

El intercambio en las organizaciones. Reflexiones en torno a las Organizaciones de la Sociedad Civil*

Diana del Consuelo Caldera González**



RESUMEN

Independientemente de la actividad que realicemos, pertenecemos a un ente organizado, sea una sociedad, una comunidad, una organización, un clan, una tribu, una familia, etcétera, donde debemos coexistir para sobrevivir; a su vez, las condiciones de coexistencia de los grupos humanos organizados conllevan algún tipo de interacción y de intercambio, entendiendo a este último de muchas formas. En este sentido, como lo menciona Godelier (1996), se puede afirmar que las sociedades humanas encuentran su fundamento y existencia en dos fuentes principales: a) el intercambio contractual y b) la transmisión y lo no contractual; es decir que en las relaciones sociales encontramos aquello que puede atribuirse al *contrato* y aquello que no es negociable y que se sitúa del lado de la *reciprocidad*. Así pues, la pregunta que surge es: ¿el hombre actúa e intercambia solamente para satisfacer sus intereses individuales? Como es sabido, las teorías económicas clásicas y neoinstitucionalistas (Williamson, 1991) consideran al hombre como un ser egoísta, interesado, racional y ambicioso, sin embargo, el hombre no responde necesariamente a estas características, ya que por ejemplo, en las llamadas Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC), el comportamiento del hombre presenta características totalmente distintas, si no es que contrarias. De esta forma, en el presente artículo se pretende desentrañar con base en los postulados existentes provenientes desde distintas disciplinas, las formas de intercambio que existen entre las sociedades y las organizaciones, específicamente las OSC, ya que consideramos que este tipo de organizaciones mantienen formas de intercambio distintas a las organizaciones públicas o privadas; asimismo, se pretende descubrir y conocer cuál es la fuente esencial de dicha diferencia. De esta manera, la premisa básica de este artículo es que existe la incorporación de otros elementos en estas organizaciones, cuestiones tales como el amor, la solidaridad, la generosidad, la fraternidad, el don y el contradon, entre otras, las cuales son distintas al intercambio oportunista planteado por el nuevo institucionalismo económico, colocándose del lado de la reciprocidad, lo que implica la emergencia de una contradicción entre la visión económica organizacional y la visión humanista.

*Las ideas y reflexiones expuestas en este artículo son un resumen del capítulo IV de mi tesis doctoral titulada “*La identidad de las organizaciones de la sociedad civil. Aproximación a las organizaciones humano-solidarias*”.

**Doctorante en Estudios Organizacionales. Profesora investigadora de la UAM-A.

ABSTRACT

Despite the activity that we realize, we belong to an organized being, a society, a community, an organization, a clan, a tribe, a family, and etcetera; where we must coexist in to survive; as well, the coexistence conditions of the organized human groups entail some interchange and type of interaction, understanding this one of many forms. In this sense, as Godelier mentions (1996), it is possible to assume that human societies find their foundation and existence in two main sources: a) contractual interchange and b) the transmission of the noncontractual thing; that means that in social relations we found what it can be attributed to the contract and what is not negotiable and that is placed of the side of the reciprocity. Therefore, the question that arises is: the man acts and only interchanges to satisfy his individual interests? As we know, classic economical and neoinstitucionalistic theories (Williamson, 1991) consider the man like an egoistic being, interested, rational and ambitious; nevertheless, the man does not respond necessarily to these characteristics, for example, in the named Civil Society Organizations (OSC), the behavior of the man presents totally different characteristics, if it is not opposite. In this sense, in this article we try to discover based on the original postulates from different disciplines, the interchange forms that exist between the societies and the organizations, specifically the OSC, since we considered that this kind of organizations maintains different kind of interchange forms from the public or private organizations; also, we try to discover and to know which is the essential source of this difference. On this way, the basic premise of this article is that exists the incorporation of other elements in these kind of organizations, elements such as love, solidarity, generosity, brotherhood, gift and their opposite, among others, which are different from the opportunistic interchange raised by the new economic institutional theory, being placed of the side of the reciprocity, which implies the emergency of a contradiction between the organizational economic vision and the humanist vision.

Palabras clave: Intercambio, reciprocidad, organizaciones y humanismo.
Key words: Interchange, reciprocity, organizations and humanism.

Introducción

En este artículo, se pretende desentrañar con base en los postulados existentes provenientes desde distintas disciplinas, las formas de intercambio que existen en las organizaciones, y particularmente en las Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC), ya que intuimos que este tipo de organizaciones mantienen formas de intercambio distintas a las organizaciones públicas y/o privadas, lo cual las convertiría de cierta forma en la paradojización de las organizaciones¹, además de que dichas formas de intercambio no han sido estudiadas en el ámbito de la administración ni en el de las organizaciones.

Para iniciar resulta pertinente dar una definición o al menos un acercamiento respecto a este tipo específico de organizaciones –las OSC-. Comúnmente se conoce a estas organizaciones como “no gubernamentales” o “no lucrativas”, ya que lo que se intenta resaltar es que no pertenecen ni al Estado ni al Mercado. En este sentido Castro (2001) menciona que podemos entender a las OSC como entidades privadas (en el sentido de que no son gubernamentales), cuya finalidad es la de realizar actividades de interés público, a diferencia de aquellas que desarrollan actividades productivas o comerciales con el propósito de que las ganancias o bienes generados sean susceptibles de ser privatizados por un número definido y determinado de personas, es decir de beneficio para terceros.

De esta forma, en las OSC se subraya el sentido solidario e identitario dentro de un campo de conflicto (oposición al sector público o privado), prevaleciendo siempre un sentido social. Así, la creación de organizaciones de este tipo puede entenderse como una respuesta natural de diversos grupos humanos a situaciones de conflicto e inconformidad, teniendo como objetivo principal incidir

en la transformación de un orden social, político y económico que consideran injusto².

Una vez aclarado el punto referente a qué se entiende comúnmente por OSC, procederemos a hablar acerca del intercambio y de cómo las formas en las cuales ha sido explicado comúnmente, son ajenas de acuerdo a lo que sucede en las OSC.

Independientemente de la actividad que realicemos, pertenecemos a un grupo, sea una sociedad, una comunidad, una organización, un clan, una tribu, una familia, etc., en donde debemos coexistir para sobrevivir; es decir que las condiciones de existencia de los grupos humanos conllevan algún tipo de interacción y de intercambio, entendiendo a este último de muchas formas.

Sin embargo, se puede afirmar como lo menciona Godelier (1996) que las sociedades humanas encuentran su fundamento y existencia en dos fuentes principales: el intercambio y el contrato por una parte; y la transmisión y lo no contractual por otra. De esta forma, encontramos en las relaciones sociales, lo que puede atribuirse al *contrato* y aquello que no es negociable y que se sitúa del lado de la *reciprocidad*.

Según Godelier (1996), el intercambio es un momento perpetuo que tiene su fuente en el modo de existencia original del hombre como ser que no solamente vive en sociedad, sino que produce de la sociedad para vivir, de esta forma, el intercambio altera y conserva; prolonga y renueva.

La pregunta que surge es si el hombre actúa e intercambia para satisfacer sus intereses individuales como última finalidad, o si acaso existe otra posibilidad, ya que como es sabido, al hombre se le ha tachado de ser egoísta, interesado, racional y calculador, lo cual, por ejemplo, apoya las teorías económicas clásicas, sin embargo, consideramos que el hombre no responde necesariamente a estas

¹ Cabe aclarar que nos referimos a una paradoja respecto a los postulados existentes en la Teoría de la Organización, la cual tiene su sustento en la organización moderna: la empresa.

² Situándonos en la realidad mexicana, la Ley de Fomento a las actividades de las OSC define a estas organizaciones como “aquellas agrupaciones u organizaciones legalmente constituidas, sin fines de lucro, sin proselitismo partidista ni político-electoral, sindical o religioso, que desempeñen alguna de las siguientes actividades: asistencia social, apoyo a la alimentación popular, cívicas, asistencia jurídica, apoyo al desarrollo de los pueblos y comunidades indígenas, promoción de la equidad de género, servicios a grupos sociales con capacidades diferentes, cooperación para el desarrollo comunitario, apoyo y promoción de los derechos humanos, promoción del deporte, servicios para la atención de salud, apoyo en el aprovechamiento de los recursos naturales y promoción del desarrollo sustentable, fomento educativo, cultural, artístico, científico y tecnológico, fomento de acciones para mejorar la economía popular, participación en acciones de protección civil, apoyo a la creación y fortalecimiento de organizaciones, etc.”.

características que se le han pretendido imputar, ya que por ejemplo, existe un tipo de organizaciones específicas activas en nuestra sociedad llamadas "de la sociedad civil", las cuales presentan características totalmente distintas, si no es que contrarias, razón por la cual, consideramos de suma importancia la reflexión y el análisis del intercambio en estas condiciones.

Para este efecto, recordemos las premisas del Nuevo Institucionalismo Económico (NIE) acerca del *oportunismo* y *egoísmo* que motivan al hombre para actuar, donde los intercambios son reducidos a simples transacciones económicas: costo-beneficio (Williamson, 1991).

En este tipo de intercambios, tanto la racionalidad limitada como el oportunismo determinan de cierta forma los costos de transacción en los intercambios, es por eso que las organizaciones intentan reducir la incertidumbre y por lo tanto dichos costos.

Sin embargo, lo que aseveramos en este artículo es que existen distintos tipos de intercambio, los cuales incorporan cotidianamente nuevos valores. Estos valores hacen que el intercambio, por ejemplo en las OSC, sea distinto al intercambio oportunista planteado por el NIE. De esta forma, podemos encontrar una contradicción entre la visión económica organizacional con la visión humanista³.

El Intercambio como tal

Estrictamente hablando y en sentido general, se le llama intercambio a todo movimiento intencional recíproco entre dos partes. No obstante, la definición acerca del intercambio que es más aceptada es la que proviene de la economía, en donde se le llama intercambio a las distintas formas de transferencias de bienes y servicios realizados como contrapartida y en equivalencia los unos de los otros.

Parecería que el intercambio económico es el único que existe o el que ha permeado todas las esferas de la vida social, sin embargo, el intercambio económico no es un fenómeno universal, ya que por ejemplo, no se produce en las sociedades arcaicas, o entre los miembros de las comunidades autosuficientes, ni en el seno de las cuales las

relaciones de producción se confunden con relaciones de dependencia personal.

La aparición y generalización del intercambio económico se acompañan de la disolución de las relaciones interpersonales y de la instauración de nuevas relaciones sociales y jurídicas indispensables para su desarrollo, tales como la división del trabajo, el contrato y la propiedad.

Los intercambios alcanzan su pleno desarrollo en la sociedad capitalista, donde es a través de ellos, que circulan los bienes producidos, convirtiéndose como lo menciona Godelier (1996), en la paradoja propia de las sociedades capitalistas, ya que la economía resulta ser la principal fuente de exclusión de los individuos en casi todos los aspectos de la vida cotidiana, incluyendo la vida social.

Cordonnier (1997) en su obra *Coopération et réciprocité*, analiza y reflexiona acerca de una categoría particular de interacciones sociales que llama *situaciones de intercambio*, las cuales engloban una gran variedad de situaciones, no solamente los intercambios de mercado donde se pone en juego la transmisión recíproca de bienes económicos entre dos individuos. Según el autor, se trata de incluir bajo este vocabulario, en un sentido un poco formal, los reencuentros entre dos o más individuos, encuentros que ofrecen a los participantes respectivos la *posibilidad de hacer o de abstenerse de hacer* algo que afecta el interés, el bienestar, el placer o la utilidad de todos los participantes implicados. Al apoyar estos planteamientos, Cordonnier sostiene que por regla general son las acciones las que intercambiamos, y no solamente los bienes materiales.

De esta forma, en su formulación más abstracta, una situación de intercambio se definiría entonces como una interacción social dentro de la que dos individuos (o más) disponen mutuamente del poder de determinar en parte, por sus acciones, el tipo de su(s) *alter ego*.

Cordonnier se preocupa por la puesta en marcha del intercambio, lo cual en la práctica, se trata siempre de ver qué principios los individuos ponen en marcha para *intercambiar* sus acciones de tal suerte que puedan obtener un resultado que les sea mutuamente favorable. Estos

³ Cabe destacar que cuando hablamos de una visión humanista nos referimos al rescate de las dimensiones básicas del ser humano, salvaguardando su integridad y rescatando el principio de que las organizaciones son hechas por y para el hombre y no por el hombre y para el capital. Para ahondar más en este tema, ver Caldera, 2007.

principios que sirven al intercambio, los llama *principios de reciprocidad*. A este respecto cabe destacar que coincidimos plenamente con la tesis de este autor, acerca de que el interés individual es insuficiente para explicar el principio del intercambio, ya que con estos principios de reciprocidad, se está muy lejos de la visión economicista del intercambio.

El objetivo del libro de Cordonnier es convencer acerca de que el principio supuesto de la reciprocidad mercantil: *coopero si y sólo si el otro coopera y viceversa*, es insuficiente para explicar la emergencia de la cooperación en el intercambio, y que es conveniente agregar un principio complementario tomado de la reciprocidad arcaica: *cooperar para que el otro coopere*. Todo esto trastoca el principio de cooperación social, ya que entra el interés de por medio, pero de una forma distinta.

Como nos podemos dar cuenta, desentrañar la lógica existente al interior de los intercambios y sus formas resulta sumamente complejo, sin embargo, consideramos que la reflexión y el análisis nos dan pistas para poder comprender otros tipos de intercambio, como los que se dan en las OSC.

La comprensión teórica del intercambio junto con el estudio acerca de su carácter histórico resulta además de complejo, sumamente controversial. Por un lado, los economistas clásicos consideran que el intercambio es un fenómeno universal inherente a la naturaleza humana, existente en distintos grados en todas las sociedades y que obedece a las mismas leyes naturales; por otro lado algunos autores consideran que el intercambio es un fenómeno tanto social como económico que distingue radicalmente a las sociedades *productivas o capitalistas* de las sociedades *antiguas o arcaicas*.

Esta tesis, ya formulada por Aristóteles⁴, y que encontró apoyo sobre el materialismo histórico, tiende a ser confirmada por los descubrimientos de la antropología económica contemporánea como lo veremos más adelante.

Antecedentes, formas y modalidades

En las sociedades donde la producción se orienta hacia la satisfacción de las necesidades de los miembros del grupo,

la mayoría de los bienes, si no es que la totalidad, circula por medio de distintas formas de transferencia, lo cual sin importar de qué modalidad se trate, refleja el estatuto o la jerarquía de las partes en cuestión.

Por ejemplo, entre las hordas igualitarias de los “cazadores-recolectores”, los productos obtenidos por el trabajo colectivo o individual eran el objeto de una división, que desligaba a los productores de toda obligación recíproca, es decir, sin comprometer a alguna relación de soberanía o subordinación entre productor y no productor (Turnbull, 1965 y Meillassoux, 1968; citado en Meillassoux, 2007).

En las sociedades agrícolas basadas en la producción familiar, los bienes y servicios circulaban a través de las relaciones de alianza, por medio de la prestación, la redistribución o el don. Con referencia al estatuto respectivo de las partes, las transferencias se orientaban según fueran prestatarios (cuando los bienes circulaban de abajo hacia arriba en la jerarquía social); redistributivos (cuando circulaban de arriba hacia abajo); o paritarios (cuando tenían lugar entre iguales).

En estas formas de circulación, los bienes no se enfrentaban nunca entre ellos y sólo poseían un valor de uso, sin embargo, adquirían una significación social, ya que de acuerdo a su procedencia y a su valor en trabajo, se asociaban a una función o a un estatuto jerárquico. Por consiguiente, la circulación de los bienes actuaba sobre el estatus de las partes implicadas, sea confirmándolo (en el caso de las prestaciones por las cuales las relaciones de subordinación eran reafirmadas), o alterándolo (en el caso de que un superior entregara una insignia o un bien de prestigio) (Meillassoux, 2007).

Cuando el intercambio es entre pares y existe reciprocidad hay alianza, sin embargo cuando no hay reciprocidad, existe una especie de desafío o reto. En este tema ahondaremos más adelante, sin embargo es necesario remarcar que en las organizaciones podemos ver esta analogía como la confrontación entre cooperación y conflicto.

Como podemos ver, estos mecanismos que funcionan en las sociedades arcaicas aún persisten en la actualidad, acompañando muchas veces el desarrollo de organizaciones políticas fuertes y centralizadas, en el seno del cual

⁴ Existe un acuerdo acerca de que en la *Ética Nicomaquea* de Aristóteles, podemos encontrar el fundamento del intercambio.

constituyen el método de circulación o de intercambio dominante.

En la sociedad capitalista, las relaciones directas entre los productores se realizan por medio del mercado, lugar fijo donde interactúan los bienes y servicios destinados al intercambio. El comercio se hace por medio de los comerciantes que penetrando en los intersticios de las comunidades, suscitan el intercambio con los representantes de éstas. Es así como el comercio perturbó el sistema de circulación de los bienes dentro de las comunidades y con él, las relaciones de dependencia y las formas de organización. Los intercambios en el capitalismo son reducidos a mercancías, lo cual en términos humanistas es una desviación, ya que el intercambio es algo más que sólo lo material.

En el ámbito de las organizaciones ha sucedido lo mismo, ya que el intercambio es hecho con base en un contrato predefinido, donde hay derechos y obligaciones; sin embargo, el contrato visto de esta forma es un instrumento de dominación y de abuso, lo cual en la Teoría de la Organización convencional se ha ocultado.

Según la forma en la que tenga lugar, ya sea directamente entre productores o por intermediarios, el intercambio reviste formas y modalidades diferentes. En el intercambio inmediato, los bienes se intercambian de acuerdo a su valor de uso. El valor de intercambio de los bienes se convierte inmediatamente después del acto de intercambio, en un valor de uso definitivo. El intercambio se complica y se generaliza cuando las mercancías que son el objeto ya no se desean para cubrir una necesidad, sino para servir de medios de intercambio en nuevas transacciones. La mercancía sirve entonces de intermediario en un ciclo donde su valor de intercambio permanece, sin embargo, es el valor de uso o el interés el que la hace circular.

Cuando una mercancía se impone como equivalente general de todas las demás mercancías en circulación, su valor de uso no es más que un valor de intercambio, aquí podemos encontrar el surgimiento de la moneda, y el cambio radical, donde el intercambio se generaliza en una doble operación *compra-venta*.

Estas distintas formas de intercambio se desarrollaron históricamente bajo distintas modalidades. Sin embargo, se considera generalmente al trueque como la primera de estas modalidades⁵.

Como hemos visto en la historia de la humanidad los intercambios siempre han existido, sin embargo, sus modalidades han cambiado y se han complejizado.

Mientras que los métodos de circulación previos supeditaban los bienes y su transferencia a la confrontación previa de los individuos y de su estatus social, en el intercambio de mercado, los individuos y sus relaciones son reducidas, adquiriendo mayor importancia los bienes, apareciendo ahora los individuos tan sólo como compradores-vendedores, volviéndose ajenos los unos a los otros, es decir, que los vínculos de relación o alianza, de subordinación o jerarquía que antes existían, ahora desaparecen.

El intercambio implica la especialización y la división del trabajo. El productor no pretende ya cubrir la totalidad de sus necesidades, sino una necesidad común a varios otros productores que le proporcionarán los productos de su especialización. La división del trabajo vuelve a los productores dependientes, pero sobre una base individual y no comunitaria.

Las relaciones sociales por las cuales se expresa esta dependencia mutua toman el aspecto de una nueva relación jurídica que tiende a sustituir la antigua relación de personas, por un contrato, ya sea explícito o implícito. De esto resulta que con el intercambio, los individuos participan en los ciclos de producción y de consumo, abandonando cualquier tipo de relación personal.

El intercambio supone finalmente el derecho de propiedad, lo que permite al dueño de un bien disponer libremente y transferir el uso, el disfrute e inclusive el derecho de enajenación. De esta forma, la propiedad privada se generaliza con el intercambio. Asociado a la propiedad individual, el intercambio resulta el medio de la expropiación de las colectividades en favor de los individuos (Meillassoux, 2007).

⁵ Se le llama trueque a la operación en la que se consideran dos productos directamente en términos de la relación de uno con otro (x medidas de granos contra x medidas de leche). Las cantidades respectivas de mercancías intercambiadas representan los términos del intercambio. Sin embargo, como lo menciona Meillassoux (2007), el trueque cubre también formas de intercambio más complejas cuando produce gracias a los bienes intermedios, o cuando amplía el alcance de los intercambios, permitiendo la aparición de un beneficio.

Distintas aproximaciones

A continuación, daremos un breve recorrido por distintas disciplinas y los autores representativos que han escrito acerca del intercambio y que nos pueden guiar en la comprensión acerca de lo que sucede con el intercambio en las OSC.

Partiremos desde la Teoría de la Organización (TO) y cómo lo referente al intercambio ha tratado de explicar la forma en la cual un individuo contribuye con una organización; porqué permanece en ella o cómo es que sucede el intercambio entre la persona y la organización.

Para tratar de contestar estas preguntas desde los TO, primeramente recurrimos a la obra *"The functions of the executive"* de Barnard (1968), cuyo propósito es en primer lugar, dar una teoría comprensiva del comportamiento o de la conducta cooperativa en las organizaciones formales. Según Barnard (1968), la cooperación vista como una forma de intercambio, se origina en la necesidad de un individuo de lograr sus propósitos, para los cuales él sólo se encuentra biológicamente incapacitado. De esta forma, con el cúmulo de las cooperaciones de otros individuos, la organización rápidamente se vuelve un sistema constantemente cambiante compuesto de elementos biológicos, psicológicos, y sociales interrelacionados. Para sobrevivir, debe ser *eficaz* en el sentido de lograr el propósito de la organización y *eficiente* en el sentido de satisfacer los motivos individuales.

El concepto inicial de cooperación que nos da Barnard (1968), define a la organización como un *sistema de actividades o fuerzas conscientemente coordinadas de dos o más personas*. Lo esencial para la supervivencia de la organización es el deseo o la buena voluntad para cooperar, la habilidad de comunicar, la existencia y aceptación de las metas o los objetivos. Las funciones del ejecutivo son así, proporcionar un sistema de comunicación, mantener el deseo para cooperar y asegurar la continuidad integral de las metas de la organización (Barnard, 1968).

Fue necesario proponer el concepto de la *zona de indiferencia* para apoyar esta definición, postulando que existe para cada individuo un área en que las órdenes son aceptables sin cuestionarse. Barnard explica el logro cotidiano de la cooperación bajo la idea implícita de que la autoridad

miente al individuo subordinado.

Por su parte Simon (1984) explica la participación individual en las organizaciones mediante una reelaboración de la teoría del equilibrio contribución-estímulo⁶ de Barnard (1968). En esta teoría se menciona, que cuando un individuo se une a una organización, tiene lugar una especie de transacción por la cual el individuo recibe estímulos a cambio de su contribución al funcionamiento de la organización; su participación en la organización continuará mientras los estímulos que le sean ofrecidos sean iguales o mayores que la contribución que presta. En este sentido, vemos cómo el intercambio por medio del equilibrio organizacional se reduce a transacciones, al igual que en el NIE.

En el equilibrio organizacional que plantea Simon (1984) existen varias trampas explícitas. En primera instancia, al preguntarse porqué el individuo acepta las influencias de la organización y adecua su comportamiento a las exigencias recibidas, argumenta que el comportamiento del individuo se convierte en una parte del sistema de comportamientos de la organización debido a los móviles personales del individuo y de los objetivos de la organización. Aquí en primera instancia podemos ver cómo al individuo junto con su comportamiento se les ve como parte de un sistema, no como seres humanos dotados de capacidad reflexiva.

Al continuar con este argumento Simon argumenta que se busca el equilibrio entre los objetivos individuales y los organizacionales, lo cual se alcanzará cuando los miembros de la organización "perciban" que los alcances dados por la organización son iguales a las contribuciones que ellos hacen; de esta forma el "percibir" está muy alejado de la realidad, se trata de un engaño en contra del individuo. El percibir es un alejamiento de lo humano, se trata de *hacer creer que te doy pero tú sí me debes dar*. De la misma forma, cuando habla del área de aceptación de los intercambios aliciente-contribución vemos la inequidad, ya que se trata del área de aceptación para la organización no para el individuo, ya que al ver a éste como un elemento del sistema, se vuelve prácticamente sustituible. En este sentido podemos ver la forma en la cual además de ser egoísta y oportunista el intercambio, también resulta desigual, engañoso e inhumano.

De lo anterior se deriva que el equilibrio

⁶ También llamada teoría del equilibrio aliciente-contribución.

organizacional es logrado, si y solo si, les hacemos creer a los trabajadores que les damos lo equivalente a lo que ellos dan. La organización en esta lógica debe recibir más de lo que aporta, por lo que podemos observar un intercambio desigual entre alicientes y contribuciones.

A este respecto cabe destacar que el intercambio que observamos en las OSC es distinto a este intercambio desigual, engañoso y maquillado; en este tipo de organizaciones la gente intercambia y coopera por convicciones más profundas, y sin necesidad de un contrato, de tal forma que consideramos que la teoría del equilibrio organizacional para explicar el intercambio, no nos explica lo que sucede en las OSC; por esta razón más adelante retomaremos los postulados del don y contra-don como explicaciones más certeras en cuanto a lo que sucede en este tipo de organizaciones.

Continuando con los planteamientos desde el ámbito organizacional, para Pfeffer (2000), la cooperación necesaria en las actividades que caracterizan a las organizaciones es ubicua. Según este autor, los enfoques económicos para entender a las organizaciones deben crear un método que reconcilie el supuesto de la conducta que sólo atiende el interés propio y la maximización de la utilidad, con el mundo organizacional observado. Como podemos darnos cuenta, aquí se percibe que la explicación utilitaria no es suficiente para justificar el intercambio en las organizaciones.

Mueller (1995) al criticar el enfoque de la economía organizacional para entender el problema fundamental de la cooperación, sostiene que el supuesto de maximización de la utilidad individual, compartido con otras concepciones de la economía, impedía explicar los casos en los que la cooperación se sostiene, incluso cuando este comportamiento entra en conflicto con el interés propio. Siguiendo (Mueller, 1995: 1230):

“La economía organizacional ha presentado un modelo muy estático con pocas bases empíricas acerca de cómo una estructura de control puede conseguir resultados de cooperación... El hecho de que la economía haga presuposiciones cínicas en torno a la motivación de los seres humanos, se ha puesto de relieve antes... Los intentos basados en la economía por explicar el comportamiento en las organizaciones carece de lo que ha llegado a ser la comprensión básica de la TO, a saber: la capacidad de

analizar las motivaciones y la conducta de los miembros que varían dependiendo de las contingencias en ciertas situaciones”.

Es notable que a la economía le cuesta mucho trabajo tratar con la cooperación organizacional, lo cual obedece a que se supone que los lazos de amor y fraternidad así como las obligaciones hacia los compañeros que existen entre las personas dentro de una organización, parecen no ser compatibles con los postulados que hablan de maximizar la riqueza y buscar a toda costa la eficiencia.

Como podemos observar, tanto la cooperación como el intercambio, son difícilmente definibles en estas circunstancias, en las cuales se quiere imponer a toda costa la existencia del hombre económico.

Otra aproximación para estudiar la cooperación como una forma de intercambio en las organizaciones es la que nos ofrece Barba (1991), quien menciona que para poder abordar desde una perspectiva crítica a la gestión dentro de la TO, es necesario remitirnos a las fuentes marxistas para reconocer la incidencia del proceso administrativo en el proceso del trabajo.

Es interesante ver la forma de análisis de este autor, ya que parte de las nociones básicas del marxismo para poder definir la evolución o mejor dicho, la transferencia del concepto de cooperación como forma de intercambio, a las sociedades capitalistas.

Según Barba (1991: 210), la cooperación se presentaba en la antigüedad como una forma de trabajo natural de todos los modos de producción, sin embargo en el capitalismo, la cooperación se transforma en una forma específica de relación de trabajo con el capital, pues es una condición histórico-material necesaria para su existencia y desarrollo. La cooperación se convierte en un instrumento tanto para el capital como para el trabajador, pero para alcanzar fines totalmente distintos. Como podemos observar, esto obedece a los postulados individualistas y oportunistas, donde la ganancia es la justificación última del intercambio.

Una vez realizada una aproximación desde la TO, continuaremos con los aportes desde otras disciplinas, partiendo de la filosofía con Aristóteles.

Aristóteles plantea en su *Ética Nicomaquea*, que el deseo es el que constituye el motivo del intercambio y la base del vínculo social al interior de la comunidad. Pero

también admite y argumenta que el principio de cualquier intercambio es la justicia.

Es cierto que por un lado se encuentra el deseo de entrar en interacción con los individuos, lo cual salvaguarda la *vida social*, pero también es cierto al mismo tiempo, que el intercambio es subsumido a una ley fundamental: *un principio de justicia*. El intercambio es así el lugar de excepción, y al mismo tiempo el dominio de la excelencia de este principio que Aristóteles llama la *reciprocidad*⁷.

Según Cordonnier (1997), cuando intentamos distinguir entre el principio de efectuación del intercambio y los motivos del intercambio, parecen desaparecer dichas diferencias, debido a que reducimos la cuestión de la justicia conmutativa por la doctrina del precio justo, poniendo más atención en la cuestión del “principio de equivalencia”, perdiendo de vista el hecho de que el *desarrollo del intercambio* ha sido subsumido a las reglas “racionales” del mercado.

A Aristóteles también se le atribuye el descubrimiento de la distinción entre valor de uso y valor de cambio. El primero se refiere a los bienes destinados al consumo del productor; y el segundo a los bienes destinados al intercambio. De aquí es de donde surgen precisamente dos formas de intercambio esenciales: ya sea por medio de la economía arcaica o por medio del comercio.

¿Cómo la cooperación es posible entre individuos que buscan alcanzar objetivos diferentes?; y ¿cuáles son según los contextos concebibles, las instituciones más eficaces para promover la cooperación?; son dos preguntas sumamente importantes al interior de la economía política.

Adam Smith (1994) en *“La riqueza de las naciones”*, con su hipótesis acerca del hombre egoísta y racional, trata de contestarlas. Para Smith, no hay duda acerca de que el mercado es la institución mejor adaptada para promover la cooperación entre los individuos, de donde hay que suponer (siguiendo a Smith) que los hombres son movidos únicamente por su interés personal. Considera asimismo que el intercambio es un instinto en el hombre y es el medio gracias al cual, la diversidad de sus necesidades se encuentra satisfecha.

Mandeville (1986) es sin duda uno de los autores que más ha edificado esta perspectiva de racionalidad y de egoísmo innatos en el hombre. En su obra *“La fábula de las abejas”*, identifica al interés individual como un “vicio”, el cual aparece como el único principio de las acciones que son benéficas para la colectividad.

Mandeville sostiene que las acciones humanas son *viciosas* porque son egoístas por naturaleza, sin embargo, los resultados de estas acciones egoístas son en general beneficiosos para la sociedad, porque producen riqueza y bienestar, es decir, que el egoísmo de cada uno es condición de prosperidad general.

Sin embargo, al considerar al hombre egoísta y a sus acciones *viciosas* por naturaleza, no podemos encontrar ninguna explicación acerca de los intercambios realizados por ejemplo, en las sociedades arcaicas y en las sociedades autosuficientes; o en la actualidad, en las acciones altruistas.

De esta forma, consideramos que el intercambio se manifiesta en distintos grados en todas las sociedades, pero toma su forma más acabada y adquiere esta noción de hombre “egoísta” y de acciones “viciosas” en la economía de mercado.

En esta economía de mercado, es justamente gracias a la liberación del valor que es posible el funcionamiento de la ley de la oferta y la demanda; es por esto que la teoría del intercambio en los economistas clásicos se relaciona estrechamente con la teoría del valor.

Precisamente de esta relación es a la que Marx (1983) se refiere apoyándose tanto de la dimensión histórica como de la social, denunciando en los clásicos el *fetichismo de la mercancía*, quienes intentaron disimularlo, sin embargo, detrás de ello se encuentra la realidad de las relaciones sociales que implican la producción y los intercambios en la sociedad capitalista.

Marx (1983) constata que el intercambio no es universal, sino que comienza cuando las comunidades se relacionan con comunidades ajenas y cuando los objetos se convierten en mercancías, lo cual influyó de sobremanera la vida cotidiana. Los productos del trabajo al convertirse en mercancías que tienen que ser intercambiadas origina la

⁷ De la misma forma, como lo menciona Cordonnier (1997), es en los planteamientos hechos en el *“Leviatán”* de Hobbes y en el *“Contrato Social”* de Rousseau, que podemos encontrar la emergencia de un *principio de reciprocidad*.

oposición entre el valor de uso y el valor de cambio.⁸

El aspecto social del intercambio también ha resultado sumamente rico después de Marx. Así Tönnies (1887; citado en Meillassoux, 2007) distingue dos categorías fundamentales de la “sociología pura”: la comunidad (Gemeinschaft) y la sociedad (Gesellschaft). La primera está basada en la relación, la vecindad y la amistad; mientras que la segunda se caracteriza por el “acto del miembro modelo”, donde hay intercambio pero todos los individuos son ajenos los unos a los otros.

Karl Bücher (1896; citado en Meillassoux, 2007), basándose en el criterio histórico de la aparición y el desarrollo de los intercambios, define tres fases de la evolución económica: a) la fase de la economía doméstica cerrada, sin intercambio, donde todos los bienes son consumidos por la misma célula de producción; b) la fase de la economía urbanizada, donde los bienes pasan directamente de la unidad que los produce a la que los consume; y finalmente c) la fase de la economía nacional en la cual los intermediarios se interponen en los circuitos de producción o entre los productores y los consumidores. En la primera fase los bienes sólo tienen un valor de intercambio; en la segunda, algunos lo adquieren; y en la tercera, lo tienen todos.

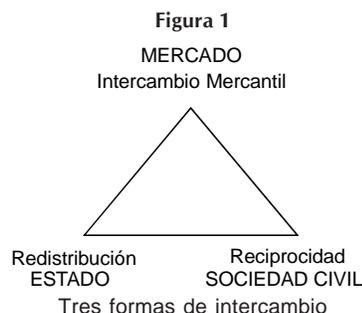
Karl Polanyi (1992) en su evaluación de la antropología económica, se esfuerza en mostrar el carácter cualitativamente diferente de los fenómenos observados en la economía arcaica y en la economía de mercado, siendo el intercambio la condición de un paso al otro.

A partir de una nueva interpretación de los escritos de Aristóteles sobre la economía, y considerando el lugar particular ocupado o no por las transferencias mercantiles, Polanyi (1992) distingue los conceptos de reciprocidad, redistribución e intercambio mercantil, gracias a la

observación de los diferentes procesos de manipulación e intercambio de bienes, en distintas sociedades arcaicas, lo cual lo realiza considerando que estas tres formas no son solamente simples modalidades de transacción, sino que son también formas de integración social⁹. Su punto de partida son dos definiciones: el significado sustantivo y el formal de lo económico¹⁰. El primero lo define como la dependencia del hombre con su medio y sus semejantes, y el segundo como el carácter lógico de la relación medios-fines propia de las sociedades de mercado generalizado.

Reciprocidad, redistribución e intercambio de mercado no son pensados por Polanyi como modos sucesivos y alternativos de circulación de productos. Ellos deben ser comprendidos como procesos de manipulación y de recepción de bienes pudiendo, en particular la reciprocidad y la redistribución, ser complementarios y simultáneos sobre formas múltiples en todas las sociedades humanas. Solo el intercambio, sobre su forma de mercado autorregulado, es presentado como una excepción histórica.

Podemos comprender estas tres formas de intercambio propuestas por Polanyi en el siguiente esquema, en el cual, ilustramos los tres sectores existentes en la sociedad, así como su respectiva forma de intercambio:



⁸ Con esto, nos podemos dar cuenta que existe desde tiempos remotos, una relación desigual de intercambio que se traduce en dominación y es representada a través de dos tipos de subsunciones del trabajo al capital: la real (Aquí se habla de la enajenación del saber hacer, la cual como sabemos, en el ámbito de las organizaciones fue retomada por Taylor con la *Administración Científica del Trabajo*, donde se pretendió despojar a los obreros de este saber hacer), y la formal (Aquí se da el surgimiento del contrato, en el cual se estipulan los derechos y obligaciones; los cuales son desiguales. El trabajador aún tiene elementos de resistencia, es decir, su *saber-hacer*, sin embargo está sujeto al contrato).

⁹ La reciprocidad la define como *movimientos entre puntos correlativos*; la redistribución como *movimientos de apropiación hacia un centro y luego hacia el exterior*; y finalmente el intercambio mercantil como *los movimientos viceversa en un sentido y en contrario que tienen lugar como entre -manos- en un sistema de mercado*.

¹⁰ La teoría formal parte de la idea del hombre en general y sus propensiones económicas “innatas”. Aquí se acentúa el papel de los actores individuales. La teoría sustantiva, donde se circunscribe Polanyi, no se preocupan por el individuo en general, sino por el comportamiento institucionalizado.

Con este esquema podemos ir ubicando a las organizaciones dependiendo del tipo de intercambio que realizan. Para el caso que nos ocupa en este artículo, ubicamos a las OSC del lado de la reciprocidad, donde no se busca ni la obtención de ganancia ni la búsqueda del poder¹¹.

Las tesis de Polanyi inspiraron los trabajos de diversos antropólogos sociales, como Bohannan (1968), y de economistas como Dalton (1962). Así pues, como lo menciona Meillassoux (2007), las investigaciones contemporáneas confirman el carácter social del intercambio y su relatividad cultural. Este enfoque contribuye a dar cuenta de la especificidad de cada sociedad y la naturaleza de las relaciones que se establecen entre ellas, dando cuenta también de las resistencias que ofrecen las sociedades menos desarrolladas a la introducción de la economía moderna. Sobre todo, refuta la tesis clásica del intercambio concebido como un fenómeno natural que suministraría a los hombres a las leyes que controlan las relaciones sociales.

Marshall Sahlins (1972), en su libro acerca del intercambio en las sociedades primitivas distingue entre tres tipos de reciprocidad:

1. *la generalizada*, que supone dar sin esperar recibir inmediatamente;
2. *la balanceada*, en la que se espera obtener algo equivalente a cambio del don; y
3. *la negativa*, en la que se busca recibir lo más dando lo menos. Es el intento por obtener algo impunemente sin dar nada a cambio.

De acuerdo con Sahlins, estos tres tipos de reciprocidad son indicadores de la distancia social en una sociedad primitiva: la reciprocidad general es característica de las relaciones de parentesco; la reciprocidad balanceada suele imperar en las relaciones entre los miembros de un mismo pueblo o tribu; y la reciprocidad negativa es una forma de intercambio que predomina entre personas

desvinculadas entre sí, generalmente entre quienes se consideran a sí mismos integrantes de grupos sociales distintos.

La antropología ha hecho una importante contribución a la teoría del intercambio, gracias a la descripción y la interpretación de los fenómenos de circulación de los bienes en las sociedades antiguas.

Los primeros trabajos y observaciones en este ámbito son los de Boas (1897) y los de Malinowski (1995) sobre el *potlatch* y el *kula*¹². En sus estudios estos autores hacían referencia a sociedades del Norte Occidental de Canadá y la Polinesia, donde era usual el intercambio como forma de dones¹³ entre diversas comunidades, lo cual hacía posible regir sus relaciones, sus intercambios y mantener la paz.

Siguiendo a Godelier (1996), con Boas y Malinowski, se asiste al descubrimiento concreto, al análisis detallado de la existencia y la importancia de la competencia y los intercambios en las sociedades primitivas. Esto lo demuestran cuando describen la forma en la que el *kula* y el *potlatch* se desarrollaban más allá de las actividades de subsistencia, creando con esto, la competencia.

De esta forma, la economía primitiva comenzó a conformarse al igual que cualquier otro tipo de economía de diferentes sectores, uno dirigido a las actividades de subsistencia y el otro a las actividades de *prestigio*, las cuales estaban vinculadas al control del poder y al acceso a los estatutos más valorizados en la sociedad.

Los fenómenos observados en las sociedades arcaicas, dieron lugar a varias interpretaciones, de las más importantes resultó la de Mauss (1924), quien apoyándose en los trabajos de Boas y Malinowski, realizó sus postulados acerca del don y contra-don.

La Reciprocidad: Don y Contra-Don

En su magistral obra *“Essai sur le don”* (1924), Mauss

¹¹ Cabe mencionar que a este respecto, diversos autores coinciden en que la reciprocidad es motivada por la búsqueda de la justicia.

¹² El *potlatch* es una fiesta religiosa de los indios de América que consiste en un intercambio de dones. En el marco de estas fiestas lo que hay que tomar en cuenta de esas tribus es el principio de rivalidad y antagonismo. Mauss (1979: 167) propone reservar el nombre de *potlatch* al tipo de institución que se podría denominar prestaciones totales de tipo agonístico. Según Malinowski (1995), el *kula* es un amplio y complejo sistema de intercambio mantenido por los nativos de las islas Trobriand, próximas a Nueva Guinea. Este intercambio está enraizado en el mito, respaldado por la ley tradicional y rodeado de ritos mágicos. De esta forma, aunque el *potlatch* tiene un carácter de rivalidad o antagonismo, que se expresa fundamentalmente en la destrucción suntuaria de riquezas, que no es visible en el *kula*, ambas instituciones son sistemas de prestación total, lo cual significa que es el grupo en su totalidad el que contrata y/o adquiere.

¹³ Esta palabra puede ser traducida como regalo o regalos, sin embargo para el presente artículo, se conserva la palabra don.

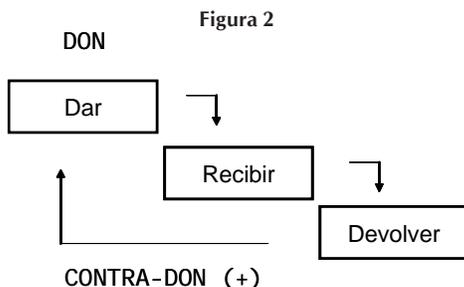
argumenta que en las sociedades arcaicas los intercambios no eran hechos ni por medio del trueque ni por medio de los intercambios mercantiles, sino a través del don, el cual era hecho y devuelto por obligación social y consensual.

Para elaborar sus postulados e intentar descifrar la esencia del don, Mauss parte de un doble cuestionamiento: ¿Cuál es la regla de derecho y de interés que en las sociedades arcaicas hace que el don recibido sea obligatoriamente devuelto?; y ¿Cuál es la fuerza que existe en la cosa que damos que hace que el donatario la devuelva?

Estas preguntas que guiaron el análisis de Mauss mostraron que dar, es el encadenamiento de tres obligaciones: dar, recibir y devolver una vez que se ha aceptado. Estas tres fases no pueden ser tratadas de forma separada, resultando que la importancia de estas obligaciones deriva de su capacidad para mantener unidas a las sociedades.

El don tiene una relación doble entre el que dona y el que recibe. Una relación de solidaridad, ya que el que dona comparte eso que le pertenece con aquél a quien le dona, es una relación también de superioridad, ya que el que recibe el don y lo acepta se pone en deuda con quien le donó. Pero esta deuda, se vuelve su obligación, convirtiéndose ésta hasta cierto punto en una dependencia, al menos hasta que no se haya devuelto aquello que fue donado.

De esta forma, el contra-don es la única forma de liberarse. Es decir, que los intercambios se hacen bajo la forma de dones, en teoría voluntarios, pero en realidad obligatoriamente hechos y recibidos.

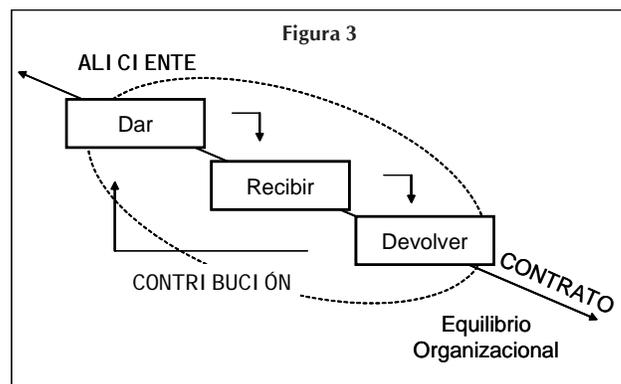


Ciclo del Don y Contra-Don. Fuente: Proppia.

138

Para contestar a su segundo cuestionamiento, Mauss argumenta que las cosas dadas tienen un espíritu o un alma que las impulsa a volver a las manos de la persona original que las dio¹⁴.

Como podemos observar, este ciclo del don y contra-don no resulta ajeno a lo que sucede en la lógica de las organizaciones, ya que lo podemos encontrar en por ejemplo la reelaboración de la teoría del equilibrio organizacional de Simon¹⁵. En este sentido, el don hace el trabajo del aliciente y el contra-don sería la contribución; con estos dos elementos, se logra que la organización funcione y logre el equilibrio.



Equilibrio Organizacional visto con el ciclo Don-Contradon. Fuente: Proppia.

Sin embargo, como mencionamos más arriba, este intercambio es desigual, ya que la organización muchas veces recibe mucho más de lo que da, es decir que el núcleo de este intercambio estaría en el recibir, y quien recibe más es precisamente la organización, siendo el contrato la forma de regulación.

Para explicar el porqué la gente da, Mauss avanza en esta hipótesis *espiritual* la cual sostiene que lo que obliga a dar, es precisamente que dar obliga. Dar es transferir voluntariamente alguna cosa que le pertenece a alguien, por lo que el que recibe no puede no aceptar.

En esta lógica, no sólo se intercambian bienes, sino también simbolismos, es decir, que la importancia de estos

¹⁴ A este espíritu se le da el nombre de *hau*. En este sentido los dones no son objetos inanimados sino que tiene una vida propia y un espíritu que es el que obliga a devolverlos, ya sea a través de un contra-don o de la circulación de ese mismo objeto.

¹⁵ Hay que recordar que el primero en elaborar una teoría propiamente organizacional acerca de la cooperación y el equilibrio fue Chester Barbard (1968).

intercambios no es mercantil ni utilitaria, sino más bien el valor simbólico y la relación social que se crea y se mantiene.

Al contrario del intercambio mercantil, el intercambio por dones no respeta la regla de equivalencia económica entre lo que se recibe y se devuelve, ni tampoco tiende al enriquecimiento, ya que lo más importante en el don no es lo que se intercambia desde el punto de vista de su utilidad, sino el valor simbólico y la relación social entablada por el don. Por esto Mauss defiende la idea de que es el sistema creado por los dones lo que hace posible la paz en las sociedades primitivas, es decir que es una especie de contrato social.

Godelier (1996) menciona que el don acerca a los protagonistas porque se trata de *compartir*, pero también los aleja socialmente porque crea una *obligación*, es decir que el don es en su esencia misma, una práctica ambivalente que une o que puede desunir pasiones y fuerzas contrarias, puede ser a la vez o sucesivamente, un acto de generosidad o un acto de violencia, pero en este caso de una violencia disfrazada de un gesto desinteresado, ya que ella se ejerce bajo la forma de *compartir*.

A final de cuentas parecería que se trata de *te doy para que me des*, lo cual a pesar de su aparente carácter voluntario, reviste al final una naturaleza obligatoria e interesada.

Por medio de este intercambio diferente del mercantil propiamente dicho, los diversos grupos humanos eliminan sus rencillas a través de una reciprocidad manifiesta. La instauración de esta forma de don / contra-don tiene como finalidad establecer el orden y la cohesión entre los diversos grupos, fomentar la armonía, mantener la estabilidad, el orden y producir abundancia y riqueza.

Lo que caracteriza al don es su doble contradicción que es el carácter voluntario, por así decirlo, aparentemente libre y gratuito y, sin embargo, obligatorio e interesado; y que el propio don se considera como algo que es superior a un objeto, convirtiéndose en parte constituyente del donante. En las sociedades primitivas, aceptar algo significa aceptar parte de la esencia espiritual o del alma, es decir que aquello que se da no es algo inerte, sino que lleva impregnada la esencia del donante.

Otra cuestión que resalta Mauss en cuanto a los dones, es su carácter agnóstico, es decir, los rasgos de rivalidad y

de antagonismo que contienen y la flexibilidad que permite el paso de la hostilidad a la convivencia y viceversa.

De esta forma, según Mauss (1924) se trata de un *fenómeno social total*, que permea todas las esferas de la vida, incluyendo lo jurídico, lo cultural, lo religioso, lo moral, etc., poniendo en juego a la totalidad de la sociedad y de sus instituciones.

Bataille (1949), de la misma forma que Mauss, ve al don como una especie de contrato que obliga a la devolución o restitución con suplemento. Según él, el don está constituido por una donación considerable de riquezas ofrecidas con el objetivo de humillar, de desafiar y de obligar a un rival.

El valor de intercambio del don resulta del hecho de que quien recibe, para borrar la humillación y asumir el reto, debe satisfacer la obligación contratada respondiendo con un don más grande. Al asumir esto, resulta que el don es una forma de *potlach* donde un rival es desafiado por una destrucción solemne de riquezas.

Como podemos ver, se trata de convenciones sociales, sistemas de representación, y de ritos que hacen que los grupos humanos convivan y sobrevivan. Estas convenciones no sólo las encontramos entre sociedades, sino entre organizaciones, en sus relaciones inter e intra organizacionales.

Nueva aproximación al Don MAUSSiano

Con base en las propuestas de Mauss y pensando en un hombre que es capaz de actuar sin que tenga como última finalidad sus intereses individuales, es posible afirmar la posibilidad de la existencia del don como tal en las organizaciones actuales. Los dones no sólo son de *fachada*, ya que existe la posibilidad de que los intereses oportunistas no permeen el intercambio.

Apoyando esta tesis, surge en Francia el *Movimiento Antiutilitarista en las Ciencias Sociales (MAUSS)*, el cual ha pretendido desarrollar una nueva forma de reflexionar las relaciones humanas, concediéndole al don una

importancia fundamental, sin que esto signifique negar que el interés individual sea móvil de las acciones humanas¹⁶.

El MAUSS nace para hacer una crítica al utilitarismo, y las propuestas que tienen que ver con que las relaciones humanas están directamente relacionadas con el interés individual calculado, lo cual ha empapado el ámbito de las Ciencias Humanas.

Desde 1981, la revista del MAUSS se impuso como una de las primeras revistas interdisciplinarias y uno de los lugares más importantes de debate público en Francia, ofreciendo perspectivas inéditas en ciencias económicas, en antropología, en sociología y en filosofía política, y debido a que siempre se ha negado a disociar los debates propiamente científicos de los juegos éticos y políticos, la revista MAUSS se encuentra en el origen de numerosos debates sociales hoy cruciales.

Su concepción *antiutilitarista*, critica el economicismo en las Ciencias Sociales y el racionalismo instrumental en la filosofía moral y política, rindiendo homenaje por su nombre a Marcel Mauss, e incitando a pensar el vínculo social desde el punto de vista de los dones (agonísticos) que unen los temas humanos.

Es por este principio que guía dicho movimiento, que hemos incluido algunas de sus tesis en este artículo ya que consideramos que en el campo del estudio de las organizaciones es necesario cambiar el rumbo, y ver a las organizaciones no como productoras de ganancia, sino como productoras de vínculos humanos. En las organizaciones actuales, la búsqueda de la racionalidad a toda costa, ha puesto al ser humano en una situación incontinente, ya que éste ha sido ignorado, no obstante que éste haya creado a las organizaciones. Esta sobre-racionalización está destruyendo el vínculo humano, remplazándolo por simples transacciones económicas donde el *gano-ganas* es el último fin.

La racionalidad instrumental, por medio de la adecuación medios-fines, actualmente es la justificación última de los actos organizacionales. Sin embargo en este punto hay que detenernos, ya que existe una gran confusión entre el término razón y racionalidad. En cuanto a la

racionalidad que pretende rescatar la perspectiva convencional en la TO, es necesario mencionar la gran perversión que ha existido, ya que a la racionalidad se le utiliza como sinónimo de razón, legitimando todos aquellos comportamientos que van de la mano con la racionalidad instrumental.

Este aspecto no obstante haber sido criticado por diversos autores, partiendo por ejemplo desde Weber con la jaula de hierro, aún parecería que no ha impactado lo suficiente como para poder cambiar el rumbo en cuanto a la consciencia y al sentido real de las organizaciones¹⁷.

Desde el punto de vista del MAUSS, el don es anti-utilitario, es decir que la relación *de dar* se instituye contra el interés, lo que no significa que los intereses no entren en juego. Siguiendo a Dzimira (2006), el don es una relación crucial para Mauss y el MAUSS defiende que el don es la *pedra angular* de las relaciones humanas, tal y como lo sostenía Mauss: *"es por la triple obligación de dar, de recibir y de devolver que transformamos a nuestros enemigos en amigos, que tejemos alianzas duraderas, y que una historia común puede comenzar a escribirse, para bien o para mal"*.

Esta aproximación al don nos parece sumamente pertinente para poder comprender lo que sucede en el intercambio en las OSC, ya que éste además de ser anti-utilitario, busca crear vínculos humanos, manteniendo la cohesión social, poniendo en circulación no sólo lo material, sino sobre todo lo simbólico.

Coincidiendo con diversos autores, el don resulta ser un concepto sumamente complejo, algunos lo llaman paradigma (Dzimira, 2006) o enigma (Godelier 1996), y derivado de esta complejidad es que resulta imposible elaborar una descripción exacta acerca de todas las concepciones existentes acerca de él.

A continuación, analizaremos algunas de las propuestas contemporáneas acerca del don, tomadas precisamente de uno de los autores más representativos del MAUSS: Alain Caillé, fundador y director de la revista de dicho movimiento.

Los trabajos de Alain Caillé siguen dos direcciones principales. En primer lugar, se impone durante los años 80

¹⁶ Aquí cabe aclarar por ejemplo que se puede tratar de un interés individual material y/o simbólico.

¹⁷ Hay que recordar que ya a mediados del siglo XX Weber (2003) hablaba acerca de la sociedad racionalizada al extremo, la cual era representada por los modelos burocráticos, y que precisamente se trataba de una gran jaula de hierro, en el sentido de que se ponía en riesgo la libertad de los hombres.

y 90 como uno de los responsables de una crítica radical de la economía contemporánea y el utilitarismo en las Ciencias Sociales. Su manifiesto *“Critique de la raison utilitaire”* (1989) constituye así un cambio decisivo en las Ciencias Humanas y Sociales, ya que llama a la instauración de una alternativa al paradigma utilitarista que ha dominado a estas ciencias desde hace varios siglos.

La crítica hecha por Alain Caillé acerca del paradigma utilitarista se extiende a todos los conocimientos, desde la psicología freudiana (fundada sobre el principio del placer), a la microeconomía, pasando por la filosofía, la sociología, la antropología, etc., no obstante, lejos de negar que el interés sea un móvil poderoso de la acción, critica sobre todo la posición que consiste en hacerlo la explicación última de todos los fenómenos sociales. Por otra parte, el paradigma del don (inspirado en el *Essai sur le don* de Marcel Mauss) que propone con otros autores, concede todo su lugar al intercambio interesado.

Como lo hemos venido argumentando, las críticas del MAUSS quieren explicar la acción social al contrario del interés -por el *desinterasamiento*¹⁸- y en un plan normativo, de aspirar a un don puro, radicalmente altruista e inmune de todo interés, es decir, de creer que el interés es el mal absoluto.

Caillé en su obra *“Don, intérêt et désintéressement”* (2005b) afirma que se trata de hacer un contrapeso y no confundir anti-utilitarismo con no-utilitarismo, ya que el segundo sólo niega el interés o pretende excluirlo del don; el primero por su parte, se conforma con argumentar que no se debe confundir el interés de (interés instrumental) y el interés por (la pasión), más aun, que no se debe confundir el *desinterasamiento* con el desinterés.

Según Caillé (2005b), el *desinterasamiento* hace posible que exista la posibilidad de que el interés pueda entrar en el don, pero de forma tal que el interés instrumental, pasivo o de conservación, se encuentre subordinado a los intereses de vida compartidos.

Si se considera que existe solamente un hombre económico, cuyo móvil es el oportunismo, el egoísmo y el interés, consideramos que no es posible la existencia de la moral ni de la ética, ya que parecería que el papel de los

valores existentes en la sociedad, se reduce a ser simples máscaras del interés, lo cual rechazamos absolutamente, ya que aunque parecería que existe la subordinación de la existencia social a la lógica del mercado, nos hemos encontrado con prácticas sociales y organizacionales que desmienten esta afirmación.

Así mismo, en su obra *“Dé-penser l' économique”* (2005a), Caillé argumenta que salir de la economía, se refiere a salir de sus limitaciones, no a abandonar del todo sus postulados, es decir, que no se trata de negar lo económico, ni de colocarse en la postura a partir de la cual se puede rechazar toda forma de validez o realidad con respecto a lo económico. *Dé-penser* significa más bien separarse, analizar seriamente y volver de nuevo sobre una creencia fundamental, una creencia fundadora según la cual somos hombres económicos.

Parecería que la esfera de lo económico es avasalladora, no respetando absolutamente nada, convirtiendo todo a su paso en oportunismo, interés, ganancia, intercambios mercantiles, y reduciendo cualquier posibilidad de que exista algo más que impulse una relación entre distintas partes, sin embargo, no se puede ser completamente anti-utilitarista.

El anti-utilitarismo no puede ser pensado como una alternativa radical al utilitarismo -ya que es a la vez su contrario y su complemento dialéctico- el don no es todo aquello que no se encuentra dentro del contrato o del mercado. El don es algo más.

Caillé (2005a) argumenta que el intercambio mercantil encuentra su lógica y su legitimación siempre y cuando se encuentre subordinado, por una parte a la exigencia de la generosidad entre las personas y, por otra parte, a la del respeto hacia el pluralismo entre ciudadanos, es decir, que su único sentido, y su única razón de ser es ponerse al servicio de la generosidad y de la ciudadanía; y obviamente estamos muy lejos de ello.

Un buen ejercicio para poder *salir de la economía*, es reflexionar acerca de que la existencia del intercambio mercantil no ha sido eterna, ya que en el origen de la humanidad, los hombres practicaban el trueque, intercambiando un bien o un servicio por otro que

¹⁸ Consideramos necesario dejar la palabra *desinterasamiento* como traducción a la palabra *désintéressement*, ya que el autor menciona que esto es distinto al desinterés.

consideraban equivalente; más tarde vino la aparición de la moneda, la cual permitió aplazar la contrapartida y universalizar el intercambio. Es precisamente con la aparición de la moneda y la sofisticación de los intercambios, que el capitalismo se vuelve la sofisticación de esta lógica universal de toma y daca.

El hombre antes de ser completamente económico, estuvo sometido a la triple obligación de dar-recibir-devolver. Sin embargo, en todas las sociedades, incluidas las sociedades arcaicas de las que habla Mauss, la esfera de las relaciones utilitarias y la lógica del cálculo interesado está presente, es decir que no es una invención de la modernidad.

Lo que las diferencia es que en la antigüedad las prácticas individualistas se realizan en forma de un intercambio ceremonial y ritual que implicaba una vocación social y redistributiva; y en la modernidad existe una lógica de acumulación que permite al individuo y a las organizaciones escapar del control social, liberándose de la exigencia de la reciprocidad, la cual personificaba la lógica del don y la democracia.

Con esto se produce una guerra permanente entre esta dinámica capitalista de acumulación individual y la dinámica social encaminada a entregar la riqueza privada al servicio de la colectividad.

En la actualidad como lo menciona Caillé (2005a), no hay que entender al don de acuerdo a las connotaciones contemporáneas en las que debido a la tradición cristiana totalmente idealizada, no es posible hablar de un don si éste no es completamente unilateral y desinteresado, gratuito y sin ningún fin; el don arcaico hace alarde a la generosidad pero sin ignorar en lo absoluto el interés, sometiéndose al ritualismo de la obligación. Es precisamente por estas características, que consideramos de suma utilidad retomar los postulados acerca del don, sin necesidad de negar completamente que éste se encuentre salpicado del interés, lo cual consideramos que no significa de ninguna forma que adquiera una connotación negativa.

Precisamente Caillé habla de que al *dé-penser* se argumenta en contra del fatalismo, ya que no se trata de someternos a nuestro destino funesto marcado por la lógica económica, ni de inventar nuevas alternativas nacidas de la nada, sino de aprender a *re-pensar* lo económico,

apoyándonos de la interdisciplinariedad.

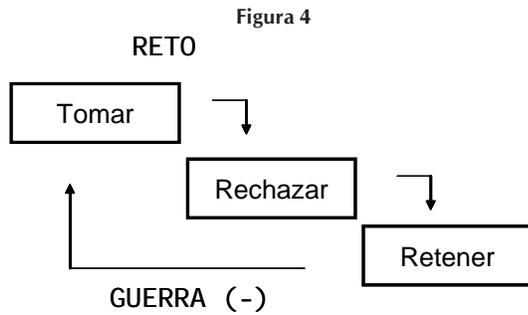
Esta misma idea de *re-pensar* no es nueva, ya que por ejemplo la podemos ver en los Estudios Organizacionales a partir de los 90's con las críticas a la teorías convencionales existentes. Una invitación a *re-pensar* las organizaciones de igual forma es algo que intentamos dejar plasmado en este artículo, ya que coincidimos con el MAUSS acerca de que el interés no es lo único que guía el actuar y el intercambio en las organizaciones. El hombre también es dádivo, generoso, afectuoso y amoroso, y esto ¿dónde ha quedado? Parecería que tal como se lo pregunta Fromm (1989) ¿Será acaso que sólo se consideran dignas de ser aprendidas las cosas que pueden proporcionar dinero o prestigio, y que el amor que "sólo" beneficia el alma, pero que no proporciona ventajas en el sentido moderno, sea un lujo por el cual no tenemos derecho a gastar muchas energías?

En este sentido consideramos que esta cuestión acerca de reaccionar contra el capitalismo salvaje que ha permeado a las organizaciones contemporáneas es compartido. Por ejemplo consideramos que el "*Handbook of Organizations*" es una muestra de esta inquietud, ya que en él existen grandes cuestionamientos a las teorías preexistentes, todo lo cual se encuentra orientado hacia una organización nueva.

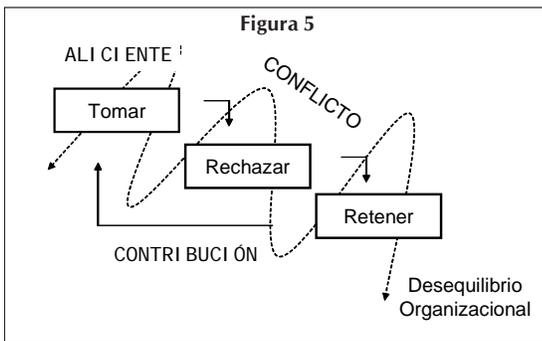
Al hablar acerca del intercambio hecho por dones, cabe mencionar que las formas de don son múltiples, y el don por definición no se puede definir. Por ejemplo, el don que rige las relaciones interpersonales no es igual que el don caritativo que nos incita a dar a quienes no conocemos; sin embargo, lo que los acerca es precisamente la complejidad que los empapa.

No obstante lo dicho hasta aquí acerca del don-contradon, también hay que tomar en cuenta que existe la cara negativa del don, la cual está destinada ya no a la creación de vínculos humanos o a la cohesión social, sino al revés, se trata de la negación del don mismo. Aquí ya no se trata más de dar, sino de tomar. De esta forma, el contrario del ciclo de dar-recibir-devolver, es aquel de tomar-rechazar-retener. A través de este rechazo del don, salimos tendencialmente de la sociabilidad, creando conflicto.

Como vimos con la analogía del don-contradon y la teoría del equilibrio organizacional, la negación del don lo podríamos esquematizar de la siguiente forma:



Contrario del Don. Fuente: Propia.



Desequilibrio organizacional visto con el ciclo don-contradon. Fuente: Propia.

Como lo muestra el esquema, la negación del don representa el desequilibrio organizacional, el cual es manifestado por el conflicto expreso.

Resulta ineludible que el don existe en un espacio simbólico sumamente interesante e importante, en el cual los sujetos rivalizan para afirmar y hacer reconocer su identidad de donador, creando de esta forma una relación social que construye y afirma la identidad colectiva, en el marco dentro del cual es posible satisfacer los intereses respectivos, los cuales no son necesariamente materiales.

Conclusiones

Las aproximaciones teóricas señaladas, nos dan una idea de la forma en la cual el intercambio y sus distintas

¹⁹ Cabe mencionar a este respecto que también consideramos que existen patologías en este tipo de organizaciones, que nacen para cumplir un objetivo social, pero en el fondo buscan satisfacer necesidades de otra índole, por ejemplo económicas. En este caso, como es de esperarse, los intercambios están más cerca de la esfera del mercado.

modalidades, han sido abordados en el estudio de las sociedades y de las organizaciones.

El intercambio entendido como un movimiento intencional entre dos o más partes, para satisfacer alguna necesidad como lo hemos visto, no significa satisfacer un interés meramente económico, no obstante, es necesario remarcar que éste tipo de intercambio es el que predomina en las sociedades actuales.

Lo interesante es que nosotros hemos reflexionado en torno a una organización que, conforme a sus prácticas cotidianas y las formas de intercambio que presenta, se diferencia de las características de las organizaciones comúnmente estudiadas. El interés que motiva al intercambio en estas organizaciones está más cerca de la lógica del corazón, de la estima, de la voluntad y del placer de sí, que de la búsqueda del interés material.

Los intercambios en las OSC están más del lado de la subjetividad, están más cerca de las explicaciones acerca de la reciprocidad por medio del ciclo del don-contradon, que de las explicaciones netamente económicas, las cuales han permeado al ámbito del estudio de las organizaciones, existiendo como condición necesaria para la cooperación y el intercambio, un regulador, el cual es representado por el contrato.

Este es un elemento de suma importancia, ya que por ejemplo, en las OSC la mayor parte del trabajo se realiza con voluntarios, no existiendo un contrato ni una remuneración de por medio; no obstante hay cooperación e intercambio. En estas organizaciones hemos observado prácticas permeadas de caridad, generosidad, amistad, fraternidad, amor, solidaridad y sobre todo de humanismo. Estos elementos los hemos traducido como formas de intercambio, los cuales se encuentran en diversos grados en muchas organizaciones, no sólo las OSC, aunque esto no se externe, ya que no responde a la lógica económica ni individualista¹⁹.

Consideramos asimismo que el crecimiento y la aparición exponencial de este tipo de organizaciones en los últimos años en todo el mundo, resulta un cuestionamiento a las otras formas de organización, ya que precisamente las OSC nacen para luchar en contra de las prácticas que

consideran injustas de las organizaciones públicas y privadas²⁰.

En el contexto actual, donde se encuentran inmersas las organizaciones, queda mucho que desear en cuanto a las prácticas realizadas por éstas, ya que muchas veces actúan en detrimento de la humanidad, al buscar como última finalidad el mayor beneficio sin tomar en cuenta las consecuencias que esto ha acarreado.

En este artículo hemos coincidido con el MAUSS y apoyado la tesis acerca de que el intercambio es algo más complejo que simplemente la explicación económica acerca

del *gano-ganas*. El intercambio se realiza para satisfacer intereses, sí, pero no sólo intereses económicos ni materiales. Los intercambios en las organizaciones son necesarios para mantener la cohesión y la armonía, y muchas veces, estos intercambios son más simbólicos que materiales. El intercambiar un saludo, una sonrisa, una palmada en la espalda, unas simples palabras, significa a nuestro parecer, entrar en la lógica del don/contra-don, razón por la cual es necesario reflexionar en torno a ella para poder comprender y explicar el actuar en cualquier tipo de organización.

²⁰ Hay que recordar que estas organizaciones se autonombran del tercer sector, para diferenciarse tanto de lo público como de lo privado, siendo muchas veces aplicable el sinónimo de sector social el lugar donde se aglutinan este tipo de organizaciones.

Bibliografía

- Aristóteles (1997). *“Ética Nicomaquea”*. 16ª edición. Ed. Porrúa. Col. Sepan cuantos No. 70. México.
- Attali, Jacques et Marc Guillaume (1990). *“L’anti-économique”*. Ed. PUF. Coll. Quadrige. France.
- Axelrod, Robert (1992). *“Donnant, Donnant. Théorie du comportement coopératif”*. Ed. Odile Jacob. Coll. Sciences Humaines. France.
- Barba, Antonio (1991). *“Reflexiones sobre la administración desde el punto de vista del proceso laboral”*, en Ibarra, Eduardo y Luis Montañón, Ensayos críticos para el estudio de las organizaciones en México. Ed. UAMI/Porrúa. México. P.p. 199-223.
- Barnard, Chester (1968). *“The functions of the executive”*. Ed. Harvard University Press. Cambridge.
- Bataille, Georges (1949). *“La part maudite”*. Ed. De Minuit. Paris.
- Boas, Franz (1897). *“The Social Organization and the Secret Societies of the Kwakiult Indians”*. Washington.
- Caille, Alain (1989). *“Critique de la raison utilitaire”*. Ed. La découverte. Coll Re-découverte. Paris.
- Caillé, Alain (2005a). *“De penser l’économique. Contre le fatalisme”*. Ed. La Découverte. Coll. MAUSS. France.
- Caillé, Alain (2005b). *“Don, intérêt et désintéressement. Bourdieu, Mauss, Platon et quelques autres”*. Ed. La Découverte. Coll. MAUSS. France.
- Caldera, Diana del C. (2007), *Nuevas Tecnologías, Instituciones de educación y Humanismo: Algunas reflexiones desde un punto de vista organizacional*, en Gómez Joas y Enrique Vázquez (Coord.), *“Economía y Políticas Públicas”*, Ed. Hess y Colegio de Posgraduados del CIDE A.C., México, P.p. 189-237.
- Caldera, Diana del C. (2008). *“La identidad de las organizaciones de la sociedad civil. Aproximación a las organizaciones humano-solidarias”*. Tesis de doctorado. Posgrado en Estudios Organizacionales. UAMI. México.
- Castro, Consuelo (2001). *“México”*, en Piñar, José Luis (Dir) y Sánchez, Ricardo (Dir.) (2001), *El Tercer Sector Iberoamericano. Fundaciones, asociaciones y ONG*. Ed. Tirant Lo Blanch y Fundación San Benito de Alcántara. Madrid.
- Castro, Consuelo (2005). *“La Ley de fomento a las OSC en México: paso hacia la transparencia”*. Documento de la Internacional Society for Third Sector Research (ISTR).
- Clain O. (1990). *“Échange”*, en Jacob, André (Dir) (1990) *“L’encyclopédie philosophique universelle”*. Les notions philosophiques. Auroux, Sylvain (Dir). Ed. PUF. France. P.p. 720-721.
- Cordonnier, Laurent (1997). *“Coopération et réciprocité”*. Ed. PUF. Coll. Sociologies. France.
- Dzimira, Sylvain (2006). *“Une vision du paradigme du don: Don, juste milieu et prudence”*. Document du MAUSS. France.
- Fromm, Erich (1989). *“El arte de amar. Una investigación sobre la naturaleza del amor”*. Ed. Paidós. México.
- Godbout, Jacques (1993). *“Le langage du don”*. Conférence prononcée le 17 mars 1993 au Musée de la Civilisation à Québec. Montréal: Les Éditions Fides ; Québec: Musée de la civilisation, 1996, 43 pp. Collection: Les grandes conférences.
- Godbout, Jacques (2000). *“Le don, la dette et l’identité”*. *Homo donator vs homo oeconomicus*. Ed. Boréal. Québec.
- Godbout, Jacques (2004). *“L’actualité de l’Essai sur le don”*, en revue Sociologie et sociétés, vol 36, No. 2,

automne 2004. Ed. Les Presses de l'Université de Montréal. Montréal. P.p. 177-188.

- Godbout, Jaques et Alain Caillé (1995). *"L'esprit du don"*. Ed. Boréal Compact. Québec.
- Godelier, Maurice (1996). *"L'énigme du don"*. Ed. Flammarion. Coll. Champs. France.
- Hannoun H. (1990). *"Coopération"*, en Jacob, André (Dir) (1990) *"L'encyclopédie philosophique universelle"*. Les notions philosophiques. Auroux, Sylvain (Dir). Ed. PUF. P.p. 488. France.
- Malinowski, Bronislaw (1995). *"Los argonautas del pacífico Occidental. Comercio y aventura entre los indígenas de la Nueva Guinea Melanésica"*. Ed. Península. 4ª. Edición. Barcelona.
- Malinowsky, Bronislaw (1921). *"The primitive economy of the Trobriand Islanders"* in Economic Journal. Vol. 31. No. 121. P.p. 1-16.
- Mandeville, Bernard (1986). *"La fábula de las abejas"*. Ed. FCE. México.
- Marx, Carlos (1983). *Capítulo VI inédito del Capital*. Ed. Siglo XXI. Décima edición. México.
- Mauss, Marcel (1923-1924). *"Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés primitives"*. Extrait de l'Année Sociologique, Seconde série. Tome I. France.
- Mauss, Marcel (1979). *"Sociología y Antropología"*. Ed. Tecnos. Madrid.
- Meillassoux, Claude (2007). *"Echange"*, en Encyclopædia Universalis. France.
- Mueller, Frank (1995). *"Organizational governance and employee cooperation: Can we learn from economists?"*. Human Relations, 48: (4): 1217-1235.
- Olvera, Alberto (1998). *"Problemas conceptuales en el estudio de las organizaciones civiles: De la Sociedad Civil al Tercer Sector"*. Documento del Instituto de Investigaciones Socio-Históricas. Universidad Veracruzana. México.
- Olvera, Alberto (2000). *"Organizaciones de la sociedad civil: breve marco teórico"*. Documentos de discusión sobre el tercer sector. No. 8. El Colegio Mexiquense. México.
- Pfeffer, Jeffrey (2000). *"Nuevos rumbos en la teoría de la organización: Problemas y posibilidades"*. Ed. Oxford. México.
- Piquet M. (1990). *"Générosité"*, en Jacob, André (Dir) (1990) *"L'encyclopédie philosophique universelle"*. Les notions philosophiques. Auroux, Sylvain (Dir). Ed. PUF. P.p. 1048-1049. France.
- Polanyi, Karl (1992). *"La gran transformación: los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo"*. Ed. FCE. México.
- Sahlins, Marshall (1972). *"Âge de pierre, âge d'abondance"*. Ed. Gallimard. France.
- Simon, Herbert (1984). *"El comportamiento administrativo: Estudio de los procesos decisivos en la organización administrativa"*. Ed. Aguilar. Buenos Aires.
- Smith, Adam (1994). *"La riqueza de las naciones"*. Ed. Alianza. Madrid.
- Weber, Max (2003) *"La ética protestante y el espíritu del capitalismo"*, traducción de Luis Legaz Lacambra, revisada y corregida por Francisco Gil Villegas. México, D. F.
- Wiener, Annette (1992). *"Inalienable possessions: the paradox of keeping-while-giving"*. Ed. University of California Press. USA.
- Williamson, Oliver (1991). *"Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust"*. Ed. FCE. México.