



Globalización y desarrollo integral inclusivo Valores que articulan una economía cristiana Cristina Calvo

Ejes: La crisis financiera internacional. Análisis de coyuntura. Factores estructurales. La exclusión social - Construcción de alternativas- La economía solidaria - La economía de comunión- La reciprocidad en economía.

I - LA CRISIS ESTRUCTURAL COMO MARCO

Entre los factores que generaron la presente **crisis internacional** existen algunos que son evidentes –la debacle del sistema financiero que gatilló la crisis- y otros menos notorios pero igualmente importantes.

¿Cuáles son algunos de esos otros factores?

1) Funcionamiento económico trabado por la desigualdad

Un crítico factor que traba el funcionamiento económico es la creciente **desigualdad** que existe entre países y, dentro de cada país, entre sectores sociales. La desigualdad es generada por un particular proceso de acumulación sesgado hacia la concentración de la riqueza. Las decisiones exógenas que compensan esa tendencia en apariencia natural hacia la concentración son tomadas por diferentes actores.

Las más significativas son las que se toman a nivel de **gobierno** para redistribuir el flujo de ingresos (nivel y la distribución de la carga impositiva, asignación del gasto público, política monetaria y de acceso al crédito, formas de canalizar el ahorro nacional hacia distintos tipos de inversiones, adopción de regulaciones sociales y ambientales).

También inciden sobre el tipo de acumulación prevaleciente las decisiones que toman las **empresas**, en particular las que lideran cadenas productivas, en materia de salarios, precios, tecnología, fuentes de aprovisionamiento y destino de sus productos.

2) El impacto de la concentración en la crisis

a) *La concentración conduce a la segmentación de la demanda efectiva.*

Los sectores favorecidos por la concentración, toda vez que sus necesidades básicas están ampliamente satisfechas, desarrollan una demanda por **bienes superfluos** que los diferencian socialmente de los demás. Esta demanda envía señales al aparato productivo para que produzca ese tipo de bienes y servicios, generando intereses corporativos comprometidos con el sostenimiento de ese patrón de consumo. Los sectores de bajos ingresos, por su parte, no logran sino parcialmente satisfacer sus necesidades básicas, muy disminuidos como demanda efectiva. Los sectores medios, cuando disponen de saldos disponibles, en general reproducen -inducidos por la publicidad- buena parte del patrón de consumo superfluo.

b) *Al mismo tiempo, los sectores beneficiados por el proceso concentrador acumulan enormes excedentes financieros que requieren ser reciclados.*

Para captar los recursos excedentarios los operadores financieros compiten en términos de precios (tasas de retorno) ponderados con el riesgo inherente a cada transacción. Los mayores retornos se logran con audaces ingenierías financieras y cierto encubrimiento de los riesgos implícitos, como ocurrió con los préstamos hipotecarios “subprime” y otros préstamos para el consumo (tarjetas de crédito). Al no ampliarse su base de sustentación este proceso deviene inherentemente insostenible.

* *Frente a los desajustes derivados del proceso concentrador, ¿cómo tendría que reaccionar el sistema económico? Una solución orgánica para asegurar que el crecimiento productivo pueda mantenerse y no se estrangule es reducir o revertir la concentración de ingresos. Con ello se amplía el mercado consumidor en base a ingresos genuinos y se generan en simultáneo nuevas oportunidades en la economía real para absorber productivamente los recursos financieros existentes.*

Pero no es éste el camino que se sigue. Ante la ausencia de una intervención correctora exógena, el sistema económico procura extender su forma de funcionar sin transformar la tendencia hacia la concentración: en lugar de ampliar los ingresos genuinos de sectores medios y bajos les provee de financiamiento.

El permanente reciclado de recursos excedentarios en transacciones financieras alejadas de la economía real termina generando explosivas burbujas especulativas que quiebran intempestivamente.

3) Salvatajes que no transforman la forma de funcionar

Inyectando recursos los problemas pueden atemperarse por un tiempo más allá de la insuficiencia de la estrategia adoptada. Pero si no se logra cambiar la dinámica que conduce a la crisis, tarde o temprano la situación crítica tenderá a reproducirse.

¿POR DÓNDE COMENZAR?

En una crisis cada uno procura evitar sus efectos o descargarlos en otros. Los mejor posicionados utilizan su mayor poder económico y su mejor acceso a información, contactos, conocimiento, para proteger con más efectividad sus intereses. Algunos lo hacen dentro de la legalidad y otros fuera de ella. De ahí la importancia de elaborar respuestas a nivel de políticas y regulaciones.

* ¿Cuáles podrían ser las medidas correctoras que tiendan a verdaderamente superar la presente crisis? Aquellas medidas que viabilicen la transición hacia una acumulación no concentradora.

1) Unirse. El factor más crítico para encarar la crisis no es económico sino político y social: necesitamos aunar esfuerzos, unirnos para enfrentar los desafíos

2) Transitar un camino propio. La **homogenización del pensamiento estratégico** fue desastrosa para los países del sur. Es imperioso que recuperemos a pleno la capacidad de pensar y de innovar. No se habla de cerrarse al mundo para regresar a lo parroquial, sino de confiar más en nuestros criterios de modo que las opiniones externas enriquezcan -no sustituyan- nuestro interpretar y el decidir acerca de nuestra trayectoria de desarrollo sostenible.

3) Ajustar la estructura y la forma de funcionar. Promover una dinámica virtuosa que se sostenga a sí misma; generar cambios en la estructura socio-económica que faciliten, a su vez, una permanente mejora del funcionamiento sistémico.

En esencia se trata de movilizar a pleno nuestra capacidad de realización; aprovechar todo nuestro potencial productivo, tanto el que se encuentra activo como el que está hoy esterilizado. **Es imprescindible** movilizar la base de la pirámide socio-productiva, en el contexto de apuntalar cadenas productivas para maximizar el valor generado, desarrollar las economías regionales y priorizar la educación, la ciencia y la tecnología.

Algunas medidas, iniciativas y acciones que podrían implementarse:

- Macropolíticas para abatir la desigualdad y sostener el crecimiento: en materia fiscal, de gasto público, de estabilidad monetaria, de canalización del ahorro hacia la inversión real.
- Iniciativas mesoeconómicas de empresas líderes tendientes a fortalecer sus cadenas de valor, asegurando una justa distribución de resultados entre quienes las conforman y optimizando los efectos secundarios.
- Acción directa de apoyo a la base de la pirámide socio-productiva a través de financiar la formación de capital, asistir en el desarrollo de la gestión y de una buena estructura de negocios, y facilitar el acceso a mercados.
- Ser conscientes que con sólo resolver la creciente concentración de la riqueza y de los ingresos no lograríamos desatar todos los nudos que traban nuestro desarrollo. Existen **otras variables cruciales**, como la preservación del medio ambiente, el desarrollo tecnológico y de la productividad, el espíritu emprendedor, la eficiencia de gestión, el capital social de las comunidades, que inciden fuertemente sobre el curso de los acontecimientos. Sin embargo, hoy el "factor" distribución del ingreso viene asociado no sólo a valores de justicia y respeto por la condición humana, sino también a la propia estabilidad y sustentabilidad de nuestro funcionamiento como nación.

4) Desfasaje entre fuerzas económicas globales y gestión política nacional:

El estallido de la crisis internacional encontró un mundo donde se produjo un quere o desfasaje entre el desarrollo económico internacional y la gestión pública internacional. Este factor agrega una severa restricción para enfrentar la crisis y corregir las dinámicas que la generan.

Será necesario ensayar una transición hacia un **nuevo orden internacional** que deje atrás las desigualdades y cuente con instituciones articuladas con la gestión de los gobiernos nacionales. Pero requiere conciliar un gran número de intereses diversos.

5) La sociedad desconcertada

La aceleración contemporánea y las rápidas transformaciones que se suceden afectan a todas las capas sociales (más por cierto a jóvenes y sectores indigentes) generando una sociedad cada vez más desconcertada. Prima una mirada azorada sobre sus problemas y desafíos; lo cual desemboca en mayor ansiedad, desorientación y

alienación expresadas bajo la forma de adicciones (alcohol, drogas, juego, consumismo), focos de intolerancia, agresividad, violencia social y doméstica.

Una sociedad desconcertada contribuye a sostener la dinámica que conduce a la crisis. Permite la manipulación de voluntades y el desarrollo de una **cultura del temor**.

El estallido de la crisis internacional encontró un mundo donde se produjo un quiebre o desfasaje entre el desarrollo económico internacional y la gestión pública internacional.

No se pueden esperar soluciones mágicas. Se necesita el esfuerzo cotidiano del sector público, el privado y las organizaciones de la sociedad civil por asociar reflexión, pensamiento estratégico y acción transformadora en todos los frentes de nuestra vida social y política.

II - ALGO SOBRE LA EXCLUSIÓN

“Si quieres la paz, lucha por la justicia”, dijo Pablo VI. Hoy muchas investigaciones socio-políticas muestran que la mayoría de los conflictos sociales, de falta de paz, tanto en la desesperación y las migraciones como en las revueltas y explosiones sociales, tiene que ver la falta de justicia y la exclusión.

Pablo VI también señaló: “El desarrollo es el nuevo nombre de la paz”. Las condiciones de integración al mundo del trabajo, a una mejor calidad de vida, dignidad humana y a las oportunidades para el conjunto y no solo para unos pocos sectores, tiene que ver con el modelo de desarrollo que se implemente, si es de especialización y bajos salarios, o si se orienta hacia economías diversificadas, con innovación, mejores salarios, distribución y oportunidades para el conjunto. La problemática de la inclusión es clave.

En definitiva, esto muestra la importancia de la visión, de la lectura de los signos de los tiempos, de la capacidad estratégica para saber cuáles son las fuerzas, intereses y estrategias que fortalecen la oportunidad, y cuáles las que aumentan los riesgos de volver a modelos anteriores o de no aprovechar las oportunidades que brinda el nuevo contexto posneoliberal.

Cuando hablamos de **exclusión** no nos referimos tanto al lugar de la pobreza y las desigualdades dentro de la pirámide social sino **en qué medida se tiene o no un lugar en la sociedad**. Quienes se benefician y participan dentro de la dinámica social y quienes no. Esto supone alertar sobre los riesgos de ruptura de la cohesión social que porta, así como del proceso de agresividad y violencia personal y social.

Hacer hincapié en los **elementos estructurales de la exclusión** no es casual porque es la misma organización social la que elabora en su interior “**porciones de población sobrantes**”

Las patologías sociales que se manifiestan son múltiples. Adicciones: tabaco, alcohol, sexo, juego, consumo compulsivo, etc. Desafecciones: aislamiento, enfermedades mentales, pérdida de sentido de la vida, incomunicación, agresividad, violencia.

Esta exclusión es “fruto del sistema”. Tradicionalmente se la había asimilado con la indigencia crónica, reducida al ámbito económico. Hoy el concepto se amplía y se da a la **exclusión** un carácter estructural, como proceso de “dejar afuera” de las oportunidades económico-sociales, civiles y culturales a una parte de la población: quienes tienen un lugar en la sociedad y los que están excluidos de ella.

Exclusión, por lo tanto, es no ser reconocido, no ser tenido en cuenta, “no ser”.

¿Dónde y cómo se genera la exclusión? Podríamos decir que se genera a partir de una triple ruptura: económica, social y vital por la convergencia de 3 factores: estructurales, sociales y subjetivos.

- **Factores estructurales:** estructuras de poder financiero, económico, político que configuran un entorno excluyente. En este caso la exclusión es una cualidad del sistema y está enraizada en la dinámica social general. Lo que más se destaca es: la salida del mercado laboral, el desequilibrio en la redistribución de la riqueza, la desprotección social.
- **Factores sociales:** al disgregarse los contextos sociales se fragiliza la “solidaridad de proximidad”. Se destruyen las redes naturales y las personas se tornan vulnerables. Lo que más se destaca: las transformaciones demográficas y de las unidades de convivencia, la ruptura de la cultura popular.
- **Factores subjetivos:** son los que dañan la propia personalidad. La ausencia de afecto y amor, la falta de comunicación, la ausencia de expectativas debilitan dinamismos vitales como la: afectividad, la confianza, la identidad, la reciprocidad, la autoestima. Lo que se destaca es: pérdida del sentido de la vida, ausencia de futuro.

Destacar *los factores estructurales* de la Exclusión le da a la *Solidaridad* una dimensión esencialmente política y ciudadana, recuperar los *factores subjetivos* de la exclusión aportan los elementos esenciales para producir solidaridad y ayuda mutua.

Los *factores sociales* estimulan a que la práctica de la solidaridad sea un compromiso de la ciudadanía en la creación de los espacios vitales de la amistad, el reconocimiento, la aceptación, las redes sociales.

Por eso la Exclusión no es un episodio coyuntural sino un elemento **estructural** que nos impulsa a **"cambiar la Historia"**.

No es fácil erradicar la exclusión porque no es coyuntural sino permanente en este tipo de sociedad que la genera más rápido que su posibilidad de tratamiento, por eso necesita respuestas a cada momento y situación.

Necesidad de "cambio de paradigma": convertir la competitividad en **colaboración**, el individualismo en **personalización**, el lucro en **compartir**, la indiferencia en **reconocimiento y compromiso por todo lo humano**.

Retomando los 3 tipos de factores mencionados antes. Los procesos de inserción-integración deben contemplar objetivos y estrategias en los tres ámbitos: recuperación persona - reconstrucción de su mundo interior; vinculación relacional - reconstrucción del tejido social, inclusión en los mecanismos estructurales - formación profesional, empleo, participación ciudadana.

III - ECONOMIAS ALTERNATIVAS: LA ECONOMIA SOLIDARIA Y LA ECONOMIA DE COMUNION

III.1 LA ECONOMÍA SOLIDARIA

Con estas dos palabras podemos sintetizar un sinnúmero de experiencias que son el eco de algo nuevo que está emergiendo.

El paradigma económico, que sustenta ideológicamente el sistema capitalista no ha logrado con la autorregulación del mercado el paraíso prometido por el sueño iluminista-liberal. En lugar de esta utopía encontramos en Latinoamérica y en todo el tercer mundo en general, profundos bolsones de inequidad.

Allí, donde parece que nada se puede hacer, donde la pobreza grita por la dignidad de la persona humana, emergen con fuerza múltiples alternativas de economía solidaria.

En el siguiente cuadro podemos visualizar las características distintivas de las formas económicas que estamos dejando y lo nuevo que está naciendo.

Diferencias entre la Economía convencional y la solidaria¹

CARACTERÍSTICAS	CONVENCIONAL	SOLIDARIA
Objetivo	Maximizar las ganancias.	Satisfacer necesidades humanas en su conjunto
Factor fundamental	El capital.	El trabajo, la comunidad, la solidaridad, la cooperación
Se rige por	El mínimo costo.	El salario digno y el precio justo.
Tipo de organización	Jerárquica.	Democrática.
Tipo de relaciones	De competencia.	De cooperación.
Utilidades	Para unos pocos	Para todos/as.
Genera	Exclusión.	Inclusión.
Mirada de la realidad	Parcial (índices macroeconómicos, monetarización de la economía).	Integral (aspectos sociales, económicos, culturales, ecológicos, éticos, espirituales).

¹ Cuadro mencionado en: <http://www.avina.net> y reelaboración

Principios de la economía solidaria

Las diferentes prácticas económicas solidarias poseen una cierta coherencia en cuanto a todo el proceso productivo, que han sintetizado en una declaración de principios, fines y características de estas experiencias.

1. El ser humano, su trabajo y mecanismos de cooperación tienen primacía sobre los medios de producción.
2. Espíritu de solidaridad, cooperación, participación y ayuda mutua.
3. Administración democrática, participativa, autogestionaria y emprendedora.
4. Adhesión voluntaria, responsable y abierta.
5. Propiedad asociativa y solidaria sobre los medios de producción.
6. Participación económica de los asociados, en justicia y equidad.
7. Formación e información para sus miembros, de manera permanente, oportuna y progresiva.
8. Autonomía, autodeterminación y autogobierno.
9. Servicio a la comunidad.
10. Integración con otras organizaciones del mismo sector.
11. Promoción de la cultura ecológica.

Fines de la economía solidaria

1. Promover el desarrollo integral del ser humano.
2. Generar prácticas que consoliden una corriente vivencial de pensamiento solidario, crítico creativo, y emprendedor como medio para alcanzar el desarrollo y la paz de los pueblos.
3. Contribuir al ejercicio y perfeccionamiento de la democracia participativa.
4. Participar en el diseño y ejecución de planes, programas y proyectos de desarrollo económico y social.
5. Garantizar a sus miembros la participación y acceso a la formación, el trabajo, la propiedad, la información, la gestión y distribución equitativa de beneficios sin discriminación alguna.

Características de las organizaciones de la economía solidaria.

1. Estar organizadas como empresas que contemplen en su objeto social necesidades de sus asociados y el desarrollo de obras de servicios comunitarios.
2. Tener establecido un vínculo asociativo.
3. Tener incluido en sus estatutos o reglas básicas de funcionamiento la ausencia de lucro, movida por la solidaridad, el servicio social comunitario.
4. Garantizar la igualdad de derechos y obligaciones de sus miembros, sin consideración de sus aportes.
5. Establecer en sus estatutos el monto mínimo de aportes sociales no reductibles, debidamente pagados, durante su existencia.
6. Integrarse social y económicamente, sin perjuicio de sus vínculos con otras entidades sin ánimo de lucro que tengan por fin el desarrollo integral del ser humano.

Dentro de esta multiplicidad de formas asociativas consideramos a:²

- las experiencias de las comunidades campesinas e indígenas
- las cooperativas, las mutuales
- las empresas sociales
- las empresas recuperadas
- las asociaciones de productores, comerciantes y consumidores
- las organizaciones de mujeres
- los bancos comunales o bancos de los pobres

El autoconsumo, la micro y pequeña empresa agregan un elemento común tanto por su específica racionalidad (optimizar el factor trabajo) como por su estrategia (poner en juego las capacidades laborales de la persona y la familia).

² (Alfonso Cotera,2005)

Los diferentes niveles de intervención comprenden:

- la producción y el desarrollo local
- el comercio justo
- el consumo ético
- las finanzas solidarias
- los fondos solidarios
- las microfinanzas y el microcrédito

El "factor C"

En las teorías económicas modernas se consideran como factores económicos -con los cuales se producen bienes y servicios- a los siguientes: fuerza de trabajo, medios materiales, tecnología, financiamiento, gestión.

Desde la elaboración de Luis Razeto, sociólogo chileno y compartido por los economistas sociales de América Latina la observación de las diferentes experiencias de economía popular, solidaria, social, del trabajo, agrega un sexto factor, que en estas experiencias es mucho más importante que los otros cinco. Este nuevo factor se lo ha llamado "FACTOR C" porque, en teoría económica, los factores se denominan con una letra. Se eligió la letra C porque en castellano y en inglés encontramos palabras que expresan ese contenido, esa nueva realidad, que participa en la producción. Compañerismo, cooperación, comunidad, compartir, colectividad, carisma, comunión, es decir, elementos de integración humana.

III.2 LA ECONOMIA DE COMUNION (edc)

Premisa

*Abrir nuestros ojos a la realidad del mundo y de la Iglesia al inicio del tercer milenio es encontrarse con grandes desafíos. ...por ejemplo, la persistencia de la pobreza*³

Antes de entrar en lo específico de la economía de comunión (edc) es necesario hacer una premisa.

La edc debe entenderse dentro de un proceso secular. Ésta nace de una espiritualidad. Por cierto, no es la primera vez que un movimiento espiritual produce significativos efectos civiles y económicos. La cultura monástica, por ejemplo, fue la cuna en la cual se gestó el primer léxico económico y comercial que impregnó a Europa durante el medioevo. Las abadías fueron las primeras estructuras económicas complejas que requerían formas adecuadas en cuanto a su contabilidad y gestión. El *Ora et Labora* de San Benito fue mucho más que un camino individual de santidad: la cultura benedictina se convirtió, para los siglos, en una auténtica cultura del trabajo y de la economía. La experiencia de la época monástica, no sólo la de los benedictinos, se desarrolla casi conjuntamente con la reflexión sobre la vida económica y las riquezas, cuando los Padres de la Iglesia, desde los siglos II al VIII, comienzan a someter al juicio de la ética cristiana la relación entre la persona y los bienes.

La experiencia de las espiritualidades monásticas fue decisiva para el nacimiento de la economía de mercado. Desde el comienzo se practicó un intercambio vital entre la ciudad y el monasterio. Debe subrayarse la profunda unidad entre *caritas* y economía, entre don y contrato, en estas experiencias. La literatura tradicional y aún dominante en la historiografía, ha considerado siempre el nacimiento de la economía de mercado como algo "nuevo" que rompe la cristiandad construida sobre la *caritas*, la gratuidad-reciprocidad y la *communitas*: la cultura del contrato se instaló desplazando a la cultura de la gratuidad, y la racionalidad económica emerge de las cenizas de la reciprocidad.

El carisma franciscano desempeñó un rol decisivo en la moderna economía de mercado. El franciscanismo representa, en la historia de la economía y de la sociedad, un momento de gran importancia y, al mismo tiempo, una paradoja: un carisma que coloca en el centro a la "hermana pobreza", el desapego de los bienes no sólo espiritual sino también material, como signo de una vida de perfección, y que se convierte en la primer "escuela" económica de la cual emergerá un nutrido grupo de estudiosos (Pietro di Giovanni Olivi 1248/1293, Giovanni Duns Scoto 1266/1308) que elaboraron un conjunto de conceptos económicos como valor, interés, cambio, descuento.

De este gran movimiento cultural nacieron también los *Monti di Pietá*, una experiencia de tipo no primariamente económico sino solidario. Dada la imposibilidad para las familias sin recursos de acceder al crédito a una tasa de interés justa y, por este motivo, obligadas a recurrir a los usureros y así caer en la miseria, los franciscanos de la reforma promovieron estas instituciones como un medio para erradicar la pobreza y combatir a la usura. Los modelos hoy conocidos de finanzas éticas, cajas rurales y microcrédito son desarrollos de esa antigua intuición originada en un movimiento espiritual.

Por lo tanto, podríamos decir que, tanto el monaquismo benedictino como el carisma franciscano se encuentran en el ADN de la edc.

³ Hacia la V Conferencia del Episcopado Latinoamericano y Caribe. Documento de Participación. Introducción, párrafo 4.

También Chiara Lubich, fundadora del Movimiento de los Focolares, en los primeros años de la década del sesenta, tuvo una primera intuición de la que luego sería la edc, observando a la abadía benedictina de Einsiedeln, en Suiza. Ella imaginaba que, del Movimiento de los Focolares, nacería algo similar que mostraría un moderno *Ora et Labora* pero con verdaderas industrias como las del mundo contemporáneo. Los denominados "Polos industriales" de la edc que surgen en muchos países son la realización de dicha intuición.

Es muy entusiasmante, entonces, ver a la edc como una nueva flor del árbol milenario de los "carismas", al servicio de la cultura y de la vida civil.

¿ Cómo nace la Economía de Comunión?

La edc es hoy un proyecto al que adhieren cientos de empresas en los cinco continentes. Nace de una "mirada" de Chiara Lubich sobre la ciudad de San Pablo, en Brasil. Viajando a dicha ciudad, en mayo de 1991, quedó impresionada al ver el contraste entre una selva de rascacielos circundada por inmensas favelas, imagen que, lamentablemente, se repite en muchas ciudades latinoamericanas. Esta impresión le causó un profundo dolor por la constatación de una humanidad cada vez más apta para producir tecnología y riquezas, pero que no logra erradicar la miseria; aún más esa visión de la ciudad de San Pablo le mostraba elocuentemente que la brecha entre ricos y pobres se estaba ampliando.

Con ese viaje de mayo 1991, al cabo de pocos días se delineó el Proyecto de economía de comunión: un movimiento de empresas, administradas con una cultura nueva: "una cultura de comunión" = "dar, recibir, compartir", que ponen en común sus utilidades, con la finalidad de cooperar hacia un mundo sin pobreza. Chiara Lubich, frente a esta "urgencia" y estimulada por la Encíclica papal *Centesimus Annus* lanzada por Juan Pablo II poco tiempo antes, invita a todo el Movimiento en Brasil a llevar adelante una comunión de bienes más amplia que la que normalmente se vivía, que involucrara al Movimiento en su conjunto y, aún más, propuso llevar esa comunión de bienes hasta las estructuras productivas.

Sintió que la edc tenía que concretarse rápidamente a través de empresas instaladas en Polos Industriales junto a las Ciudadelas del Movimiento de los Focolares, con la finalidad de mostrar una convivencia civil completa, inspirada en el cristianismo y en el carisma de la unidad : con escuelas, casas, industrias. La edc nace como una economía dentro de la sociedad. Los Polos industriales están surgiendo en algunas ciudades (el primero nació en Brasil en 1995, luego en Argentina), mientras que más de 700 empresas, fundamentalmente del tipo de la pequeña y la mediana empresa en los 5 continentes, decidieron inspirar su cultura empresarial conforme a la edc.

La primera idea con la cual Chiara Lubich concreta la edc, es la de la "tripartición de las utilidades". Una parte de las utilidades de estas empresas se reinvierte para su desarrollo y para la creación de nuevos empleos.

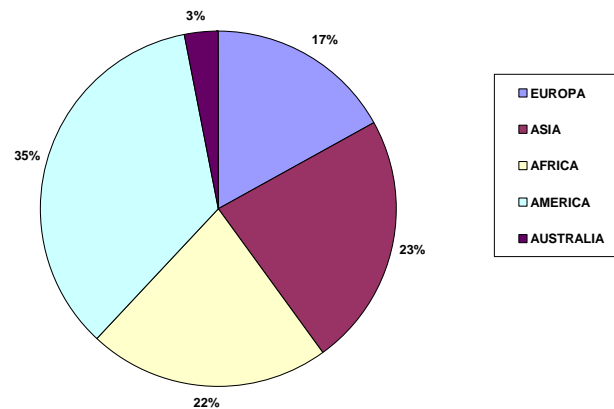
Otra parte se canaliza a través de las estructuras vinculadas al Movimiento de los Focolares (ONGs o asociaciones) para la formación cultural, no sólo para formación profesional de los trabajadores, sino para una formación en la "cultura de comunión". Es así que la edc está profundamente inserta en el Movimiento de los Focolares, se nutre de la vida de sus comunidades, y los empresarios que adhieren al Proyecto son, en su mayoría, miembros o simpatizantes del Movimiento, ya que no sería concebible una edc desvinculada de este humus vital. Por esto, la formación de los "hombres nuevos" en el sentido paulino, se realiza a través de las estructuras del Movimiento de los Focolares, particularmente en las ciudadelas donde funcionan los Polos Industriales. Por lo tanto, esta segunda parte de las utilidades contribuye a la construcción de centros de formación, publicaciones, becas para jóvenes.

Personalmente, considero muy importante el destino de esta segunda parte, porque hoy es la que puede tener una más alta proyección social. La pobreza no se derrota solamente con dinero sino dando, a quien está excluido, la posibilidad de tener un futuro para sí y para los suyos. Además, en los contextos en los que la pobreza material es menos visible, la formación de "hombres nuevos" se dirige a sanar las múltiples formas de pobreza moral y de sentido de la vida, que no son menos graves que la falta de alimentos.

La pobreza tiene muchos rostros, también el de la emergencia y el de las situaciones límites.

Por ello, una parte de las utilidades se destina directamente a cubrir estas situaciones (alimentos, medicinas, vivienda) padecidas por los miembros de la comunidad (fundamentalmente en Brasil, Africa, Asia y Medio Oriente) que viven en contextos de gran necesidad o de conflicto. Estas acciones de emergencia son por naturaleza transitorias y concluyen una vez que la necesidad es satisfecha.

Distribución de las personas en situación de pobreza acompañadas por la edc.



La edc se presenta hoy como una realidad plural y de gran desarrollo, compuesta por empresas instaladas en los Polos y otras que no están físicamente allí pero que se inspiran en la edc, desde cooperativas sociales y productivas, empresas sociales de distinta naturaleza (proyectos de desarrollo, acciones de voluntariado, educativas, etc.) que viven y promueven una cultura de comunión. Es necesario precisar que, un objetivo importante para la edc es animar la conformación de los Polos Industriales, que muestren una convivencia renovada por la cultura de comunión en todos sus aspectos.

Querría subrayar que la ayuda destinada a las personas en situación de pobreza – tanto bajo el aspecto de la formación cultural como las intervenciones de emergencia – no es un “elemento más” dentro de la edc. Los “pobres” son el fin último de la edc: todas las veces que, una persona, una familia, una comunidad, logra salir de la indigencia reinsertándose plenamente en la vida civil, se está verificando la comunión y, de consecuencia, construyendo una sociedad más humana, porque mientras haya un indigente sobre la tierra la comunión estará siempre delante de nosotros como un meta no plenamente alcanzada.

Esta tripartición de las utilidades es una intuición podríamos decir “metaeconómica”, ya que no representa una nueva forma jurídica u organizativa de la empresa, ni mucho menos, una propuesta de técnica contable, sino habla de una visión de la economía y de la sociedad. Antes que nada, nos brinda una indicación sobre cómo mirar a la empresa), es decir, a lo económico pero no sólo a eso.

Aún más, concebir y tratar concretamente a la ganancia, como un “medio” y no como la “finalidad” de la actividad empresarial, es una gran innovación que puede llevar a una reformulación radical de lo que es la empresa, la actividad económica y la ganancia.

Y es por esta razón que, desde el comienzo, muchos jóvenes se lanzaron a escribir tesis sobre la edc y a presentarla no como una práctica empresarial, sino como un nuevo paradigma económico. Y, sobre esta línea continúan los estudios, los congresos académicos y las publicaciones.

Más allá de su crecimiento, la empresa de comunión se interesa directamente en la cultura, en la pobreza.

¿ Pero.. qué visión de la pobreza?

Hay pobreza y pobreza. Existe una pobreza padecida, generalmente causada y profundizada por las injusticias y las estructuras de pecado: es la miseria, el atropello de los derechos humanos, de la dignidad de las personas. Esta es la pobreza que tenemos que comprometernos a erradicar con todo nuestro esfuerzo personal e institucional.

Pero hay otra pobreza, la libremente elegida, la que viene de las Bienaventuranzas y que constituye la precondición para derrotar a esa forma anterior de pobreza injusta e inhumana; una pobreza que representa un ideal para quien vive y cree en una economía de comunión.

Esta es la pobreza que nace de la conciencia que todo lo que soy me ha sido donado por el amor gratuito de Dios y que todo lo que tengo, por lo tanto, debe ser ofrecido. Es ésta la raíz de la dinámica de la reciprocidad, de la comunión.

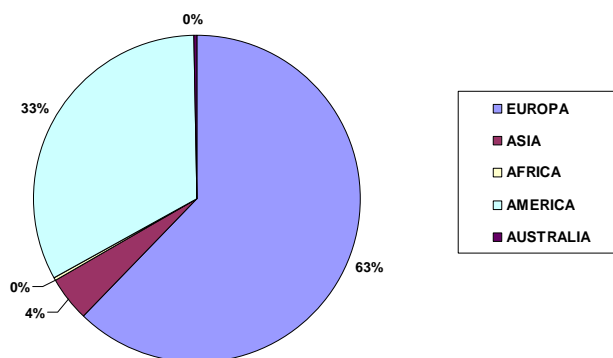
Esta pobreza nos empuja a liberarnos interiormente de los bienes como posesiones absolutas, para hacer de ellas un don, y ser personas libres para amar. Así los mismos bienes pueden convertirse en puentes, ocasión de comunión, caminos de reciprocidad.

De aquí que, mientras la primera pobreza (miseria) se sufre a causa de los demás o de las circunstancias; esta segunda pobreza puede ser solamente *elegida*, y por lo tanto, tiene necesidad de una "cultura": no puede comprenderse hasta que no se hace *experiencia, estilo de vida= cultura de comunión*.

Difusión en el mundo

La gran flexibilidad de la edc en su implementación es lo que la hace una experiencia-laboratorio, de la cual ya se está delineando una trama muy interesante. El total de empresas en el mundo hoy alcanza las 735: 147 del sector comercial, 188 del sector productivo y 400 del sector de servicios.

Distribución de las empresas en el mundo:



Algunos ejemplos

1 En el Banco rural filipino *Kabayán* la mayoría de los accionistas adhieren a la economía de comunión. El Banco, ayudado por una consultora, que también adhiere al proyecto, pasó a ocupar uno de los primeros lugares por el volumen de depósitos entre los bancos rurales en Filipinas y abrió 8 filiales. Incluye entre sus clientes a personas sin recursos mediante el otorgamiento de microcréditos y que movilizó el nacimiento de más de 4000 pequeñas empresas familiares.

2 Del deseo de responder a la propuesta de la Economía de Comunión nació en Liguria, en el norte de Italia, el *Consorcio de cooperativas sociales Roberto Tassano*, que hoy administra distintas actividades al servicio de la persona, vinculadas con empresas industriales locales. El Consorcio en estos años ha llegado a dar trabajo a más de 1000 personas y fue definida como una "incubadora empresarial", por su capacidad de suscitar nuevas iniciativas productivas.

3 En Brasil, Argentina e Italia se han constituido "Polos industriales" vinculados con el resto de empresas ubicadas en cada uno de estos países. En Brasil: el Polo Espartaco, cerca de San Pablo, administrado por una sociedad de 3000 asociados y con 9 empresas en funcionamiento: embalajes, plásticos, vestimenta, productos farmacéuticos, servicios educativos, médicos y consultoría. En Argentina, a 230 Km de Buenos Aires, el Polo Solidaridad, de 35 has con empresas de: hortalizas bajo invernadero, artesanías en hierro, productos de apicultura, granos, biodiesel.

4 En el Estado del Ceará, en el Nordeste del Brasil, el Gobernador ha incluido la economía de comunión en el programa de formación dirigido a los funcionarios gubernamentales que deben implementar los Programas de Desarrollo Humano en la Región del Semiárido.

Hacia un nuevo paradigma económico

En casi 20 años que transcurrieron desde el lanzamiento del proyecto hasta hoy, muchas cosas cambiaron en la economía y en la sociedad. En 1991 Occidente había asistido recientemente a la caída del Muro de Berlín, y el optimismo por un nuevo orden económico, pacífico, sin miseria y sin hambre, a floraba desde el sentir colectivo de la sociedad civil internacional.

Y por lo tanto, en ese mayo de 1991, cuando podía haber muchos motivos para mirar al capitalismo con optimismo y esperanza, Chiara Lubich lanzó el proyecto de la edc, que representó, en cambio, un desafío silencioso pero integral a ese capitalismo: porque, aunque si es verdad que en la edc se habla mucho de empresas y empresarios, en realidad la visión de la economía y de la empresa que anima a la edc invita a repensar la idea de actividad económica, de mercado, de empresa y de empresario. Este "desafío silencioso" es la idea subyacente de este proyecto. Un desafío a la manera del *Magnificat*, que "eleva a los humildes y manda a los ricos con las manos vacías" (Lc 1, 52-53).

Y hoy la crisis mundial muestra también el fracaso de la economía especulativa que no genera desarrollo humano.

Actualmente es sabido que las sociedades tienen necesidad de tres principios autónomos para poder desarrollarse de modo armónico y ser "capaces de futuro": el intercambio de equivalentes (o contrato), la redistribución de la riqueza y la gratuidad/reciprocidad, como práctica simbólica que refuerza el sentido de pertenencia a la comunidad. Las sociedades se desarrollan de modo armonioso si se mantienen activos y bien combinados los tres principios.

¿Qué pasa si falta alguno de ellos? Si se elimina la gratuidad-reciprocidad tenemos el *welfare-state* de posguerra donde el centro es el Estado Benévolo: el mercado debe producir con eficiencia y el Estado debe redistribuir todo lo que el mercado produjo. Si se elimina el principio de redistribución de la riqueza, tenemos el modelo del "capitalismo caritativo" donde el mercado es la palanca del sistema y se lo debe dejar libre para actuar sin impedimentos (el neoliberalismo). De este modo, el mercado produce riqueza y los "ricos" hacen "caridad" con los pobres, "utilizando" a la sociedad civil (que entonces se deforma). Y finalmente, si eliminamos el "intercambio de equivalentes" tenemos las formas extremas de colectivismo, al querer ignorarse por completo la lógica del contrato.

La globalización está extendiendo de modo formidable el área de aplicación del contrato y, como efecto, desplaza el área de redistribución y gratuidad, por lo cual tenemos como consecuencia sociedades más inequitativas. Hoy una sociedad global, regional y local que no se construya sobre los tres principios no puede sobrevivir.

Esto nos obliga a tomar en seria consideración la relación entre ética y desarrollo. No hay duda de que el reduccionismo, aún hoy imperante en la ciencia económica, carga con una dosis de responsabilidad que provoca los efectos perversos cuyas consecuencias recaen siempre sobre los segmentos débiles y marginados de las poblaciones de los países en desarrollo o en transición.

Voy a referirme a 4 formas específicas de este reduccionismo:

a) las relaciones humanas se redujeron a meras relaciones de intercambio de equivalentes. Sin embargo, el universo económico está hecho de diversos mundos, en cada uno de los cuales prevalece un específico tipo de relaciones, como por ejemplo, conjuntamente con las relaciones de intercambio se encuentran presentes de una manera muy determinante las relaciones de reciprocidad o pro-sociales. Basta citar la sociedad civil con dentro su economía social y solidaridad organizada en: la economía familiar, la economía popular, los microemprendimientos, las experiencias de autoconsumo, de gestión de microcréditos, la cooperativa, el mutualismo, la edc, etc.

b) la esfera de la racionalidad se ha reducido a la de la calculabilidad. Esta considera válido sólo lo cuantificable y no podrían entrar en esta esfera las relaciones interpersonales o pro-sociales (como las mencionadas en el punto anterior), es decir las que se dan entre sujetos social y culturalmente predispuestos a entrar en una red de relaciones reguladas por una lógica distinta de la del contrato.

c) una tercera forma de reduccionismo es la que se expresa en el modo, hoy corriente en economía, de tratar la "confianza": ésta, que es una relación, se ha reducido a "reputación", que es un bien patrimonial como muchos otros. Un sujeto económico invierte en reputación sobre la base de un preciso cálculo de conveniencia: me conviene "sacrificarme" para adquirir un buen nombre (interés personal) o un cierto prestigio y obtener ventajas económicas (aumento de mi capital). Pero esto no tiene nada que ver con la "confianza" que, en cambio, postula la referencia a un acto gratuito de fe en el otro. ¿Qué es lo que encontramos como base de esta identificación equivocada entre confianza y reputación? La base errada es el considerar que la única motivación del comportamiento económico es el interés propio, el propio provecho personal.

d) finalmente, una última forma de reduccionismo y la que, en cierto sentido sintetiza las otras 3 precedentes, es: la felicidad reducida a la utilidad.

Resumiendo...

La edc es un proyecto tridimensional alrededor de 3 palabras-claves: empresa, cultura de comunión y pobreza.

Típicamente la edc:

- no es una economía alternativa que renuncia a los mercados
- llama al mercado a su vocación original de encuentro entre las personas
- su sustrato cultural es la "comunión"
- la ganancia es reconducida a su condición de "medio" y no de "finalidad" de la empresa
- activa los principios de la dinámica social también dentro de la dinámica económica proponiendo el equilibrio entre:
 - Contrato (eficiencia)
 - Redistribución (equidad)
 - Reciprocidad (don-gratuidad)

La lógica de las "tres partes de las utilidades": desarrollo de la empresa, cultura de comunión y personas en situación de pobreza, en su simplicidad encierra un nuevo humanismo.

¿ Por qué ?

- Desarrollo de la empresa:
 - coloca a la empresa al servicio del bien común
 - se basa en el respeto de los derechos de clientes, trabajadores, proveedores y el Estado
 - la finalidad de la empresa no es la apropiación privada de la ganancia sino la creación y reproducción de condiciones de vida digna para todos
 - se da espacio a la Providencia : Dios es el "socio oculto" que interviene cuando se actúa con coherencia
- Cultura de comunión:
 - motivaciones intrínsecas
 - formarse a los valores de la reciprocidad
 - comunión como encuentro de gratuidad
 - economía primariamente como hecho cultural
 - centralidad de la persona
 - sin una cultura de comunión la edc no sobrevive
- La pobreza:
 - una nueva visión de la pobreza
 - la pobreza como desafío para "quien tiene mucho"
 - la pobreza elegida como estilo de vida
 - los pobres como "sujetos" y no como "objetos"

IV- UN NUEVO PARADIGMA EN ECONOMIA

Las nuevas respuestas parecen articularse en un nuevo paradigma que nace poniendo de relieve una redefinición del principio de la comunión y la reciprocidad. Estas ideas estaban presentes en las culturas originarias de América Latina, pero no siempre acompañadas por la libertad y la igualdad.

Citamos por ejemplo el caso de la economía guaraní, su economía se organizaba según las siguientes características:

" a) la propiedad de los recursos naturales es comunal, luego no existe propiedad privada sobre ellos, b) es una economía intensiva en el uso de la mano de obra, en especial la fuerza de trabajo familiar, c) se produce generalmente por el valor de uso del producto, d) los productos son almacenados para semilla y para la seguridad alimentaria, e) las tierras de producción comunal son para recrear la reciprocidad y la "lógica del don", f) no está presente en la venta el concepto de ahorro, g) la tecnología es rudimentaria y manual, aunque durante los últimos años a través de programas de cooperación internacional se han dotado tractores a algunas comunidades. Como se podrá notar estas características diferencian la economía guaraní de la economía de mercado"⁴.

⁴ Ortega Pérez Andrés. La reciprocidad en la economía guaraní, CIPCA Cordillera (No. 80)-Charagua. 13 de enero de 2005

Transformaciones paradigmáticas:

Según el nuevo paradigma: las transformaciones seguirían el siguiente curso:

Mercado: De: herramienta de exclusión social y poder regulador de todos los ámbitos de la vida	A: espacio de construcción de relaciones sociales positivas y fraternas (no de regulación)
Racionalidad económica: De: maximización del interés personal y del individualismo egoísta	A: racionalidad basada en la confianza, la justicia, la solidaridad, la cooperación, la comunión

La reciprocidad ¿Cómo?:

El principio de reciprocidad añorado teóricamente desde diferentes perspectivas, está sustentado, desde la perspectiva cristina, por la enseñanza social de la iglesia. En diferentes documentos encontramos principios que pueden orientar la acción.

Los siguientes principios son una síntesis de diferentes afirmaciones propuestas en el Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia⁵

1. El ser humano es una persona que por ser imagen de Dios tiene en sí la impronta trinitaria y por lo tanto encuentra su plena realización en la comunión con Dios y con los hermanos.
2. De la unidad del cuerpo místico deriva la responsabilidad por cada uno de sus miembros, especialmente por aquellos más desfavorecidos.
3. La responsabilidad por todos los miembros del cuerpo místico es una responsabilidad social que llega hasta el compromiso de renovar todas las estructuras y relaciones sociales que no respetan el desarrollo global de la persona humana en todas sus dimensiones.
4. Los cristianos estamos llamados a realizar el reino de Dios en la tierra a modelo del cielo. Esta tensión hacia la transformación de nuestra cotidianidad según "una reflexión y una praxis sostenida en el evangelio"⁶ No se realiza de una vez y para siempre, es una dimensión de nuestra vida que exige una revisión y actualización constante, según los diferentes contextos históricos, geográficos y sociales.
5. El desarrollo de actividades productivas como un servicio a la comunidad deriva del mandato divino de "dominar la tierra" y ponerla al servicio del hombre. Este dominar la tierra está relacionado con el principio de la destinación universal de los bienes⁷ y está relacionada por la hipoteca social que grava cada actividad productiva.
6. María, cuando canta el Magnificat, es el modelo por excelencia del cristiano en forma individual y social, es cuanto Dios espera de sus hijos para la concreción de su designio sobre nosotros, como Su pueblo.

⁵ Compendio de Doctrina Social de la Iglesia. Pontificio Consejo de Justicia y Paz. Versión digital.

http://www.vatican.va/roman_curia/pontifical_councils/justpeace/documents/rc_pc_justpeace_doc_20060526_compendio-dott-soc_sp.html

⁶ *La transformación de las relaciones sociales, según las exigencias del Reino de Dios, no está establecida de una vez por todas, en sus determinaciones concretas. Se trata, más bien, de una tarea confiada a la comunidad cristiana, que la debe elaborar y realizar a través de la reflexión y la praxis inspiradas en el Evangelio.* Concilio Vaticano II, Const. past. *Gaudium et spes*, 11: AAS 58 (1966) 1033.

⁷ *Juan Pablo II en Laborem Exercens (LE) afirma "el hombre es la imagen de Dios, entre otros motivos por el mandato recibido de su Creador de someter y dominar la tierra" (LE, 4).*

7. De la dignidad de toda persona humana deriva la necesidad edificar el bien común. Definiendo este como todas las condiciones que nos permiten crecer, desarrollar el designio de Dios sobre cada uno de nosotros.

Los datos de diagnóstico son claros, cada vez podemos medir mejor la línea de pobreza, los índices de desnutrición, las consecuencias del hambre en los primeros años de vida. Sin embargo aún no hemos encontrado las herramientas para resolver estas problemáticas o quizás es más exacto decir que el sector social no tiene aún la fuerza política para implementar ciertas propuestas: ¿cómo lograr que se invierta menos en la industria bélica?, ¿cómo regular la economía especulativa que destruye la economía real?, ¿cómo lograr una disminución generalizada del consumo global en favor de los que no tienen nada o muy poco?

La economía de comunión, junto con las otras experiencias de economía alternativa, está comenzando a proponer una nueva manera de hacer las cosas. Hasta ahora los problemas económicos eran resueltos en forma predominantemente individual. Nos anuncia con sus experiencias que la respuesta la podemos encontrar juntos. No hay quien únicamente da y quien únicamente recibe. La relación entre los actores económicos, puede articularse en comportamientos superadores, llegando a índices más altos de reciprocidad.

Stefano Zamagni uno de los investigadores europeos más prestigiosos en el ámbito de la Economía social y civil, respondiendo sobre la diferencia entre la solidaridad y la fraternidad, afirmaba:

“La solidaridad tiende a igualar lo que es diverso. Con este principio aspiramos a obtener una sociedad menos desigual, que es algo bueno, pero no suficiente. El principio de fraternidad debe consentir a los iguales la posibilidad de ser diferentes, o sea, de afirmar la propia identidad. La solidaridad tiende a hacer más equitativa la satisfacción de los intereses, evitando que haya ricos y pobres. Pero nuestro bienestar como seres humanos no depende sólo de la satisfacción de los intereses, sino también de la afirmación de nuestra identidad, que puede ser una identidad religiosa, étnica, cultural. La sociedad fraterna es pluralista, y el pluralismo no puede ser sólo para los partidos políticos. Tiene que ser también el de la identidad. De otra forma, no tendremos nunca una democracia. La sociedad democrática no puede contentarse sólo con la tolerancia. Debemos llegar a la sociedad fraterna, que es aquella que se basa en el respeto. Tolera quien considera que el otro es inferior. Por eso, la tolerancia ofende la dignidad humana. Debemos pasar al respeto, a reconocer que el otro tiene un punto de vista distinto que merece ser considerado y valorado”.

Por Verónica Chiaravalli De la Redacción de LA NACION
Fuente: Diario LA NACION. Miércoles 18 de octubre de 2006

La reciprocidad en el debate académico

Es necesaria una mención sobre el importante debate que en los últimos años está entrando en la ciencia económica, y que abre perspectivas interesantes para nuestro discurso.

De hecho, entre los economistas, existe un nuevo interés teórico por la reciprocidad. En el vivaz debate que últimamente se abrió alrededor de ella se identifican algunas novedades que van en la dirección hacia un serio recupero de la dimensión de la relacionalidad personal.

El desarrollo de la literatura sobre la reciprocidad está vinculado al nacimiento y al crecimiento de la economía experimental y a la economía cognitiva (o *behavioral economics*), que mostró la relevancia de los comportamientos que se apartan de aquellos previstos por la teoría económica convencional, heredera de Smith⁸.

Este nuevo estadio de estudios fue generado particularmente desde el análisis de tipo empírico y experimental que evidenciaron comportamientos que no podían explicarse por la teoría económica estándar. Entre las primeras “anomalías” que fueron estudiadas estuvieron algunas elecciones cooperativas, relevadas en interacciones en las cuales la previsión de la teoría era el oportunismo, mientras que los experimentos registraban actitudes cooperativas⁹.

Según esta teoría de la reciprocidad los seres humanos no son generosos, o no generosos de manera indistinta hacia cualquiera, sino evidencian ser selectivos en sus acciones (y, condicionados, en su actuar, por las

⁸ Las diferencias entre el abordaje de la *economía del comportamiento* (*behavioral economics*) y el de la economía experimental, muy desarrollados a fines de los años '70, consisten esencialmente en la confianza, que es mayor en el abordaje experimental de Vernon Smith, Ken Binmore o Charles Plott, en los a-priori de la *elección racional* (*rational choice*), y en el interés, presente en la *economía del comportamiento* de Daniel Kahneman o Robert Sugden, por la investigación de las dinámicas psicológicas que están detrás de las elecciones. Para una comparación entre este debate y el debate análogo de fines del siglo XIX entre Vilfredo Pareto y Francis Edgeworth (y Maffeo Pantaleoni) cfr. Bruni y Sugden (2007).

⁹ Uno de los primeros autores en activar en forma directa el concepto de reciprocidad fue Matthew Rabin en 1993. En su ya clásico artículo publicado en “American economic review”, se lee en sus primeras líneas: “La gente puede interesarse no sólo en su propio bienestar, sino también en el bienestar de los demás. En realidad, gran evidencia empírica en los estudios psicológicos demuestra que numerosos comportamientos altruísticos son muy complejos: las personas no tratan de ayudar en manera uniforme a otras personas; las personas, más bien, están dispuestos a ayudar a los demás si creen que éstos van a ser a su vez generosos” (p.1281).

acciones de los otros): "Las mismas personas que son altruistas hacia los altruistas, son también llevadas a castigar a quien ha estado incorrecto con ellas" (Matthew Rabin, 1993, p.1281)¹⁰.

Particularmente importante en esta perspectiva de estudios es el análisis del rol de las intenciones. Por muchos estudios empíricos ya emerge que el sujeto trata de comprender las intenciones del otro y así poder juzgar su grado de *kindness* (bondad); el sujeto mira no solamente a cuanto el otro *ha hecho efectivamente*, sino también a qué *podría hacer* y no ha hecho (o bien, a las diferentes alternativas que tenía a disposición)¹¹.

La teoría de la reciprocidad tuvo muchos desarrollos, gracias al hecho que tales dinámicas se prestan muy bien para ser testeadas en experimentos de laboratorio que comenzaron a someter seriamente en discusión al paradigma del egoísmo racional. Se afirmó así un abordaje teórico menos abstracto y apriorístico para estudiar a los comportamientos reales de las personas.

De esta literatura experimental emergieron nuevos modelos y teorías que hoy forman parte de los "kit de herramientas" de quienes se ocupan de teoría de los juegos, de teorías de las decisiones, y en general de análisis de comportamiento.

En dichas teorías, la reciprocidad es, al mismo tiempo, un fenómeno estudiado empíricamente y una hipótesis teórica que permite explicar las anomalías de las teorías basadas sobre la hipótesis del comportamiento autointeresado.

Nacieron así nuevos modelos (o juegos) que posibilitaron evidenciar comportamientos en los cuales los jugadores tienden a responder más generosamente de lo que prevé la teoría económica standard. Que se explica, precisamente, en base a la hipótesis de reciprocidad.

En particular, muchos experimentos muestran que los agentes económicos (al menos en el laboratorio) están dispuestos a obtener ganancias monetarias menores con tal de premiar o castigar a los otros jugadores sobre la base de una norma de reciprocidad: esta hipótesis se coloca bajo el nombre de *strong reciprocity* (reciprocidad fuerte).

El juego base de tales experimentos es el *trust-game* (juego de la confianza), donde un sujeto, A, recibe del experimentador una suma de dinero (por ej. \$10) y puede donarla al otro jugador, B, o quedársela. Si A confía y dona, la suma se multiplica (por ej. por 3) y B decide si vuelve a donar y cuánto a A. Según la teoría económica standard, en el juego existe un solo equilibrio: A retiene para sí la suma de dinero y el juego se termina después de la primer movida. En cambio, la evidencia experimental demuestra que más de la mitad de los A confían y donan el dinero a los B, los cuales, en la mayor parte de los casos vuelven a donar una parte (X) de la suma a los A. B responde a A haciéndose cargo y premiando a cargo suyo la confianza recibida, su *kindness* (bondad). Se premia (o se castiga) al otro jugador sobre la base de la certeza que el otro haya actuado (o no haya actuado) correctamente (*fair, justo*), con respecto a nosotros. Por lo tanto, en este abordaje, *intentions matter*, es decir, las intenciones son consideradas.

Otro juego importante muy utilizado es *l'ultimatum game*. A recibe un monto (por ej. \$10) y el juego prevé que puede conservar ese monto *sólo* si logra que B acepte el monto que le ofrece (si B no acepta la oferta, entre ellos no retienen nada, como en un contrato). En base a los postulados de la *rational choice* (*elección racional*), A tendría que donar a B la suma más pequeña posible (por ej. \$1) sobre la base de la hipótesis que B prefiere lo más que lo menos ($1 > 0$). En realidad, los experimentos demuestran que B muy a menudo no acepta la oferta de A si no la considera *fair* (*justa*) (es decir si la oferta es inferior a un cierto umbral que cambia de cultura a cultura), castigando a su vez a A, ya que él también renuncia a la ganancia.

Este tipo de reciprocidad se llama "reciprocidad fuerte" (*strong reciprocity*) precisamente por la característica de que comporta un castigo y un premio costoso para el sujeto que premia o castiga: si yo no acepto en un *ultimatum game* una oferta que considero *unfair* (*injusta*), te castigo (porque ni siquiera tú recibes algo), pero hago a cargo mío (renuncio también a lo poco que se me había ofrecido). Así cuando en un *juego de la confianza* respondo positivamente, según un criterio de reciprocidad, premio a tu confianza renunciando a una mayor ganancia.

Kevin McCabe y sus colegas (2003) llevaron adelante un interesante experimento en relación con esto. Desarrollaron el juego de la confianza (el *trust game*) en dos contextos bien diferentes.

En el primer juego, A (quien dona) no tenía la posibilidad de elegir (entre confiarse y no confiarse), podía sólo dar (*trust game* involuntario). En un segundo juego, en cambio, dejando todas las otras condiciones invariables, A tenía también la posibilidad de no donar a B (*trust game* voluntario). En este segundo juego, por lo tanto, A intencionalmente confía en B, y asume los costos.

¹⁰ En particular, Matthew Rabin basa su propia teoría en dos puntos: a) las personas están dispuestas a sacrificar su propio bienestar material para ayudar a quien ha sido gentil (*kind*) con ellos; b) están dispuestos a soportar un sacrificio material para "castigar" a quien estuvo incorrecto con ellos.

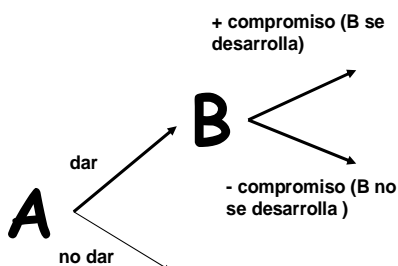
¹¹ Para una reseña de los resultados teóricos y experimentales remito a Vittorio Pelligra (2002,2007).

¿Cuáles fueron los resultados ?

En el primer juego (o tratamiento) el porcentaje de los B que tuvieron una actitud de reciprocidad hacia A ha sido baja (el 33%), datos que confirman al famoso "dilema del Samaritano" de James Buchanan (1975/6): si la donación a un pobre por parte del Samaritano tiene como efecto la reducción de su compromiso, entonces el Samaritano es bueno si no dona, ya que la donación aumenta la propensión al oportunismo del pobre, y le impide desarrollarse. No donando, el Samaritano vive lo que Buchanan llama "altruismo estratégico" (ver figura).

El Dilema del Samaritano Buchanan (1976)

"Altruismo estratégico"



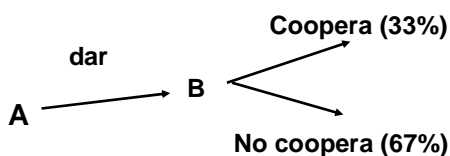
Si A intuye que B, como consecuencia del dinero que recibe, se comprometerá menos, el "Samaritano" será bueno si no da.

El aspecto interesante, sin embargo, proviene del segundo juego, el *trust game* voluntario. Los datos del segundo experimento muestran, de hecho, un vuelco: el 65% de los B responde con una actitud de reciprocidad. El simple conocimiento, por parte de B, que A podía no arriesgar y, en cambio, arriesgó un acto de confianza, redobla la respuesta de reciprocidad – aunque debemos señalar que el oportunismo no se anula (ver la otra figura abajo).

Éste (y otros) experimentos tienen importantes implicancias en la vida económica y social, también en ámbitos caracterizados por la indigencia y la miseria. Demuestran que, en la reciprocidad, cuenta mucho la señal relacional que mi comportamiento da: si arriesgo en mi relación contigo, este riesgo aumenta también la reciprocidad. Sólo con saber que A habría podido libremente no dar confianza a B y que, en cambio, se la dio, transforma para B el significado del don de A, de asistencialismo en reciprocidad. La confianza, riesgosa y costosa, empuja a quien la recibe a comportarse en manera digna, reduce mucho al oportunismo, y favorece seriamente el desarrollo.

Experimento A McCabe (2003)

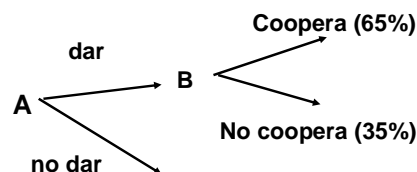
Clásico "Dilema del Samaritano"



A no tiene alternativas: puede sólo dar y B lo sabe

Experimento B McCabe (2003)

Juego de la confianza



En este caso A podría no dar y B lo sabe: ésta es la única diferencia entre los experimentos

Estoy convencida que el secreto del comercio justo y equitativo, de la economía de comunión y de experiencias como al Grameen Bank de Muhammad Yunus, Nobel por la paz 2006 (Nobel no por la economía, sino por la paz, como demostración de que "el desarrollo es el nuevo nombre de la paz"), esté precisamente en la *proximidad*¹²: quien ayuda es alguien del cual se conocen sus intenciones, alguien que arriesga de lo propio para

¹² Es interesante señalar que la parábola del Buen Samaritano está contada por Jesús precisamente para explicar la proximidad ("¿quién es mi prójimo?", Lc. 10,25-37): quien sabe si Buchanan, cuando eligió esta metáfora era conciente de esto?!

ayudar al otro. Sin proximidad, aún con las mejores intenciones, la ayuda puede terminar alimentando trampas de dependencia y de asistencialismo.

Estas teorías y experimentos sobre la reciprocidad aportan cosas importantes para nuestro discurso.

En las relaciones estudiadas se entra en una relación riesgosa con el otro, que puede hacernos mal cuando no responde: si, por ejemplo, en un *trust game* (juego de la verdad) B no responde, A pierde también lo propio. Por otra parte, esta literatura nos dice que el desafío para A de confiar en B aumenta la probabilidad de que B responda, beneficiando también a A (en muchos experimentos la respuesta de B lleva a A a una situación mejor que la de largada)¹³.

IV - CONCLUSION

En los años '60 se hablaba mucho de desarrollo, y se esperaba que el desarrollo económico generalizado, extendido hasta los países periféricos, resolviese desde las raíces las razones del conflicto y de las guerras. Los conflictos se deben a la "escasez" de recursos, se pensaba; si el progreso tecnológico y económico nos permite aumentar los recursos, la paz podría ser conquistada de una manera estable.

Pablo VI recoge y da voz a esta esperanza y, proféticamente, en 1967, en la *Populorum Progressio* anuncia que "el desarrollo es el nuevo nombre de la paz". Hoy, en este inicio del milenio, después de décadas de fuerte desarrollo económico tenemos que constatar que el desarrollo económico por sí solo no es suficiente para asegurar la paz. El crecimiento económico puede darse en detrimento de otros valores importantes para la convivencia civil, como el ambiente, la justicia, la solidaridad.

Por esto, creo que la frase que todavía conserva toda su carga profética, hoy pueda ser declinada como "la comunión es el nuevo nombre de la paz".

Sin comunión no habrá desarrollo auténtico y sostenible, ni para las personas, ni para los pueblos, ni para el planeta.

La problemática de la inclusión y justicia global otorga un lugar importante a las Iglesias para iluminar sobre los signos de los tiempos y sobre las verdaderas causas que generan hambre, violencia, desasosiego y falta de desarrollo. De allí la importancia de la cooperación, desde una ética del bien común, tanto para la denuncia, como para iluminar el debate público sobre caminos de justicia y de ayudar a los diversos actores comprometidos con la construcción colectiva de un proyecto esperanzador para nuestros pueblos.

¹³ Al mismo tiempo, estos juegos tienen sus considerables limitaciones. En primer lugar, toda la interacción es mediada por el dinero: las recompensas o las pérdidas son monetarias, un patrón de medida que podríamos considerar un poco burdo cuando se trata de la reciprocidad. En realidad, podríamos ser más generosos en el interpretar el uso del dinero como recompensa. Una posible lectura de estos resultados experimentales podría ser la siguiente: si observamos un comportamiento en el cual las elecciones muestran otros componentes además de los materiales, estamos también indirectamente diciendo que, en la elección de la persona, cuentan elementos no sólo monetarios. En segundo lugar, la oferta de A hacia B, aunque sí es riesgosa, puede leerse como una oferta en un contrato (sin garantías o *enforcement*). Si, de hecho, B acepta y responde en un modo *fair*, también A tendrá una ganancia con respecto de su situación inicial: en otras palabras, el riesgo puede verse como un clásico riesgo empresarial, sin que se dé una motivación de gratuidad de A en relación con B. Para profundizar este punto central también en nuestro discurso, dirigí un experimento junto con dos colegas (Luca Stanca y otro, 2007), pensado de tal manera que la elección de A de donar algo a B fuese *inequívocamente* interpretada como un puro acto de gratuidad, y comparamos los resultados con los estándares del *trust game* (interpretable, como he dicho, como un contrato autointeresado). Los resultados evidenciaron que la correlación entre las donaciones de los A y las respuestas de los B son significativamente mayores cuando B sabe que A se movilizó en relación con él por pura gratuidad. Parece, entonces, que las personas responden más cuando piensan que el comportamiento generoso del otro es movido por la gratuidad, por motivaciones intrínsecas. En otras palabras, además de un efecto de "desplazamiento" *crowding-out* motivacional *dentro* de la misma persona – como dicen los estudios de Bruno Frey (2005) y de Edward Deci y Richard Ryan (2001), cuando me pagan para desarrollar una actividad que hasta ahora desarrollaba gratuitamente, a partir de ese momento la gratuidad se reduce, porque es reemplazada por el contrato -, nuestros datos muestran que existe un efecto de desplazamiento también *entre* las motivaciones del otro (instrumentales o gratuitas) y mi comportamiento; y si observo que el otro está movido por motivaciones intrínsecas, mi reciprocidad con respecto a él aumenta.

BIBLIOGRAFÍA

- Opinión Sur, artículos varios Roberto Mizrahi
- Botto, Mercedes (comp.) (2008) "Saber y política en América Latina. El uso del conocimiento en las negociaciones comerciales internacionales". Prometeo, Buenos Aires.
- Bouzas, R., (2005) "MERCOSUR: Regional Governance, Asimetrías e Integración Profunda" en *Profundización del MERCOSUR y el desafío de las disparidades*. BID. Río de Janeiro. Julio de 2005.
- Bruni, Luigino y Calvo, Cristina – El precio de la Gratuidad – Editorial Ciudad Nueva Año 2008
- CEPAL (2007) "Cohesión social: inclusión y sentido de pertenencia en América Latina y el Caribe", Santiago de Chile.
- CELAM; Conferencia Episcopal Documento de Aparecida, Cap. 8 Reino de Dios y Promoción de la Dignidad Humana, y particularmente el punto 8,5 Globalización de la solidaridad y justicia internacional, Aparecida. 2007
- Chávez, J., (2006), "Hacia un desarrollo humano integral. Situación, perspectivas y propuestas alternativas al "modelo económico" actual en América Latina". Documento de trabajo presentado en el Seminario sobre Modelo económico y estilos de desarrollo en América Latina y el Caribe (*inédito*).
- Ferrer, A., (2004), *La Densidad Nacional. El caso argentino*, Claves para todos, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- García Delgado, D., (2008) "La energía como clave del proceso de integración regional", en: Barro Silho, Omar (2008) (comp.) *Potencia Brasil, gas natural, energía limpia para un futuro sustentable*. Editorial LASER PRESS Comunicação, Porto Alegre.
- García Delgado, D., (2006), *Cambios actuales en el mundo del trabajo y la nueva cuestión social en América Latina*, CELAM-INCASUR, Buenos Aires.
- Scannone, J. C. y García Delgado, D., (2006), *Ética, Desarrollo y Región*, Editorial CICCUS, Buenos Aires,
- García Delgado, D., y Nosetto, L., (comps.) (2006), *El desarrollo en un nuevo contexto. Hacia una sociedad para todos*, Editorial CICCUS, Buenos Aires
- García Delgado, D. Paper para la Conferencia Mundial de Religiones por la Paz, Argentina, 2008.
- Habermas, J. (1999) "Tres modelos normativos de democracia" y "El vínculo interno entre Estado de derecho y democracia", en *La inclusión del otro*, Paidós, Barcelona.
- Rawls, J., (1996), *El liberalismo Político*, Crítica, Barcelona.
- Rodik, D. (2005), "Nuevos enfoques en la economía mundial", John F. Kennedy School of Government, Harvard University, Boletín Informativo Techint, n° 318, Buenos Aires.
- Théret, Bruno, "Crecimiento económico, desigualdad de ingresos e inclusión social: un punto de vista regulacionista", en *El Estado y la reconfiguración de la protección social. Asuntos Pendientes*, M. Novick y G. Pérez Sosto "(coord), Instituto Di Tella - Siglo XXI, Buenos Aires, 2008.

La revista *Espacio Laical* puede ser vista en www.espaciolaical.net
y adquirida en la Casa Laical, sita en Teniente Rey #152 (tercer piso) e/ Bernaza y Villegas, La Habana Vieja. Cuba