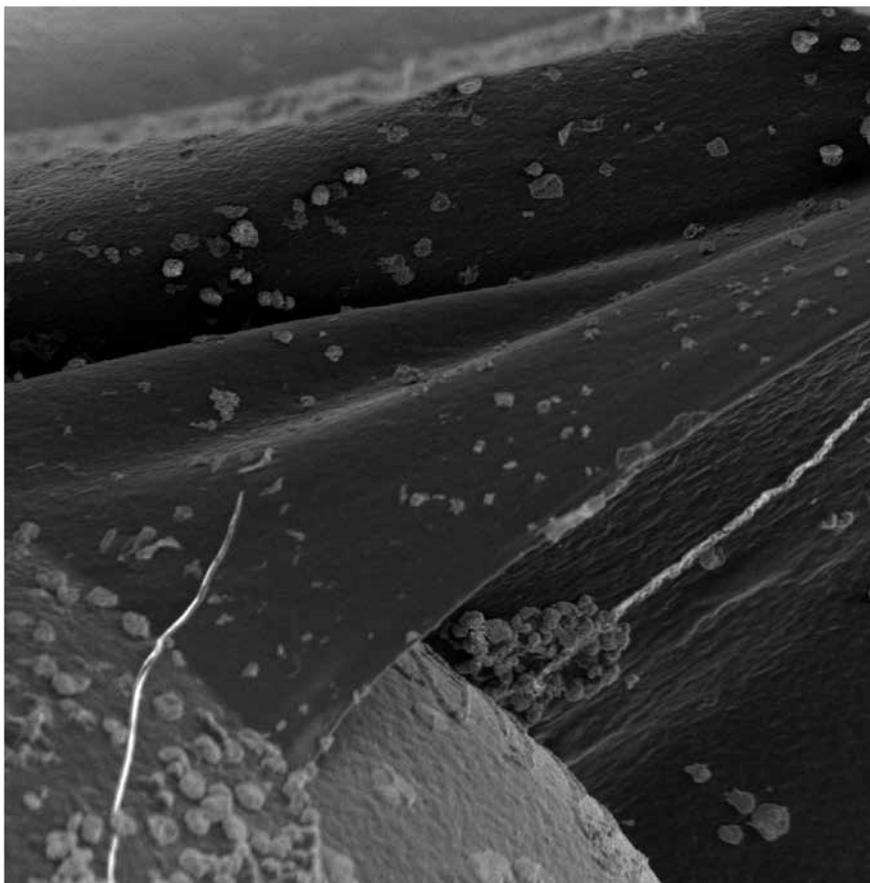


■ **Feto de 20 semanas de desarrollo intrauterino.
disección de cara y exposición de la órbita derecha**

Técnica: Microscopía electrónica de barrido

Inserción de la zónula en la cápsula del cristalino, se identifican algunas células sanguíneas dispersas



■
Fotografía 6

6/17/2008 11:09:59 AM | HV 15.0 kV | Det ETD | Mag 210x | VacMode High vacuum |
Fotografía realizada en los laboratorios de la Universidad Nacional de Colombia |

 500.0 mm

Zoila Castañeda Murcia, OD, MSc. Universidad El Bosque, Colombia.

© Todos los derechos reservados. Esta fotografía no puede ser reproducida ni total ni parcialmente, sin el permiso previo de la autora.



Reseña Bibliográfica

La lógica de la acción colectiva. Bienes públicos y la teoría de grupos



Autor: Mancur Olson.

Versión en español de la obra publicada en 1971 por el Departamento de Economía de la Universidad de Harvard. Limusa Noriega Editores. México D.F. (1992).

Luis Alejandro Gómez Barrera
Facultad de Medicina,
Universidad El Bosque,
Bogotá, D.C., Colombia.

Introducción

La dimensión política de las acciones individuales es un asunto de interés para la ciencia política. La forma como se comportan los individuos en el escenario social y la manera como sus decisiones y, por tanto, sus acciones se modifican en los contextos públicos, son fundamentales para comprender el desarrollo de las sociedades en todos los momentos de la historia. Son varias las aproximaciones teóricas que han intentado elaborar explicaciones de estos fenómenos y una de ellas, de las más conocidas, es la que Mancur Olson elaboró en su libro: *La lógica de la acción colectiva, bienes públicos y teoría de grupos*, objeto de esta reseña crítica.

Sobre las organizaciones

El autor parte del supuesto de que las organizaciones tienen como finalidad principal la protección de los intereses de sus miembros. Esto implica, entre otras cosas, la existencia de intereses comunes a los miembros de tal organización. Los individuos no participarían en organizaciones a menos que esta participación les significara el logro de propósitos o de objetivos que no conseguirían con sus propias acciones individuales. Si bien pueden existir agrupaciones que no compartan un interés definido, el término grupo se aplica para designar a aquellas que se reúnen por intereses comunes. Los grupos no son aleatorios. Cada individuo tiene, además de los intereses comunes con los demás miembros, sus propios intereses individuales particulares que pueden coincidir o no con los comunes.

El comportamiento de las empresas en los mercados competitivos depende precisamente de la forma como vean representados sus intereses y, en consecuencia, de la forma como tales intereses se vean favorecidos. Es claro que un comportamiento totalmente egoísta podría, en primera instancia, darle una ventaja a quien lo ejerza, pero afectar al conjunto de la industria o del sector económico en el cual se desempeñe. Si alguien baja los precios de manera exagerada, y con ello consigue mayores ventas, pondrá en riesgo la estabilidad del mercado y será además objeto de la hostilidad de los competidores que mantienen un comportamiento competitivo pero razonable dentro de su mismo mercado.

Las empresas estarán buscando formas de mejorar sus ingresos y para ello podrán organizar estructuras asociativas que las representen en el mercado y permitan, por una parte, conseguir mejores precios para sus productos y por otra, que ellas mismas terminen actuando en contra de sus intereses comunes al desarrollar estrategias individuales que afecten al sector. La pregunta que se hace el autor es por los incentivos que tienen las organizaciones para entrar a participar de una estructura adicional que las represente ante las autoridades y puedan ejercer algún grado de presión a su favor.

Una organización como esta requiere aportes por parte de las empresas que la constituyan. Si cada empresa actúa de manera racional y egoísta, no será posible que exista un grupo de presión que represente los intereses de varias empresas que compiten en un mercado abierto. Lo que se cuestiona aquí es la voluntariedad de la contribución al logro de objetivos comunes. Si una organización es lo suficientemente grande, no habrá problema si uno de sus miembros deja de hacer contribuciones y esta acción individual no generará deserción masiva de otros participantes de la misma organización. El caso del Estado se utiliza para explicar que, en términos generales, no existen contribuciones solidarias o voluntarias que sean significativas para el funcionamiento del Estado como organización social y política. En efecto, los impuestos son contribuciones obligatorias que exigen de los ciudadanos un aporte para que puedan tener los beneficios de la seguridad, el sistema legal, la protección social y demás garantías que los Estados deben proveer a sus ciudadanos.

Aunque se recurra a los sentimientos nacionalistas, es poco frecuente que las personas decidan aportar más allá de su obligación legal para el logro de los propósitos comunes de la nación de la que hacen parte. Ello se explica, en parte, porque los beneficios que otorga el Estado deben estar disponibles para todos sus miembros. Estos son bienes públicos o comunes, los cuales deben ser acordados en cada Estado, proveídos por las instituciones sociales. Pero estas instituciones pueden también proveer bienes o servicios que funcionen como incentivos a algunos miembros de la organización mayor. Estos bienes serán entonces considerados ya no como bienes públicos, sino que actuarán como bienes no colectivos, que pueden tener un precio por fuera de la contribución amplia y genérica de todos los participantes.

Al hablar sobre la teoría tradicional de grupos, el autor distingue dos vertientes. Una informal que se sustenta

en la idea de que una tendencia natural entre los humanos es conformar grupos y que estos grupos con frecuencia pueden generar algunos conflictos. De otra parte, una vertiente formal que se aparta de esta inclinación espontánea por la agrupación y se ubica en la idea de que la conformación de los grupos es un asunto evolutivo que se origina en las sociedades primitivas con los grupos familiares. La evolución de las familias como grupos primarios básicos de la sociedad hacia las formas organizativas más recientes, es una de las características de las sociedades modernas. Los grupos grandes responden a los intereses de las personas que no pueden conseguirse mediante los grupos pequeños que se unen, como en las sociedades más antiguas, por lazos de consanguinidad. Los grupos se conforman por intereses comunes, por la intención de conseguir bienes colectivos. La eficacia de los grupos en la consecución de tales bienes, está afectada por diversas variables como el tamaño de los grupos, el nivel de obtención del bien colectivo y otras variables que llevan a concluir, que mientras más grandes sean los grupos, más lejos estarán de lograr el óptimo de bienes que esperan conseguir.

Los grupos pequeños serían más eficientes también para alcanzar propósitos comunes, porque sus miembros están más “comprometidos” con la causa y tienen menos incentivos para abandonar o traicionar a sus demás compañeros de grupo. Sin embargo, hay diferencias cuando tales participantes son distintos entre ellos mismos y, en consecuencia, se pueden presentar situaciones en las que los miembros más pequeños o con menos recursos, obtengan más por sus menores aportes. Esto lo explica el autor diciendo que en los grupos pequeños hay “una tendencia sorprendente a la ‘explotación’ de los grandes por los pequeños”.

Los bienes colectivos determinan el comportamiento de los grupos que los persiguen. Olson distingue grupos que se comportan de forma Exclusiva o Inclusiva, según sea la naturaleza de los beneficios que buscan obtener. Lo interesante de este planteamiento es que reconoce que el comportamiento general del grupo no depende tanto del comportamiento individual de sus miembros como de los objetivos que persigue el conjunto. Por una parte, pueden buscar que haya menos participantes del mercado en el cual están involucrados si esto les favorece en sus intereses y, por otro lado, buscarán mucho apoyo de nuevos integrantes cuando intenten lograr mejores condiciones para su actividad principal. En los grupos exclusivos, de pocos participantes, es muy importante la competencia, pero también es importante la cooperación. Esto se explica,

en primer lugar, por la necesidad de la participación de todos los miembros en escenarios de negociación, lo cual implica, que quienes no cooperen para lograr los consensos pueden establecer procesos de negociación que les favorezcan mucho más que a los miembros cooperantes. En segundo término, porque cada acción afectará en algún grado a los demás participantes y esto hará pensar a los miembros en los posibles efectos de sus acciones mucho más que si hicieran parte de un mercado muy atiborrado de participantes.

Los grupos más grandes requieren un esfuerzo mayor. Requieren mecanismos de coordinación y acuerdos entre los participantes que no siempre son necesarios en grupos pequeños. Esto parece coherente y podría servir para explicar el comportamiento de las grandes empresas que invierten una proporción significativa de sus recursos en establecer procedimientos de control a sus miembros. La invisibilidad que provee una organización de gran tamaño puede comportarse como un incentivo para algunos miembros que buscan maximizar sus ganancias haciendo el menor aporte posible. Esta situación no se presenta de la misma manera en grupos pequeños, donde cada miembro es visible y sus acciones individuales son fácilmente percibidas por los demás actores del grupo. Allí no se requieren las mismas herramientas de organización y control necesarias en los grupos grandes. A mayor tamaño, mayores costos de organización y menor probabilidad de obtener beneficios óptimos.

De igual manera, mientras más grande el grupo, menor es la fracción que cada uno de sus miembros recibe. Hay menor recompensa para los participantes. Los incentivos para colaborar son menores en los grupos grandes y esta característica exige que se incurra en mayores costos de organización. Estos costos toman la forma de incentivos que deben ser selectivos, es decir, deben ser del tipo premios o castigos, según sea el caso, y la necesidad de aplicarlos a situaciones específicas (coacción y recompensas).

Las decisiones grupales están afectadas de manera directa por el tamaño de la reunión. En asambleas pequeñas, cada participante tiene un efecto sobre las decisiones del colectivo y, de manera inversa, en grupos grandes los participantes verán menos posibilidad de influir en las decisiones de grupo. Olson afirma que "las decisiones de la junta son bienes públicos para los participantes." Debido a esta particularidad, las grandes asambleas optan por los subcomités para tomar decisiones en representación de la masa de miembros que, por ser de mucho mayor tamaño, es poco efectiva

para tomar decisiones colectivas. La explicación está en los incentivos: el grupo pequeño tiene incentivos para no fracasar, lo cual no ocurre automáticamente en los grupos de mayor tamaño.

Este planteamiento induce a suponer una dialéctica entre los incentivos individuales y los incentivos colectivos. En la primera parte Olson se refiere a los incentivos selectivos que se expresan como sanciones y recompensas útiles para movilizar a los participantes de un grupo latente. Pero existen otros tipos de incentivos como los económicos, de naturaleza individual; operan de manera distinta en cada participante dependiendo de sus propios intereses y condiciones particulares. Los incentivos como la posición social y la aceptación social el autor los identifica como bienes individuales y no colectivos. Una persona puede tener interés en participar en un grupo para lograr mayor reconocimiento social, lo cual también es importante para generar acción en favor de intereses colectivos. Estos bienes de naturaleza individual incluyen el prestigio y la autoestimación, afirma Olson.

El asunto del tamaño es significativo en el ensayo de Olson. Según se expresa allí, "los grupos grandes (que también denomina: latentes) no se organizarán para la acción coordinada por el solo hecho de que, como grupo, tienen una razón para hacerlo, pero esto podría suceder en los grupos más pequeños." Los grupos pequeños tienen privilegios para la acción colectiva. Tienen incentivos sociales y también tienen incentivos económicos. La presión social es mucho más contundente en los grupos pequeños que en los grandes, donde se requiere de acciones y de actores adicionales para ejercer tal tipo de presión. Para Olson los medios de comunicación masiva pueden lograr la presión sobre los miembros del grupo grande, aunque también duda de su eficacia para la movilización efectiva de sus miembros.

Entre los casos que expone el autor en la segunda mitad de su libro, es especialmente llamativo el referente al Estado y las clases, en donde la alusión a Marx es casi obligatoria. Se presenta allí una interesante síntesis del pensamiento marxista, en especial el referente a los comportamientos de la Clase Social, una de las principales categorías de estudio. El comportamiento de clase es, para Marx, un comportamiento egoísta porque supone que cada clase actúa para beneficiar sus propios intereses, por encima de los de las otras clases. Para que esto suceda, cada individuo debe ser consciente de sus propios intereses y de los de su clase social. Además, debe rechazar radicalmente los

intereses de las otras clases sociales, al punto de considerarlos ilegítimos y, en tercer término, debe ser capaz de emprender la lucha por sus intereses propios. Esta es la lucha de clases en la cual se establece una competencia entre las clases sociales que racionalmente están dispuestas a defender aquello que les favorece. Sin embargo, tal lucha y las revoluciones que de esta idea se podrían desarrollar no se dieron en forma masiva colectiva sino que partieron, recuerda Olson, de la acción coordinada y comprometida de grupos minoritarios que representarían los intereses de la gran masa de partidarios miembros de la clase social de la cual hacían parte. Marx se basó en el egoísmo individual y en que los individuos estarían siempre dispuestos a emprender la difícil y riesgosa tarea de la lucha de clases y de la revolución para defender sus intereses propios, que son los de su clase social. Tal teoría es, para Olson, inconsecuente porque “supone la búsqueda racional y egoísta de los intereses individuales” y la explicación es que la acción colectiva de clase no se produce precisamente porque no existen incentivos económicos individuales para que se configure la acción de clase.

Otros grupos que juegan un papel fundamental en el Estado son los llamados grupos de presión que descansan en la idea de una organización social y política basada en los gremios. Esta idea promovida por varios teóricos en la política, es utilizada por Olson para hablar del efecto que los grupos de presión pueden tener en el Estado. El autor desestima las teorías que califica de “anarquistas” y que plantean que el aparato estatal será reemplazado por los grupos de presión, en un escenario político pluralista. Considera que tales teorías son inadecuadas y que el llamado pluralismo cae al igual que el anarquismo en una falacia cuando expresa que los grupos voluntariamente constituidos estarán en capacidad de enfrentar y derrotar al Estado y, por tanto, de reemplazarlo en la protección de sus intereses de grupo. De igual manera, se argumenta contra la idea del surgimiento espontáneo de estos grupos, en el hipotético caso de la derrota y destrucción del establecimiento estatal.

Las críticas a la participación de los grupos de presión que elabora Olson son, en todo caso, erradas en el sentido estricto de lo que sucede con tales grupos. Es indudable que los gremios y las distintas asociaciones profesionales o de sectores económicos han logrado niveles de organización elevados y han sabido utilizar su poder de representación para favorecer los intereses de sus agremiados. Esta perspectiva ha sido explicada por Muller, quien afirma que las organizaciones

pueden ser sistemas organizados con reglas de funcionamiento, agentes con poder que lo usan para maximizar sus beneficios y que se comportan como agentes estratégicos que usan adecuadamente los recursos y las reglas de las cuales disponen, siempre enfocados en cumplir sus metas. Aquí prima el lenguaje del experto. No obstante, se observa que la sociedad ha crecido en términos de su complejidad y que la conducta humana es cada vez menos predecible en entornos complejos (Muller, 2002).

Sin embargo, no es tan evidente, como supone Olson, que estos grupos estén en el propósito de desmontar el Estado y aún más, de reemplazarlo en las funciones que tradicionalmente cumple para la protección de los ciudadanos. Existe, y se puede aceptar que exista, una tensión en la organización política, entre los gremios y los territorios que hace que sus intereses entren en debate por un mayor poder en el contexto de decisión pública. Pero no resulta tan claro que los gremios pretendan desplazar a los organismos de gobierno, en la dirección de la sociedad. A la luz de los hechos recientes en el Reino Unido y en España, resulta más probable que los territorios desarrollen procesos sociales, económicos y políticos con miras a su independencia del Estado nacional, antes que un movimiento de grupos de presión que pretendan el desmonte de esta estructura.

La discusión entre las decisiones individuales y las colectivas es clara en Olson. Cuando se refiere a las motivaciones presentes en los grupos pequeños y las contrasta con las que pueden existir en los grupos grandes para mantener su cohesión; se advierte una diferencia que consiste en distinguir la acción individual de la acción colectiva. Los grupos pequeños responden a un interés individual y los grandes requieren una serie de mecanismos de coordinación y control para mantenerse unidos. Los mecanismos son precisamente los incentivos que el autor propone tanto privados como públicos. No basta para el trabajo colectivo mancomunado en una organización grande que se persigan objetivos comunes, es decir, bienes colectivos que sean (o presumiblemente sean) deseados por todos sus miembros.

Para explicar estas diferencias elabora su teoría de “producto secundario” según la cual solamente una organización con algún poder derivado de una actividad económica, que logre la membresía obligatoria de sus asociados y que tenga la capacidad de otorgarles beneficios, podrá desarrollar un aparato de presión política. Olson afirma que estas organizaciones deben tener un propósito primario que puede ser la venta de

bienes o servicios privados (es decir no colectivos) para otorgarles beneficios sociales a los miembros individuales. Esto se deriva, además, de su razonamiento sobre los incentivos en los grupos privilegiados pequeños, en los cuales la persona tiene incentivos directos para hacer parte de su grupo y no son allí necesarios los incentivos selectivos. En esta línea, lo que Olson deja para la discusión sobre la acción de grupos es la diferencia entre la acción política colectiva y las acciones individuales a las que les aplica una racionalidad distinta. ¿Puede haber acciones individuales que no dependan del interés particular de quien las desarrolla? O, por el contrario, ¿todo debe leerse en términos de los beneficios directos e individuales que una persona obtiene de sus decisiones y acciones?

Discusión

Robert Axelrod (1986) presentó en su libro una Teoría de la Cooperación que se funda en la idea de que “existen individuos que persiguen su interés personal, sin la ayuda de una autoridad central que los obligue a cooperar con los demás.” Lo que Axelrod plantea es que el interés de cooperar es también un interés individual. Las personas pueden actuar a favor de otros y en otros casos optar por no actuar a favor de esos mismos a quienes les ofreció cooperación previamente. La base del razonamiento de Axelrod es el dilema del prisionero y un experimento que desarrolló para encontrar una estrategia de juego que permitiera el surgimiento de la cooperación entre los participantes del juego. Su enfoque se centra en lo estratégico y se desarrolla solamente por medio del experimento mencionado. Lo que encuentra es que una estrategia simple que denomina Toma y Dada (*tit for tat*) permite que emerja la cooperación en un juego del tipo dilema del prisionero iterado.

Las conclusiones de Axelrod son diferentes a las de Olson, pero también tienen un alcance diferente. Axelrod reconoce que su experiencia tiene limitaciones porque no tiene en cuenta otras variables aplicables a los juegos reales, no contempladas en el dilema del prisionero. Por ejemplo, las etiquetas de los participantes que pueden marcar diferencias de jerarquías entre ellos, la reputación previa de los jugadores que puede generar incentivos en sus contendores para cooperar o no cooperar y otras como los marcos normativos o la propia organización territorial y social. También existen las limitaciones propias del modelo de juego utilizado, que implica solamente a dos jugadores con unas reglas básicas ampliamente conocidas.

El mismo Axelrod en un trabajo posterior (2004) profundiza sobre sus hallazgos y amplía su campo de visión para incorporar nuevos elementos de análisis y nuevos campos de aplicación. La herramienta es el desarrollo de modelos de simulación compleja, mediante dos vías: el modelado basado en agentes y el modelado de abajo hacia arriba. Los modelos le permiten identificar y comprender el comportamiento de los actores en distintos entornos donde la cooperación es necesaria y, en ese orden de ideas, captar la manera como tal cooperación emerge de la interacción de los agentes. La simulación permite estudiar las propiedades que se generan de las interacciones complejas, entre las cuales la cooperación es la más importante. Para entender la emergencia de nuevos actores políticos, Axelrod los incluye en modelos de simulación y desarrolla distintos modelos con reglas de interacción para los juegos. A diferencia de su primer libro, en este documento se incluye un número más amplio de jugadores que acercan sus conclusiones un poco más al escenario real. Uno de tales modelos le lleva a establecer que, mediante el uso de reglas simples en un entorno local, es posible generar procesos de coordinación a nivel global, sin necesidad de establecer incentivos del tipo que Olson propone en su ensayo.

Hay algunas otras variables a considerar para comprender y explicar el comportamiento colectivo. Axelrod habla de las normas como elemento fundamental para el desarrollo del comportamiento coordinado, sin una autoridad central. Las normas serían análogas a los incentivos selectivos de Olson, en tanto toman la forma de castigo a quienes no las cumplen y deben ser observadas y acatadas por la mayoría de los individuos. Más aún, las normas son construcciones sociales colectivas ellas mismas y en algún sentido podrían considerarse bienes comunes. Hay una serie de instituciones en las sociedades contemporáneas que dedican su tiempo al desarrollo, revisión, ajuste y modificación de las normas que perfilan el comportamiento social y otro grupo de instituciones que se especializan en observar y castigar el no cumplimiento de tales normas. Esto además demuestra que las normas (incluso las que toman forma de incentivos) requieren un gran esfuerzo y recursos de la organización social, para generarlas, vigilarlas y hacerlas cumplir. Es decir, unos mecanismos de coordinación y control que Olson identifica para las grandes organizaciones. La pregunta de Axelrod es sobre la posibilidad de elaborar una teoría de las normas que permita explicar su origen, su permanencia o cambio y la modificación de una norma por otra.

Conclusiones

La obra de Mancur Olson ha sido ampliamente difundida y estudiada porque permitió un acercamiento a la comprensión de la acción colectiva y su relación con el comportamiento individual. Probablemente una de las mayores debilidades de su propuesta ha sido intentar elaborar una comprensión total de la acción colectiva para explicar muchas cosas desde su razonamiento teórico, aplicado a algunos ejemplos como los sindicatos, las clases sociales o el Estado. No obstante, en los años siguientes otras propuestas teóricas también se han ocupado del asunto y han desarrollado aparatos teóricos más robustos para enfrentar la comprensión de la acción social y política. Han permitido ampliar las posibilidades de los modelos diseñados para estudiar las relaciones y la manera como la cooperación emerge de los procesos de interacción en individuos, grupos pequeños y grupos mayores. Como lo reconoce Elinor Ostrom, "...los modelos existentes son interpretaciones distintas de una teoría más amplia y todavía en desarrollo, de la acción colectiva." Subyace a todas estas aproximaciones teóricas el problema del gorrón o *free rider* que la misma autora explica en su libro: "la tentación de beneficiarse con el trabajo ajeno puede dominar el proceso de decisión y así todos terminarán donde nadie quiere estar" (Ostrom, 2000).

Las normas sociales que a la vez son bienes comunes, los sistemas de incentivos positivos y negativos que pueden estudiarse y verse como instituciones formales o informales, son uno de esos elementos que deben incluirse en los modelos teóricos de la acción colectiva, en contextos políticos altamente complejos y cambiantes.

Referencias

1. Axelrod, R. La evolución de la cooperación. El dilema del prisionero y la teoría de juegos. Madrid: Alianza Editorial; 1986.
2. Axelrod, R. La complejidad de la cooperación. Modelos de cooperación y colaboración basados en los agentes. Primera edición en español. México: Fondo de Cultura Económica; 2004.
3. Muller, P. Las políticas públicas. Bogotá: Universidad Externado de Colombia; 2002.
4. Olson, A. La lógica de la acción colectiva. Bienes públicos y la teoría de grupos. Versión en español de la obra publicada en 1971 por el Departamento de Economía de la Universidad de Harvard. México: Limusa Noriega Editores; 1992.
5. Ostrom, E. El gobierno de los bienes comunes. La evolución de las instituciones de acción colectiva. México: Fondo de Cultura Económica; 2000.