

ECONOMÍA Y EMPRESAS. UNA VISIÓN DESDE EL PENSAMIENTO COMUNITARISTA¹

PABLO GUERRA²

Resumen

Este artículo propone una nueva perspectiva analítica respecto a la economía y a la empresa, basada en el pensamiento comunitarista y en la economía solidaria. Desde estas perspectivas se propone analizar el sentido y los alcances de la economía así como reflexionar sobre el significado y diversidad de racionalidades de las empresas. La primera reflexión refiere a un debate epistemológico y a la necesidad de reubicar a la ciencia económica más allá de las dimensiones crematísticas. La segunda reflexión, sobre las empresas, se comprenderá clave para avanzar en una propuesta de economía pluralista que deberá profundizar mayores grados de justicia y democracia, reconociendo la relevancia del trabajo humano y la solidaridad como factores organizadores y no como meros factores contratados por el capital.

El artículo se divide en las siguientes partes:

Una introducción al pensamiento comunitarista y a la socioeconomía;

Sobre el alcance de la economía: hacia una economía humana y solidaria;

Sobre el concepto de empresas: comprensión de un mercado determinado integrado por numerosas lógicas, instrumentos y racionalidades.

Palabras claves

Solidaridad, Empresas, Economía Plural, Comunitarismo

Recibido: 7 de abril de 2010

Aceptado: 15 de junio de 2010

¹ Artículo basado en ponencia registrada en las II Jornadas Administración para el Desarrollo, Universidad de Entre Ríos, Paraná – Argentina, 16 y 17 de Abril de 2010.

² Uruguayo. Sociólogo. Profesor en la Universidad de la República. Investigador en economías solidarias. Integrante del Equipo Coordinador de la Asociación Iberoamericana de Comunitaristas (AIC). E-mail: profecosol@yahoo.com

Summary

This article proposes a new analytical perspective with respect to the economy and to the enterprise, cradle in the comunitarism thought and in the solidarity economy thought. From these perspectives analyze the sense and the reaches of the economy as well as to reflect on the meaning and diversity of rationalities of the enterprises. The first reflection refers to an epistemologic debate and the necessity to relocate to economic science beyond the crematistics dimensions. The second reflection, on the companies, propose advance in a proposal of pluralist economy to major degrees of justice and democracy, recognizing the relevance of the human work and solidarity like organizing factors and not like mere factors contracted by the capital.

The article is divided in the following parts:

- a) An introduction to the comunitarism thought and the socioeconomics thought;
- b) On the reach of the economy: towards a human and solidarity economy;
- c) On the concept of enterprises: understanding of a certain market integrated by numerous logics, instruments and rationalities.

Key words

Solidarity, Enterrpises, Plural Economy, Comunitarism

1. El comunitarismo

El título de nuestro artículo incluye la aclaración que analizaremos a la economía y a las empresas desde “una visión comunitarista”. Valgan en tal sentido dos precisiones. En primer lugar, la nuestra no es “la visión” comunitarista sobre las referidas temáticas, esto pues el comunitarismo como cualquier corriente de ideas contemporáneas con cierta densidad de elaboración, reúne no solo a un conjunto diverso de autores sino además, como es comprensible, a un conjunto de idearios, análisis y sentencias que muchas veces no coinciden del todo aunque lógicamente guardan entre sí cierta identidad. En se-

gundo lugar precisemos de qué hablamos cuando nos referimos al pensamiento comunitario. Las identidades de cualquier movimiento intelectual se construyen tanto desde la negativa como desde los atributos en positivo. Desde el primer punto de vista el comunitarismo puede definirse como un cuerpo de ideas crítico al pensamiento individualista, a la racionalidad utilitarista y a los componentes liberales de la economía. Hemos dado un primer paso para la comprensión de nuestro enfoque, sin embargo no es suficiente: son numerosas las corrientes ideológicas y científicas opuestas al liberalismo individualista, de lo que se deduce la necesidad de incorporar una identidad en términos positivos.

Quisiera en tal sentido manejarme en términos de historia de las ideas. En ese sentido destaco tres etapas del pensamiento comunitarista: el comunitarismo del Siglo XIX, el comunitarismo de mediados del Siglo XX, y el comunitarismo contemporáneo.

La primer oleada comunitarista surge en el contexto de crisis provocada por la Revolución Industrial. Eran los tiempos de la “dislocación catastrófica” (Polanyi) que provocaría la denominada “cuestión social” ante el considerable avance del pauperismo y explotación de las clases trabajadoras.

Es en este contexto que nace el pensamiento comunitarista del Siglo XIX. Lo hace, en el marco del nacimiento de las principales ideologías que dominarán luego la escena del Siglo XX, y en el marco también de las primeras elaboraciones de las ciencias sociales. Justamente el comunitarismo se caracterizará desde entonces por permitirse la confluencia de las ciencias positivas, del pensamiento filosófico, así como del discurso ideológico. Es en ese sentido, que la comunidad a veces refiere a un dato de la realidad, otras veces a un sujeto añorado, algunas más a un modelo proyectado. La propia sociología del Siglo XIX y Siglo XX deambulará entre unas y otras referencias sobre el concepto.

¿Cuáles eran las principales banderas del comunitarismo del Siglo XIX y donde se encontraban? De manera muy rápida digamos que las principales banderas eran las de la oposición al paradigma individualista y materialista que fomentaba una sociedad fría, con escasos vínculos solidarios. De hecho, buena parte del análisis sociológico de fines del

Siglo XIX y principios del XX hacía hincapié en el pasaje de un modelo comunitario a otro más individualista (Tönnies), o para decirlo en clave durkheimiana, de una solidaridad mecánica a otra orgánica. En el plano más ideológico cabe mencionar la importancia que tuvo el variopinto socialismo utópico así como el pensamiento libertario y cooperativo en estas materias, tan interesados en la reflexión teórica como en la puesta en práctica de numerosas experiencias de carácter comunitario. Figuras como Buchez, o el propio Owen podrían resultar ilustrativas de estas corrientes.

La segunda oleada del pensamiento comunitario vuelve a la escena con autores de la talla de Buber, Maritain y Mounier, entre otros, a mediados del Siglo XX. La clave para comprender el pensamiento comunitario aquí, es la necesidad de pensar en paradigmas alternativos a los hegemónicos entonces, tratando de superar, por ejemplo, los totalitarismos de derechas e izquierdas, así como el modelo liberal – capitalista, componentes de lo que Mounier calificaba entonces un verdadero “desorden establecido”. Justamente el fundador de *Esprit* señalaría que la despersonalización del mundo moderno y la decadencia de la idea comunitaria conducían a una “sociedad sin rostro”, de puras masas, donde el prójimo se aleja y “no quedan más que semejantes que no se miran”³. Maritain, por su lado, buscando la mejor síntesis posible entre la libertad y la justicia social, condenaría tanto las salidas del comunismo totalitario como del individualismo burgués, con sus “crisis de moralidad” así como sus “desastrosos espasmos de la economía liberal y capitalista”. Martin Buber, desde su humanismo hebreo, por su parte, velará no solo por la construcción de una filosofía personalista (relación *yo – tú*), sino además por su vivencia práctica por medio de los populares *kibbutzim* de Israel, uno de los casos de economía comunitaria más impresionantes del Siglo XX.

La tercera oleada del pensamiento comunitario, por su parte, es la que estrictamente llamamos comunitarismo contemporáneo.

Un primer emergente del comunitarismo contemporáneo, tuvo lugar fundamentalmente luego de la publicación por parte de John Rawls de su obra máxima, *Teoría de la Justicia* (1971). Desde entonces, las po-

³ Cfr. Mounier, Emmanuel: *Manifeste au Service du Personnalisme*, París, Ed. Du Seuil, 1961.

siciones comienzan a dividir aguas entre liberales y comunitaristas, donde destacan figuras de la talla de Buchanan, Friedman, o Nozick entre los primeros; Dworkin en posiciones más mesuradas; o MacIntyre, Walzer⁴, Sander y Taylor entre los segundos. Algunos de los aspectos compartidos por estos comunitaristas en oposición a los filósofos liberales, tienen que ver con aspectos tales como la importancia de los valores sociales para la construcción de determinada concepción de bien; la importancia de las diversas comunidades que integramos a la hora de generarnos identidad y socialización; la concepción de la política más allá de mero espacio contractualista para garantizar los derechos individuales; la importancia de pensar qué es una buena sociedad y cómo se llega a ella más allá del subjetivismo individualista, así como el papel que le corresponde a las comunidades y al Estado en tal sentido. Es un debate típico de filosofía política, cuyos alcances tuvieron poco eco en las agendas latinoamericanas.

Un segundo emergente del comunitarismo contemporáneo surge, mientras tanto, desde concepciones más vinculadas a las ciencias sociales (sociología, ciencias políticas y economía preferentemente). Se trata de la obra desarrollada fundamentalmente por el sociólogo Amitai Etzioni, especialmente preocupado desde los años ochenta por la fuerte ofensiva del individualismo a partir del Gobierno de Reagan en los EUA, tanto en los planos sociales y culturales como en el plano económico. La ausencia de valores en los discursos y en la práctica de la economía, por ejemplo, era un mal que envolvía incluso a las perspectivas más “progresistas de la época”. Cuenta nuestro autor, que con ocasión del dictado de unas clases en la Universidad de Harvard, los hombres de negocios le pedían por favor que no les hablara ni de la familia ni de la moral, pues estas cosas más valía desconocerlas que manejarlas en el mundo de la economía, donde el único valor que debería existir es el de dejar actuar en el marco de la

⁴ Sin embargo otros autores como Naval o Ruiz San Román son más cautos en cuanto incluir a Walzer en esta lista. Cfr. *NAVAL, Concepción (2000, 2ª edición corregida) Educar ciudadanos: la polémica liberal comunitarista en educación, Eunsa, Pamplona, p. 16; RUIZ SAN ROMAN, José (s/f) “A modo de presentación. Desde la sociología de las organizaciones hasta la socioeconomía y el comunitarismo” en www.comunitarismo.info, censado en Febrero de 2010.*

más absoluta libertad. Sucesos como esos, le llevan a conformar junto a muchos otros académicos, una Plataforma Comunitaria en 1990 y a partir de entonces algunas redes académicas.

La necesidad de *inculturar* estos asuntos en términos iberoamericanos lleva a que en 2003 constituyéramos una Asociación Iberoamericana de Comunitaristas (AIC), cuya primera coordinación recayó en el Prof. José Pérez Adán, la Prof. Alicia Ocampo y un servidor.

El máximo desafío desde estas vertientes es poder generar un diálogo acerca de qué entendemos por una buena sociedad y cuáles deben ser las condiciones para avanzar hacia ella. Como se comprenderá, en los temas que trataremos (economía y empresa) surgen interesantes reflexiones y debates. ¿Qué tipo de economía necesita una buena sociedad? ¿hay algún formato de empresa más virtuoso que otro? ¿cuál es el rol del mercado, del estado y del tercer sector? ¿debería la ética decir algo en el discurso y en las prácticas de la economía? ¿cuánta libertad y cuánta regulación deben existir en nuestros mercados? ¿es tolerable la injusticia? ¿es tolerable la depredación del medio ambiente? Más allá de las respuestas, el comunitarismo da un primer paso planteando estas preguntas posibilitando que estos temas formen parte de nuestras agendas y de la reflexión de todos los actores, incluyendo obviamente a la academia y las Universidades.

2. Sobre el alcance de la economía

El debate acerca del recorte de lo económico juega aquí un rol relevante. Mientras que el grueso de la academia prefiere partir de la definición clásica de Lionel Robbins, desde las posiciones alternativas asoman como especialmente fermentales las elaboraciones de Karl Polanyi, quien distingue entre la concepción formalista (fuertemente asociada a la teoría de la acción racional) y la concepción sustantivista.

La primera de ellas, de la mano de los autores neoclásicos, se asocia al papel fundamental que adquiere el mercado como mecanismo idóneo para garantizar la óptima interrelación entre actores que persiguen distintos comportamientos racionales. Esta concepción termina por totalizar al mercado, las relaciones de compra – venta (intercambios) y el atomismo social. Los seguidores de la teoría de la elección ra-

cional heredera de Robbins, mientras tanto, contribuyen a cierto imperialismo económico en tanto pretenden explicar todo comportamiento social mediante matemáticas y cálculos de costos – beneficios. La obra de Becker es paradigmática en ese sentido⁵.

La segunda de ellas define lo económico desde una visión más aristotélica, como proceso humano orientado a la satisfacción de necesidades. Aquí destacan otras relaciones económicas diferentes y anteriores a las relaciones mercantiles (de intercambios), como es el caso de la reciprocidad y la redistribución. En consonancia con estas elaboraciones, otros autores como Perroux, Mauss, Boulding, Samuelson, Etzioni, Zamagni o Razeto, insisten en integrar al campo económico relaciones y comportamientos cuyas características y racionalidades se distinguen de aquel derivado del mal llamado *homo oeconomicus*⁶.

Nótese que hasta ahora hemos asociado al mercado con la relación de intercambios, sin embargo es tiempo de complejizar este vínculo. Este no es un dato menor para el análisis de lo económico. Nuevamente aquí recurrimos a Polanyi, quien distingue entre el mercado como lugar físico y el mercado como sistema económico⁷. Lo característico de este último desde el punto de vista estrictamente técnico es que los precios de los bienes se resuelven por la ley de oferta y demanda. Desde un punto de vista más amplio, sin embargo, lo fundamental del mercado como sistema, es que dispara el motivo de ganancia de tal manera que la economía de mercado necesitará de una sociedad de mercado, o dicho de otra manera, con valores estrictamente individualistas que terminan por dejar en el pasado el modelo de una economía anclada (embedded) en valores sociales (o economía moral de la multitud al decir de Thompson). Ahora bien, la clasificación de Polanyi abre la posibilidad de entender al mercado también como un espacio de confluencia de distintas racionalidades y actores. Es así que comprendemos entonces la importancia del “mer-

⁵ Becker extiende el campo de la economía a los mismísimos comportamientos familiares, asumiendo que los hijos, la salud o el altruismo, por ejemplo, pueden ser considerados mercancía. Cfr. Becker, Gary: *Tratado sobre la familia*, Madrid, Alianza, 1987, p. 22-23.

⁶ Desde nuestra óptica, todos somos *homos oeconomicus*, lo que no significa como se comprenderá, que todos nos comportemos de manera fría, calculadora y egoísta.

⁷ Cfr. Polanyi, Karl: *La Gran Transformación*, México, Ed JP, 2000, p. 89-90.

cado determinado” al que hacía referencia Antonio Gramsci. Bajo esta concepción, en el mercado no solo circulan mercancías que se compran y venden a precios fijados por ley de oferta y demanda⁸. También circulan bienes a precios subsidiados, precios reglamentados por el Estado, o precios establecidos de acuerdo a determinadas valoraciones éticas, como ocurre con frecuencia en el marco del comercio justo. Este mismo mercado, por otra parte está influido por comportamientos económicos ajenos a los patrones del intercambio: donaciones, bienes que circulan por reciprocidad, trabajos voluntarios, “gauchadas”, como ejemplos de comportamientos solidarios eminentemente económicos⁹, a lo que se suman bienes robados, mercancías ilegales o comportamientos inmorales como ejemplos de acciones económicas ajenas al paradigma de sistema de mercado aunque ajenas también al paradigma de la solidaridad económica. Dicho de otra manera, el estudio plural de los mercados nos permite comprender la existencia de una multitud de experiencias microeconómicas caracterizadas por diferentes modos de organizar sus factores productivos así como asignar y distribuir sus recursos. A manera de simplificar los impactos de estas múltiples realidades microeconómicas actuando en los mercados, es que varios analistas y teóricos proponen una mirada sectorial, distinguiendo tres grandes componentes: un sector capitalista, un sector estatal y un sector solidario.

Mientras tanto, cuando ponemos acento en la visión sustantivista y en la satisfacción de necesidades humanas (la búsqueda de una “vida buena” o “sumak kawsay” parecería ser hoy una mejor definición), descubrimos que la economía abre sus puertas a otros principios más allá de los de la ganancia e intercambio instrumental. Desde este punto de vista la gratuidad, la reciprocidad, la solidaridad y la confianza pasan a ser concebidos como parte del campo económico (no necesariamente mercantil, pues el mercado necesita de la transacción). Asimismo, no todo acto tendiente a satisfacer necesidades humanas es un acto eco-

⁸ La propia Ley de Oferta y Demanda carece de suficiente sustento como Ley económica. Un interesante análisis al respecto puede verse en Kozy, John: “El error de la oferta y la demanda”, Global Research, 2009. www.globalresearch.ca/

⁹ Desde este punto de vista es que se comprende la noción de Razeto sobre el “mercado democrático”. Cfr. Razeto, Luis: *Economía de la Solidaridad y Mercado Democrático*, Santiago, PET, 1988

nómico, para que ello ocurra deben darse al menos dos condicionantes: cierta dosis de gasto de energía exigida para obtener el satisfactor deseado y cierto ordenamiento consciente o adecuación de medios a fines.

Dos nociones destacan en la construcción del espacio de lo económico desde este punto de vista: las necesidades y los recursos. Nótese cómo, para los tiempos que corren, surge como unos de los principales desafíos de la economía, analizar *cuáles son las necesidades humanas que debemos privilegiar* como proyecto social y cuál *el uso alternativo de los recursos* para darles cuenta. En el campo de las actuales “opciones económicas” el proyecto de una economía solidaria asoma como especialmente esperanzador frente a las propuestas económicas del modelo consumista, individualista y excluyente que predomina en nuestros mercados¹⁰.

3. Sobre el concepto de empresa

Tanto las ciencias económicas tradicionales como la sociología de las organizaciones suelen partir de un concepto sesgado de la realidad empresarial. Desde el enfoque organizacional se denomina habitualmente empresa a una organización compleja que tiene como objetivo la maximización de utilidades y que se estructura verticalmente en torno a dos grupos: un grupo llamado superior, que es el que toma las decisiones, y un grupo inferior que es el que recibe las órdenes, de tal manera que la única posibilidad de colaboración reside en el cálculo racional que hace el segundo para aceptar la propuesta de incentivo económico que hace el primero, básicamente bajo la fórmula de un contrato salarial.

La teoría económica convencional, por su lado, suele distinguir en el mercado dos grandes agentes: por un lado las empresas (que producen) y por otro lado las familias (que consumen). Las empresas a su

¹⁰ En América Latina, la reciente Constitución de Ecuador (2008) parecería ser la más identificada con estos planteos. Declara el “derecho del buen vivir”, promueve el “desarrollo equitativo y solidario”, reconoce los derechos de las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades así como sus responsabilidades, garantiza las diversas formas de propiedad, promueve el uso de energías alternativas y la soberanía alimentaria, y define al sistema económico como “social y solidario”.

vez se definen básicamente como unidades de capital que contratan trabajo y otros factores productivos, para generar mercancías con ánimo de maximizar sus utilidades.

En realidad, no todas las empresas se comportan de acuerdo a las definiciones más clásicas. A saber: no todas las empresas tienen grupos inferiores y grupos superiores, no todas se estructuran verticalmente, no todas basan la motivación para colaborar por parte de sus trabajadores en el salario, no todas generan mercancías, no todas lo hacen con ánimo de lucro, no todas persiguen la maximización de sus utilidades. Desde un punto de vista más amplio, ni todas las empresas son meramente productivas, ni todas las familias son meramente consumidoras.

Es así entonces que debemos privilegiar una teoría empresarial que dé cuenta de la diversidad de nuestros mercados determinados.

Desde nuestra visión, **una empresa es una unidad integrada de funciones que utiliza determinada combinación de factores para producir de manera racional un bien o servicio**. Por ahora contentémonos con esta definición lo bastante amplia como para incluir diferentes tipos de empresas. Luego veremos cómo cada subtipo incluye otras características que les son fundamentales.

De acuerdo a nuestra concepción de tres grandes sectores de la economía, podemos distinguir en primer término a las empresas capitalistas, de las empresas públicas, y las empresas solidarias. Cuando las ciencias económicas y los estudios organizacionales definen a las empresas, por lo general, están haciendo referencia a las empresas capitalistas, pero nos deja sin mayores elementos para comprender cabalmente a las empresas públicas y a las empresas del sector solidario.

Una correcta teorización sobre el concepto de empresas debe incluir al menos el análisis de cómo la combinación de los factores productivos da lugar a distintas posibilidades empresariales, cómo operan los mecanismos de distribución, y cómo el tipo de objetivo también va configurando distintas realidades microeconómicas.

a) Respecto a la combinación de los factores productivos

Los Manuales de Economía suelen distinguir dos principales factores de producción, o elementos intervinientes para la generación de ri-

queza: capital y trabajo. Con el naciente capitalismo la teoría abunda en detalles acerca de las características de la empresa, considerando al capital como factor organizador¹¹ y al trabajo como factor contratado por el capital, y por lo tanto subordinado a sus intereses. Un nuevo paso en la elaboración teórica sobre la empresa de capitales se da con las posturas de Marx y Engels, que al analizar el proceso de valorización en el Modo Capitalista señalan lo que a su parecer configura el punto de partida del socialismo científico: el capital al contratar trabajo para la generación de mercancías produce una plusvalía, esto es, un valor mayor al valor de cambio que aporta el trabajo en el proceso productivo, interpretado desde entonces como explotación del propietario de los medios de producción hacia el vendedor de la fuerza de trabajo. No analizaremos aquí las debilidades de esta perspectiva¹². Solo acotemos que en el mejor de los casos, describe las características de un tipo de empresa: la empresa capitalista.

Efectivamente una empresa capitalista, desde estas posiciones, se caracteriza por partir de un capital y contratar otros factores productivos, con el propósito de ampliar el capital original (la clásica fórmula $K - T - K +$ lo sintetiza claramente).

Desde nuestro marco teórico, proponemos complejizar el número de factores productivos (incluyendo además de capital y trabajo, la tecnología, gestión, infraestructura, y factor C o solidaridad convertida en factor económico)¹³. A su vez, como señala Razeto, es posible identificar diferentes posibles tipos de empresa según cuál fuera el factor organizador. En tal sentido, así como existen empresas de capital, también existen empresas de trabajadores, empresas solidarias, empresas de gestión pública, etc.

En una empresa de trabajadores, por ejemplo, el factor organizador pasa a ser el trabajo, que seguramente necesitará contratar capital para ampliar el trabajo original (la fórmula simplificada aquí sería $T - K -$

¹¹ Cfr. Razeto, Luis: *Creación de empresas asociativas y solidarias*, Santiago, UVirtual, 2008, p. 13.

¹² Al respecto Cfr. Guerra, Pablo: *Sociología del Trabajo*, Montevideo, FCU, 1998.

¹³ Nuestro marco teórico es desarrollado en Guerra, Pablo: *Socioeconomía de la Solidaridad*, Montevideo, Nordan, 2000, y bebe de las fuentes fundamentalmente de Polanyi y Razeto.

T+). Es el caso de las empresas de trabajo autónomo así como las cooperativas de trabajadores.

b) Respecto a la forma en que circulan los bienes

Desde este punto de vista asoma como categoría analítica fundamental el concepto de relaciones económicas, esto es, “cualquier acto o proceso a través del cual se verifica una transferencia o un flujo de bienes, entre personas, grupos u organizaciones determinadas, las que en tal relación se manifiestan como sujetos de actividad económica”¹⁴. Desde este punto de vista corresponde distinguir distintos tipos de bienes así como distintos tipos de sujetos participando de la economía. Una buena teoría en esta materia es necesaria para seguir comprendiendo las distintas racionalidades operando en las diferentes clases de empresas.

Internamente las empresas de capital se basan en las relaciones de intercambio, pagando a cada factor económico según su productividad o negociando el pago según la correlación de fuerzas en el marco del sistema de relaciones laborales que impere en cada contexto. Las empresas de trabajadores y empresas solidarias, mientras tanto, aplican otras relaciones económicas para remunerar el trabajo. En las relaciones de cooperación, por ejemplo, se observa un flujo de trabajo de los socios hacia la cooperativa y de ésta hacia los socios mediante el reparto de los excedentes, en conformidad con procedimientos decididos colectiva y democráticamente. En algunas empresas comunitarias, mientras tanto, se aplican conceptos como el de remuneración según las necesidades¹⁵.

Externamente, una parte de las empresas producen mercancías, y por lo tanto dirigirán esos bienes y servicios al mercado, primando las relaciones de intercambio. Otras unidades empresariales, sin embargo, no producen mercancías, sino bienes o servicios que no pretenden ser tranzados en el mercado, sino satisfacer necesidades humanas mediante relaciones de reciprocidad, donación, etc. (es el caso de empresas del llamado tercer sector no comercial). A medio camino en-

¹⁴ Cfr. Razeto, Luis (1988): *op. Cit.*, p. 243 y ss

¹⁵ Los kibbutzim por ejemplo nacieron aplicando la fórmula divulgada por Marx, “de cada quien según su capacidad, a cada quien según su necesidad”.

contramos empresas que producen bienes y servicios con destino al mercado, pero cuyos precios se encuentran subsidiados por razones o argumentos de carácter social (es el caso de algunas empresas estatales, o de servicios sociales).

c) Respecto a los objetivos perseguidos

Los Manuales de Derecho Comercial, al menos hasta hace un tiempo, distinguían entre empresas que persiguen ánimo de lucro y empresas que no persiguen ánimo de lucro, a tal punto de son numerosas las legislaciones que continúan esta tradición.

A mi criterio, estas clasificaciones son confusas y para nada fundamentales en la identidad de los distintos sectores de la economía.

Lo de confuso viene en dos sentidos: en primer lugar es confuso el término “ánimo” y en segundo lugar es confuso el término “lucro”. ¿Es el lucro la ganancia, la utilidad o el beneficio? ¿O más bien es la forma en cómo distribuyo esos conceptos al interior de las organizaciones? Me ahorro las respuestas a estas preguntas pues la doctrina a nivel comparado jamás llegó a una conclusión satisfactoria. En todo caso el mismo concepto de lucro aparece en el imaginario como algo despectivo cuando no perverso, lo que en definitiva termina sumando complejidad e inoperancia. Pero por otro lado el concepto del “ánimo” se vuelve discutible. ¿Es posible una empresa que no tenga “ánimo de lucro” pero lucre? Increíblemente eso ocurre y por lo tanto devalúa y desdibuja la importancia del concepto.

A nuestro criterio, cualquier empresa se caracteriza por hacer un uso racional de sus medios para alcanzar beneficios y utilidades. A partir de esta sentencia podemos decir que luego, existen empresas que persiguen distintos tipos de beneficios y reparten con distinto criterio las utilidades, además de organizar racionalmente de forma distinta los factores. Solo comprendiendo estas lógicas podremos dar cuenta de la identidad de cada sector así como de los múltiples tipos de empresas.

Entenderemos por **ganancias** el resultado económico obtenido entre los ingresos generados y los costos incluida la estimación del factor organizador; por **utilidades** al conjunto de beneficios, sean monetarios o no; y por **excedentes** la diferencia entre los ingresos totales de la empresa y el pago a factores externos.

Nótese cómo en este sentido, **lo medular de una empresa solidaria no es que no pretenda perseguir utilidades o beneficios, sino que éstos en caso de darse no retribuirán al capital, sino al factor organizador que en este caso es el trabajo o el factor C¹⁶.** Por lo demás, caracteriza a la economía solidaria, al menos en teoría, que esos beneficios o utilidades se persiguen en el marco de una serie de principios y valores como es el caso de la participación democrática, la sustentabilidad, la justicia, la cooperación, etc

Llegado a este punto podemos decir que hay empresas (por lo general de grandes capitales) que solo operan en el mercado persiguiendo la maximización de sus ganancias, incluso sin importarles el rubro o región en la que invierten. El caso más notable en los últimos años ha sido la irrupción de los llamados *private equities*. En el otro extremo hay empresas solidarias que buscan la eficiencia para perseguir fines sociales, donde los sujetos “beneficiarios” son externos a estas organizaciones y los miembros “internos” están fuertemente motivados en la persecución de esos fines. Más emparentadas a éstas que a las primeras, existen otros formatos solidarios que buscan utilidades para satisfacer las necesidades de sus propios miembros sin desatender sus dimensiones comunitarias.

Incluso, conforme avanza cierta conciencia social y ambiental, son numerosos los grupos humanos que constituyen unidades económicas dispuestas a mostrar cómo “otra economía es posible”, o sea, cómo se puede ser eficiente y al mismo tiempo cuidar el medio ambiente, crear productos saludables, o sistemas de finanzas solidarios, comercio justo, etc.

También en las formas concretas de organizar el trabajo y la gestión es posible destacar distintos tipos empresariales. Es así por ejemplo, que las empresas del trabajo solidario rara vez incluyen un grupo superior y otro inferior. Por lo general, son los propios trabajadores quienes autogestionan todas las funciones, distribuyéndose los roles de manera democrática. Raramente construyen relaciones piramidales. Por lo general predomina un estilo gerencial democrático en la toma de decisiones, lo que a su vez legitima socialmente la cons-

¹⁶ Al respecto Cfr. Razeto, Luis (1988).: *Op. Cit*, Cap. 2.

trucción de distintos grados de jerarquía, sobre todo en organizaciones complejas. El factor organizador suele ser el factor C o el trabajo, y no el capital, que pasa a ser en los hechos uno de los tantos factores subordinados. Las relaciones económicas que priman a su interior son las de cooperación, ayuda mutua y reciprocidad. Las relaciones de intercambio suelen ser aplicadas en su vinculación con el resto del sistema (por ejemplo, vendiendo su producción en el mercado). Sin embargo, el sector solidario también está integrado por empresas que no privilegian el intercambio a la hora de colocar sus bienes y servicios en el mercado.

Quisiera señalar sin embargo, que los mercados determinados no solo exponen los diferentes tipos de empresas posibles, sino que también contribuyen a que las particularidades de cada una de ellas terminen afectando mayor o menormente a las otras, hasta ir generando verdaderos sincretismos microeconómicos. Algunos autores se refieren a la presencia de indicadores de hibridación en nuestra economía.¹⁷

Justamente entiendo a la RSE como un típico fenómeno de la hibridación en los mercados. En este sentido, nuestro argumento es que el sector capitalista a diferencia del sector solidario de la economía no incorpora naturalmente esta idea sino que llega a ella producto de una evolución que obviamente es bienvenida y demuestra en definitiva cómo la solidaridad puede estar presente en muchas prácticas de nuestros mercados determinados independientemente que solo en un sector (sector solidario) esa solidaridad se vuelve argumento central para su específica racionalidad. Digamos en este sentido además, que dentro del sector capitalista se ha discutido mucho acerca de si las empresas debían comportarse o no de manera responsable. Allí están por ejemplo los argumentos de Milton Friedmann para quien la empresa solo debe tratar de garantizarle a sus dueños la mayor rentabi-

¹⁷ Etzioni le llama “el arte de la combinación”: “Los bienes sociales se consiguen habitualmente mediante híbridos en los que dos o tres sectores aparecen juntos, creando organizaciones superiores a las que surgen de la actuación de un solo sector en solitario”. Cfr. Etzioni, Amitai: *La Tercera Vía hacia una buena sociedad. Propuestas desde el comunitarismo*, Madrid, Trotta, 2000, p. 88.

lidad posible, siempre dentro del marco legal. Finalmente digamos que en la actualidad las empresas del sector estatal están también incorporando esta mirada.

Entendemos a la RSE como una práctica de estrategia empresarial que claramente debe diferenciarse de las distintas expresiones del denominado marketing social¹⁸. En este sentido, debemos alertar sobre ciertas conductas empresariales que lo único que persiguen por este medio es blanquear su imagen pública o incluso más: perseguir un lucro por este medio. A manera de anécdota les cuento que en un seminario sobre estas temáticas, los consultores a cargo de presentar la RSE hacían hincapié en que “comportarse responsablemente es redituable”. Si bien ese puede ser un argumento para que muchos empresarios opten por trabajar en estas materias, estamos convencidos que el empresario debe ser responsable socialmente porque esa es su obligación moral y no porque la responsabilidad social pague. De lo contrario nuevamente el utilitarismo estaría ganando esta batalla¹⁹.

¹⁸ Recordemos que el enfoque del marketing social busca generar retornos a las empresas.

¹⁹ Ante la pregunta de porqué las empresas deberían aplicar prácticas socialmente responsables, Erwin Hahn, director ejecutivo de Forum Empresa, red que integra a numerosas organizaciones del continente, responde: “El comportamiento ético y socialmente responsable de las empresas es un argumento de gran peso comercial. En Europa no basta con tener un producto de calidad, a buen precio y abastecido en una góndola. Los consumidores europeos están considerando factores decisivos para la compra cosas como la forma en que fue elaborado el producto, si la empresa genera las condiciones que garantizan buenos ambientes laborales y se compromete con procesos limpios que no perjudiquen el entorno. Y los clientes están dispuestos a pagar más por este tipo de productos. El compromiso con la gestión humana y las condiciones de los trabajadores tiene un impacto directo sobre la productividad de la empresa y, por ende, sobre su competitividad. Es más, el desempeño socialmente responsable afecta de manera positiva en los resultados financieros de una empresa. El Dow Jones Sustainable Index ha tenido un crecimiento de 180% desde 1993 frente al 125% del Dow Jones Global Index, durante el mismo período”. Recuperado en Marzo de 2008 en http://www.dinero.com/wf_InfoArticulo.aspx?IdArt=96. Nótese la ausencia de argumentos éticos. Parecería ser que si lo socialmente responsable no rindiera económicamente, entonces no habría porqué comportarse de esa manera.

CONCLUYENDO

Es una buena noticia saber en tiempos de crisis, que no todos los agentes económicos se comportan de la misma manera, y por lo tanto, destacar que no todos los agentes económicos son culpables de lo que está sucediendo.

La última crisis económica, que actualmente sigue operando con fuerza, fue leída por múltiples actores sociales y económicos, como la lógica caída de un capitalismo falto de límites, de regulaciones y de ética. Un capitalismo compuesto por lo tanto por empresas aprovechadas de la desregulación y animadas por ese ímpetu de voracidad tan alentado por el neoliberalismo.

Sin embargo esa cultura individualista, egoísta, calculadora y alejada de las virtudes públicas, no lo invade todo. La economía y los mercados también saben de comportamientos virtuosos, de relaciones afectuosas, de respeto e incluso de altruismo. Saben de distintos tipos de empresas.

El rol de la investigación y de la academia es de fundamental importancia para el reconocimiento de una economía plural. Debemos desterrar las visiones simplistas que elaboran teoría a partir de un tipo determinado de comportamiento que se pretende universal. Reconociendo la pluralidad estaremos en condiciones de observar mejor y por lo tanto de proponer en base a la realidad, aquellas propuestas que mejor se acomodan a nuestras visiones y sueños.

La socioeconomía, el comunitarismo, la economía solidaria y tantas otras vertientes fecundas proponen una mirada alternativa a aquellas que predominaron tanto tiempo. Se esfuerzan por complejizar cualquier definición simplista de las empresas²⁰, por descartar el enfoque centrado meramente en las racionalidades utilitarias²¹, por incluir una mirada plural de la economía²².

²⁰ Véase por ejemplo Pérez Adán, José: *Sociología*, Madrid, Ediciones Internacionales Universitarias, 2006.

²¹ Véase por ejemplo Etzioni, Amitai: *The Moral Dimension. Toward a New Economics*, New York, 1988.

²² Véase por ejemplo, Laville, Jean Louis – García Jordi: *Crisis capitalista y economía solidaria*, Barcelona, Icaria, 2007.

BIBLIOGRAFÍA

- Arrighi, Giovanni. *El largo siglo XX*, Ediciones Akal, España, 1999.
- _____. *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, Ediciones Akal, España, 2001.
- Becker, Gary (1987): *Tratado sobre la familia*, Madrid, Alianza.
- Etzioni, Amitai (2000): *La Tercera Vía hacia una buena sociedad. Propuestas desde el comunitarismo*, Madrid, Trotta.
- Etzioni, Amitai (1988): *The Moral Dimension. Toward a New Economics*, New York,
- Guerra, Pablo (1998) : *Sociología del Trabajo*, Montevideo, FCU.
- Guerra, Pablo (2000): *Socioeconomía de la Solidaridad*, Montevideo, Nordan.
- Kozy, John (2009): “El error de la oferta y la demanda”, Global Research, en www.globalresearch.ca/
- Laville, Jean Louis – Garcia, Jordi (2007): *Crisis capitalista y economía solidaria*, Barcelona, Icaria.
- Mounier, Emmanuel (1961): *Manifeste au Service du Personnalisme*, París, Ed. Du Seuil.
- Naval, Concepcion (2000): *Educación ciudadanos: la polémica liberal comunitarista en educación*, Eunsa.
- Ormerod, Paul (1995): *Por una nueva economía. Las falacias de las ciencias económicas*, Barcelona, Anagrama.
- Pereza Adan, Jose (2006) : *Sociología*, Madrid, Ediciones Internacionales Universitarias.
- POLANYI, KARL (2000): *La Gran Transformación*, México, Ed JP.
- RAZETO, LUIS (1988): *Economía de la Solidaridad y Mercado Democrático*, Santiago, PET.
- RAZETO, LUIS (2008): *Creación de empresas asociativas y solidarias*, Santiago, UVirtual.
- RUIZ SAN ROMAN, JOSE (s/f) “A modo de presentación. Desde la sociología de las organizaciones hasta la socioeconomía y el comunitarismo” en www.comunitarismo.info, censado en Febrero de 2010.