que las empresas compartan información sobre planes, calidad, tecnología, ajustes de precio y cantidad, lo cual requiere complejos procesos de coordinación y cooperación. Los comportamientos cooperativos de los actores reducen los costos de transacción relacionados con estas actividades.

Es aquí donde se hace importante para el problema de la cooperación la teoría de los derechos de propiedad, ya que estos delimitan las formas en las cuales es posible dicha coordinación. La capacidad de los individuos para lograr la cooperación depende de cómo definan los derechos de propiedad. Estos tienen que ver con la manera como se producen, distribuyen y apropian los recursos que se generan en la relación. La teoría de los derechos de propiedad entiende que el propietario puede actuar de determinadas maneras sobre aquello

que posee como propiedad y tiene el consentimiento de sus pares para hacerlo (Demsetz, 1972).

La empresa se entiende entonces como una estructura de derechos de propiedad que se define a partir del conjunto de contratos que existen dentro de ella. En ese sentido se entiende por sistema de derechos de propiedad “un método de asignar a individuos particulares la autoridad para seleccionar, con relación a bienes específicos, cualquier uso de un grupo permitido de usos” (Alchain, 1977). De acuerdo con los autores de esta corriente, un sistema adecuado de derechos de propiedad genera una división del trabajo eficiente que aprovecha las ventajas de la especialización (Plan, 2000).

#### D. Las fallas del mercado y los requerimientos para el surgimiento de la cooperación

Se afirma dentro de esta teoría que el mercado presenta fallas que implican la insuficiencia del sistema de precios y, por tanto, la necesidad de la cooperación entre agentes. Dichas fallas son la base para la emergencia de las instituciones, para lograr la adaptación de los agentes dada una división del trabajo:

- Rendimientos crecientes.
- Externalidades.

- Ausencia del mercado.
- Costos de búsqueda.

Según Williamson, existen algunos aspectos indispensables para el surgimiento de procesos cooperativos:

- *El supuesto de racionalidad limitada*: en el cual el objetivo no es maximizar la ganancia (racionalidad substantiva). Se entiende más bien una visión de actores intencionalmente racionales. Recoge entonces la perspectiva de Simon: los seres humanos necesitan cooperar y coordinar para enfrentar la incertidumbre.
- *La orientación del interés propio*: el individuo tiene un interés propio que no obedece a reglas o a normas, sino que tiene un carácter oportunista. El individuo trata de ocultar información y vender información (forma fuerte del oportunismo). No hablamos de un individuo socializado, obediente a las reglas. El agente es un agente oportunista, la cooperación se enfrenta al problema del oportunismo. Esta orientación se opone a dos formas de ver el interés: la de la economía neoclásica (oportunismo semifuerte) y la perspectiva que afirma que el agente persigue el objetivo de empresa, del contrato (forma débil).

- *La caracterización de los mecanismos para evaluar los contratos:* dado que los contratos son por definición incompletos y no permiten prever todas las contingencias, se debe determinar en qué medida se requieren contratos *ex ante* comprensivos y no muy costosos, que permitan salvaguardas para monitorear y controlar el desempeño del proveedor, así como la especificación de cláusulas de renovación y castigo, es decir, medidas de gobierno de la relación.
- *Los atributos de las transacciones económicas:* la cooperación depende también del tipo de activos y surge cuando el artículo implica relación de dependencia entre comprador y vendedor. A diferencia de los bienes estandarizados. La cooperación surge cuando los bienes son especializados y por tanto crea dependencia entre comprador y vendedor. Surge porque ambas invierten en costos altos y requieren formas de gobierno de esta relación.
- *Especificidad de activos:* cuando se tratan activos de altos grados de especificidad se requiere mayor cooperación entre los agentes, dada la complejidad intrínseca de la cadena de valor. Dicha especificidad puede sintetizarse de la siguiente manera:
  - Especificidad de sitio, que implica para la otra empresa establecerse en un lugar determinado para reducir costos de transacción en industrias de logísticas complicadas.
  - Especificaciones concretas, con respecto a materias primas o acoplamiento de procesos en la cadena de valor.
  - Especificidad de activos humanos, cuando las empresas requieren de los clientes o proveedores capacitación y comunicación específica que es fundamental en la relación.
  - Especificidad de activos delicados, cuando el manejo o preservación son elementos decisivos en el proceso.

### E. El gobierno de las relaciones contractuales: asegurando la cooperación de los actores

El mercado no permite establecer estructuras de gobierno que den lugar a la cooperación entre empresas. Su función principal es la de obtener la eficiencia, pero no permite la cooperación y la adaptación. Las empresas, a través de la jerarquía, garantizan cierta capacidad de adaptación, pero en la medida en que está vetada a la autoridad no son tan eficientes como

el mercado. El reto del gobierno —que básicamente busca castigar el oportunismo y premiar la cooperación de las relaciones— es buscar formas que se parezcan al mercado, pero creando mecanismos de adaptación en los que la autoridad y la jerarquía sean parte del proceso. Se trata de crear un sistema de cooperación que conjugue la eficiencia del mercado con la autoridad.

La solución de estos aspectos de gobierno puede remitirse a tres perspectivas del derecho de contratos, cada una de las cuales ofrece salidas para contextos muy específicos. Así, tenemos por ejemplo:

- *Visión del derecho contractual clásico*: supone cierta confianza en el contrato puesto que admite la posibilidad de realización de contratos completos que pueden predecir todas las posibles contingencias, luego no hay lugar al problema de la cooperación. Puede estar presente en escenarios de alta estandarización, pero es poco factible para bienes de mayor complejidad.
- *En el derecho neoclásico*: ya que existen contingencias que no pueden ser previstas, los contratos deben ser regidos por árbitros y deben establecer la función del árbitro para que este dirima los posibles problemas.

- *Enfoque del derecho relacional*: ni los contratos ni los árbitros pueden resolver problemas muy específicos de las empresas. Son las empresas las que pueden dirimir los conflictos suscitados por las contingencias en el desarrollo del contrato. Es la más común en las empresas. Son las propias empresas a partir de la negociación privada quienes establecen la solución al conflicto.

Para Williamson, el reto más importante está no en apostar a las discusiones legales, sino en centrarse en la capacidad de la negociación directa de las empresas. En primer lugar porque su conocimiento es mejor que el de un abogado, y en segundo lugar porque el proceso se realiza más rápido y a menor costo. En ese sentido se debería apostar al derecho contractual relacional privado.

Para crear un sistema de control que nos permita comprar y producir de manera eficiente, Williamson (1975) sostiene que la organización puede evitar los comportamientos oportunistas de los actores y además reducir los costos de transacción a través de un sistema de jerarquías más eficiente. Por ejemplo, la organización permite reducir los costos de información y comunicación a través de la jerarquía, ya que en un conjunto de múltiples actores independientes existirían demasiadas interacciones necesarias para llegar a un acuerdo

sobre una acción a seguir. La figura de empresa o de organización optimiza la decisión al reducir el número de interacciones necesarias por medio de la autoridad.

### F. Síntesis y aportes de las perspectivas económicas contractualistas

En síntesis, puede decirse que el oportunismo surge cuando se dan tres características confluyentes: a) la incertidumbre, b) la existencia de transacciones recurrentes, y c) la especificidad en los bienes transados. Esta incertidumbre da origen a los problemas de gobierno que resulten a través de incentivos y castigos al comportamiento de los actores. A diferencia de la economía neoclásica, en las perspectivas contractualistas no importa la persona, el agente per se, ni si este puede calcular los riesgos. El punto central de la discusión es la transacción, no la decisión.

Se entiende además que no hay una forma universal de gobierno de la relación, hay una específica para cada tipo de transacción. Los dos dilemas principales de las formas de gobierno en la economía son comprar o producir. En últimas, la discusión sobre los mercados o las jerarquías. Si las transacciones se hacen con respecto a bienes o servicios con altos niveles de especificidad, la opción de gobierno más acertada tenderá a la empresa. En el caso de bienes

o servicios de bajos niveles de especificación, es posible y deseable recurrir al mercado, puesto que este será más eficiente.

Los aportes de esta escuela económica permiten entender la cooperación entre las organizaciones desde nuevas perspectivas. Estas teorías muestran cómo las organizaciones pueden entenderse de manera diferente a la postura de la economía neoclásica. Aquí, los actores pueden cooperar en el marco de un conjunto de contratos, relaciones de propiedad o de agencia, y una serie de convenciones que regulan sus comportamientos y que aseguran la estabilidad de la relación en el tiempo, apelando a estrategias complementarias a las del mercado y la competencia. En ese sentido no son teorías que nieguen la aproximación competitiva de la economía, sino que señalan sus límites y presentan los escenarios en los cuales pueden desarrollarse formas cooperativas reguladas.

## V. CONCLUSIONES

A. Uno de los problemas transversales en relación a la filosofía, la psicología y las teorías económicas contemporáneas suscitado por la reflexión realizada en los diferentes apartados, corresponde a la siguiente pregunta: ¿cuál es la naturaleza de los comportamientos de cooperación?

- B. La revisión estrecha realizada en torno a la ética y algunos aspectos filosóficos, da cuenta de la relación que existe entre la noción de la cooperación y el contexto histórico y social en el que se produce, situación similar en las perspectivas económicas.
- C. La tradición racionalista asume que por medio de categorías regulativas, las personas dirigen su voluntad hacia la recta razón o máxima universal. De tal manera que hay principios subyacentes a la naturaleza del hombre, que se relacionan directamente con la manifestación efectiva en la cotidianidad de comportamientos de cooperación y que son orientados por un deber ser y no por la disposición natural hacia la obtención de “recompensas”, por la ejecución de dichos comportamientos.
- D. En la visión darvinista, en la filosofía de la constitución del Estado de Hobbes, así como en la economía clásica (Adam Smith), se sostiene que los comportamientos cooperativos no se producen por el desinterés proporcionado por la recta razón, sino que se han seleccionado para favorecer el bienestar colectivo o individual de las diferentes especies o miembros de las especies. Resalto la expresión de Dawkins, para quién el “altruismo” no es más que un egoísmo disfrazado. Posiciones que contrastan radicalmente con el racionalismo, la visión religiosa e incluso la griega, en las que se asume al individuo humano como “naturalmente” altruista o bondadoso.
- E. El pragmatismo contempla la posibilidad de “construir” o influir en la educación para el establecimiento de prácticas culturales en las que sea posible la cooperación sin condiciones, aspecto que también se puede resaltar en las posturas acerca de las teorías conductuales o cognitivas de la psicología.

## REFERENCIAS

Acktouf, O. (2001), *La administración, entre tradición y renovación*, Cali: Artes Gráficas del Valle.

Alchain, A. (1977), *Economic Forces of Work*, Liberty Press.

Aristóteles (367 a 347 a.C. /2005), *Ética a Nicómaco*, Bogotá: Ediciones Universales.

Aristóteles (367 a 347 a.C. /2007), *Retórica*, Madrid: Alianza.

Bar-Tal, D., Bar-Zohar, Y., Greenberg, M., Hermon, M. (1977), “Reciprocity Behavior in The Relationship Between Donor and Recipient and Between Harm-

- doer and Victim". En: *Sociometry*, 40, 293-298.
- Batson, C. (1992), "Experimental Tests for the Existence of Altruism". En: *Proceedings of the Biennial Meeting of the Philosophy of Science Association*, 2, 69-78.
- Batson, C., Batson, J., Todd, R., Brummett, B., et al. (1995), "Empathy and the Collective Good: Caring for One of the Others in a Social Dilemma". En: *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 619-623.
- Batson, C., Pate, S., Lawless, H., Sparkman, P., Lambers, S., Worman, B. (1979), "Helping under Conditions of Common Threat: Increased 'We-feeling' or Ensuring Reciprocity". En: *Social Psychology Quarterly*, 42, 410-414.
- Bowie, N. (2002), *Ethical Issues in Business: A Philosophical Approach*, United States of America: Prentice Hall.
- Bowles, S., Boyd, R., Ferh, E. y Gintis, H. (2005), *Moral Sentiments and Material Interests: The foundation of Cooperation in Economic Life*, Cambridge, Ma.: The MIT Press.
- Callero, P., Howard, J., Piliavin, J. (1987), "Helping Behavior as Role Behavior: Disclosing Social Structure and History in the Analysis of Prosocial Action". En: *Social Psychology Quarterly*, 50, 247-256.
- Coase, R. (1937), "The Nature of the Firm". En: *Economica*, new series, 4, 16, 386-405.
- Cortina, A. (1995), *Ética civil y religión*, Madrid: PPC.
- Dawkin, R. (1993), *El gen egoísta*, Barcelona: Salvat.
- Demsetz, H. (1972), *Hacia una teoría de los derechos de propiedad*.
- Dovidio, J. y Gaertner, S. (1981), "The Effects of Race, Status, and Ability on Helping Behavior". En: *Social Psychology Quarterly*, 44, 192-203.
- Eggertsson, T. (1990), *Economic Behavior and Institutions*, New York: Cambridge University Press.
- Eisenberg, N. (1982), *The Development of Prosocial Behavior*, United States of America: Academic Press.
- Erikson, E. (1964), *Insight and Responsibility: Lectures on the Ethical Implications of Psychoanalytic Insight*, New York: W.W. Norton.

- Freud, A. (1999), *El yo y los mecanismos de defensa*, Barcelona: Paidós.
- Freud, S. (1917), *The Libido Theory and Narcissism*, standard edition, 16, 412-430.
- Freud, S. (1993), *Obras completas*, Buenos Aires: Orbis.
- Garaigordobil, M. (1995), *Psicología para el desarrollo de la cooperación y de la creatividad*, España: Descleé de Brouwer.
- Guerin, B. (1994), *Analyzing Social Behavior: Behavior Analysis in the Social Sciences*, United States of America: Context Press.
- Hirshleifer, J. (1978), "Competition, Cooperation and Conflict in Economics and Biology". En: *The American Economic Review*, 68, 2.
- Hobbes, T. (1968), *Leviatán*, Puerto Rico: Universidad de Puerto Rico.
- Husserl E., (1986), *Meditaciones cartesianas*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Jensen, M. y Meckling, W. (1976), "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure". En: *Journal Of Financial Economics*.
- Kant, I. (1785/2006), *La metafísica de las costumbres*, Madrid: Alianza.
- Latané, B. y Darley, J. (1968), "Group Inhibition of Bystander Intervention". En: *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 215-221.
- López, F., Apodaka, P., Eceiza, A., Etxebarria, I., Fuentes, M. y Ortiz, M. (1994), *Para comprender la conducta altruista, teoría, investigación e intervención educativa*, España: Verbo Divino.
- Mardones, J.M. (2001), *Filosofía de las ciencias humanas y sociales*, Anthropos: Barcelona.
- Maréchal, J. (1999), *Éléments d'analyse économique de la firme*, Francia: Presses Universitaires de Rennes.
- Martín, J.L. (1989), *Vida y misterio de Jesús de Nazaret*, Salamanca: Sígueme.
- Martínez, M. (2003), "La evolución del altruismo". En: *Revista Colombiana de Filosofía de la Ciencia*, 4, 8, 27-42.
- Marza (2004), *Ética empresarial: del diálogo a la confianza*, Madrid: Trotta.

- Milgrom, P. (1992), *Economics, Organizations and Management*, New Jersey: Prentice Hall.
- Morales, J. (2002), *Psicología social*, Buenos Aires: Pearson Educación.
- Myers, D. (2000), *Psicología social*, Colombia: McGraw-Hill.
- Pearce, P. y Amato, P. (1980), "A Taxonomy of Helping: A Multi-dimensional Scaling Analysis". En: *Social Psychology Quarterly*, 43, 363-371.
- Penner, L., Dovidio, J., Piliavin, J. y Schroeder, D. (2005), "Prosocial Behavior: Multilevel Perspectives". En: *Annual Review of Psychology*, 56, 365-393.
- Peña-Correal, T. (2001), "¿Es el análisis experimental del comportamiento necesariamente skinneriano? (en respuesta a Ballesteros y Sandoval (2000) y a Campo-Delgado (2000))". En: *Suma Psicológica*, 8,2, 285-322.
- Piliavin, J. y Charng, H. (1990), "Altruism: A Review of Recent Theory and Research". En: *Annual Review of Sociology*, 16, 27-65.
- Quiñones, R., Hayes, L. y Hayes, S. (2000), "On the Benefits of Collaboration: Consumer Psychology, Behavioral Economics and Relational Frame Theory". En: *Managerial and Decision Economics*, 21, 159-165.
- Rachlin, H. (2000), *The Science of Self-control*, United States of America: Harvard University Press.
- Ribes, E. (1990), *Psicología general*, México: Trillas.
- Ribes, E. (2001), "Functional Dimensions of Social Behavior: Theoretical Considerations and Some Preliminary Data". En: *Revista Mexicana de Análisis de la Conducta*, 27, 284-305.
- Ribes, E. (2004), "Behavior is Abstraction, not Ostension: Conceptual and Historical Remarks on the Nature of Psychology". En: *Behavior and Philosophy*, 32, 55-68.
- Ribes, E. y López, F. (1985), *Teoría de la conducta: un análisis de campo y paramétrico*, México: Trillas.
- Robinson, Joan (1934), "What is Perfect Competition?" En: *The Quarterly Journal of Economics*, 49, 1, 104-120.
- Rorty (1996), *Objetividad, relativismo y verdad*, Barcelona: Paidós.
- Rosas, A. (2006), "Selección natural y moralidad". En: *Ideas y Valores*, No. 32, diciembre, 53-73.

- Samuelson, P. y Nordhaus, W., *Economía*, 17ª edición, Madrid: McGraw-Hill, Interamericana.
- Seelig, B. y Rosof, L. (2001), "Normal and Pathological Altruism". En: *Journal of the American Psychoanalytic Association*, 49, 3, 933-959.
- Skinner, B. (1965), *Science and Human Behavior*, New York: The Free Press.
- Skinner, B. (1974), *Sobre el conductismo*, España: Planeta-Agostini.
- Skinner, B. (1982), *Reflexiones sobre conductismo y sociedad*, Mexico: Trillas.
- Smith, A. (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, London.
- Stigler, G. (1957), "Perfect Competition, Historically Contemplated". En: *The Journal of Political Economy*, 65, 1, 1-17.
- Sunshine, J. y Taylor, T. (2003), "Moral Solidarity, Identification with the Community, and the Importance of Procedural Justice". En: *Social Psychology Quarterly*, 66, 2, 153-165.
- Trivers, R. (1978), *The Evolution of Reciprocal Altruism*, San Francisco: Readings in Sociobiology.
- Trivers, R. (2006), *Genes in Conflict: The Biology of Selfish Genetic Elements*, Cambridge: Harvard University Press.
- Trull, T. y Phares, E. (2003), *Psicología clínica, conceptos, métodos y aspectos prácticos de la profesión*, México: Thomson.
- Williamson, O. (1975), *Markets and Hierarchies*, New York: Free Press.
- Winnicott, D. (1980), *El niño y el mundo externo*, Buenos Aires: Hormé.
- Zahn-Waxler, C., Radke-Yarrow, M. y King, R. (1979), "Child Rearing and Children's Prosocial Initiations toward Victims of Distress". En: *Child Development*, 50, 319-330.