

RESUMEN AMPLIO

Cooperativas y capital social: una aproximación teórica

Objetivos

En los estudios cooperativos, el capital social ha sido conceptualizado como un recurso colectivo con efectos positivos sobre el desempeño económico de la organización. Estas conclusiones se fundan en el supuesto implícito de que las relaciones sociales al interno de la cooperativa promueven la creación de redes, normas y confianza. El presente artículo cuestiona la validez de este supuesto. No existen fundamentos teóricos o empíricos — se argumenta aquí — para excluir la posibilidad de que la interacción entre los socios de una cooperativa promueva el establecimiento de lazos sociales capaces de menoscabar el desempeño económico.

Dos nociones de capital social

El sesgo positivo que caracteriza a la literatura sobre cooperativismo y capital social encuentra su origen en una inadecuada especificación de este segundo concepto.

La noción de capital social fue originalmente formulada en el ámbito de la sociología económica para describir el potencial beneficio que un actor individual puede obtener a partir de su inserción en una red o estructura social (Bourdieu, 1985; Coleman, 1988). Desde esta perspectiva individualista, el capital social presupone la transferencia de recursos entre dadores y receptores (o poseedores). Si bien es evidente que los receptores obtendrán un beneficio individual, el efecto agregado de las transferencias no puede ser indicado, a priori, como beneficioso para el colectivo.

Años más tarde, el politólogo Putnam (1993) redefinió al capital social como atributos de la organización social (redes, normas y confianza) que facilitan la coordinación y la cooperación para el beneficio mutuo. Desde la perspectiva colectivista de este autor, la existencia del capital social (un recurso de la organización social) puede ser inferida a través de varios indicadores, incluyendo al número de cooperativas existentes en la organización social de referencia (comunidad, región, país, etc.). Las organizaciones de ayuda recíproca, postuló Putnam (1993), constituyen la prueba indirecta de la existencia de redes, normas y confianza entre los miembros de una comunidad, región o país.

Como era de esperar, la intuición de Putnam atrajo el interés de activistas y estudiosos del sector cooperativo, originando una auténtica explosión de estudios sobre la cuestión. Desde entonces, algunos investigadores se han abocado a procurar pruebas empíricas de la correlación postulada, en tanto

que otros le han atribuido causalidad a dicha correlación, extendiendo los alcances del postulado de Putnam en dos direcciones: la primera es que las redes, normas y confianza promueven la creación y mejoran el desempeño de las cooperativas; la segunda es que el funcionamiento de las cooperativas promueve la creación de redes, normas y confianza. Implícitamente, este salto entre correlación y causalidad se ha fundado en el supuesto de que una relación entre variables a nivel macro (la correlación entre densidad de cooperativas e indicadores de confianza) es consecuencia del comportamiento no observado de actores a nivel micro (la interacción social entre los socios cooperadores).

El argumento del presente trabajo

En lugar de asumir que la interacción entre los miembros de una cooperativa producirá los resultados sociales postulados por Putnam, los estudiosos del sector cooperativo deberían concentrar sus esfuerzos en el estudio empírico de dicha interacción. En este sentido, la noción individualista de capital social desarrollada en el ámbito de la sociología económica proporciona una útil herramienta analítica. Además de eliminar el sesgo positivo inherente a la noción colectivista de Putnam, esta conceptualización permite analizar las motivaciones (instrumentales o altruistas) que guían el comportamiento de los socios cooperadores.

Siguiendo la formulación propuesta por Portes y Sensenbrenner (1993), estas motivaciones (o fuentes de capital social) pueden clasificarse en dos categorías: consumatorias e instrumentales. Las primeras tienen su origen en valores internalizados; se trata de principios morales capaces de inducir comportamientos que promueven el bienestar ajeno, aún a costa del propio interés. Las fuentes instrumentales, por su parte, suponen que la disponibilidad a transferir recursos está asociada a la expectativa de una recompensa.

Al romper con el determinismo de la formulación colectivista, el estudio de las motivaciones individuales contribuye a una mejor comprensión de los efectos económicos de la imbricación social de las cooperativas. Desde esta perspectiva teórica, es posible hipotetizar que un conjunto de factores contingentes (tales como el tamaño, el sector y el entorno socioeconómico en el que opera la cooperativa), afectará la propensión de los socios cooperadores a intercambiar recursos. Con toda probabilidad, ciertos entornos organizacionales serán más propicios para el intercambio que otros; algunas cooperativas crearán condiciones favorables a los intercambios instrumentales, mientras que otras serán particularmente propensas a intercambios de naturaleza altruista. Presumiblemente, intercambios de diferente naturaleza e intensidad tendrán diferentes efectos sobre la dinámica interna de la organización y, por ende, sobre su desempeño económico. En otras palabras, el capital social afectará a las cooperativas en modo diverso, en función de una serie de factores contingentes.

Un caso de estudio exploratorio

Para probar la utilidad empírica del marco analítico propuesto, se ha realizado un estudio etnográfico en una pequeña cooperativa de trabajo industrial, radicada en una aldea de Portugal. La información recogida en el trabajo de campo ha permitido identificar cuatro dinámicas organizacionales presumiblemente afectadas por el capital social: (1) la regla de distribución de los excedentes; (2) el estilo del liderazgo; (3) el tipo de mecanismos de control; (3) los criterios de reclutamiento y evaluación de nuevos socios.

En contraste con la conclusión predominante en la literatura cooperativa, el caso estudiado sugiere que las interacciones sociales entre los socios cooperadores pueden tener un impacto perjudicial sobre funcionamiento de la organización. En la cooperativa en cuestión, el esfuerzo por preservar la propia reputación (un recurso con valor de cambio para los socios), parece haber reducido los espacios para el diálogo y el disenso, contribuyendo a la consolidación de prácticas organizativas que pueden menoscabar la capacidad de la cooperativa para mantenerse en el mercado. A largo plazo, el igualitarismo en la distribución de los excedentes y la preferencia por el reclutamiento de familiares pueden afectar negativamente la calidad de los recursos humanos de la organización. Del mismo modo, un liderazgo anquilosado y con tintes autocráticos puede erosionar la capacidad de innovación de la cooperativa, así como su flexibilidad para responder a las condiciones cambiantes del entorno.

En línea con un argumento ampliamente difundido en la literatura, la cooperativa estudiada cuenta con mecanismos de control burocrático relativamente laxos. Esta característica organizacional puede interpretarse como el resultado agregado de intercambios de recursos asociados al capital social individual. Al mismo tiempo, sin embargo, la evidencia empírica aportada por el estudio de caso indica la incidencia de un factor adicional: el control por pares — un mecanismo que puede ser particularmente importante cuando los socios de la cooperativa están unidos por un sentimiento de “destino común”. Esta última observación coloca una nota de precaución sobre la interpretación de los efectos del capital social: la existencia de controles burocráticos laxos no necesariamente refleja la existencia de relaciones de confianza entre los socios cooperadores.

Conclusiones y alcances del trabajo

El análisis teórico y empírico desarrollado en este trabajo debe considerarse como un llamado al estudio riguroso y teóricamente fundado de los efectos del capital social en las cooperativas. Es necesario que los estudiosos del sector abandonen las nociones preconcebidas y sesgadas del concepto, para dedicar sus esfuerzos a la investigación empírica de los efectos de la imbricación social de las cooperativas (efectos potencialmente complejos y significativos, teniendo en cuenta el carácter colectivo de la propiedad y del control de estas organizaciones).

Las hipótesis esbozadas en este estudio están, por supuesto, abiertas al refinamiento y a la investigación empírica. Resulta imperioso el desarrollo de un nuevo y más completo marco teórico, capaz

de articular la noción de capital social individual con las peculiaridades organizativas de la empresa cooperativa. Sobre la base de tal desarrollo teórico, diseños de investigación más sofisticados podrán arrojar luz sobre la forma en la que un número potencialmente amplio de factores contingentes afecta la naturaleza de la relación entre socios cooperadores y, en última instancia, el desempeño económico de la organización.

PALABRAS CLAVE: Capital social, socios cooperativos, cooperativas, desempeño económico.

