

Estudios Sociales

Revista de Alimentación Contemporánea y Desarrollo Regional

Volumen 31, Número 58. Julio - Diciembre 2021
Revista Electrónica. ISSN: 2395-9169

Artículo

El efecto de la identidad social en la acción colectiva:
un modelo para explicar la conformación de cooperativas

The effect of social identity on collective action:
A model to explain the formation of cooperatives

DOI: <https://doi.org/10.24836/es.v31i58.1121>
e211121

Alejandro Garza-Treviño*
<https://orcid.org/0000-0001-7491-2019>

José de Jesús Salazar-Cantú**
<https://orcid.org/0000-0001-8401-401X>

Fecha de recepción: 07 de abril de 2021.
Fecha de envío a evaluación: 07 de mayo de 2021.
Fecha de aceptación: 25 de junio de 2021.

*Autor para correspondencia.
Universidad Autónoma de Nuevo León, México.
Facultad de Contaduría Pública y Administración.
Av. Universidad, Cd. Universitaria, C.P. 66455.
San Nicolás de los Garza, Nuevo León, México.
Tel. +52 81 8329 4080
Dirección electrónica: alejandro.garza.trevino@gmail.com
**Tecnológico de Monterrey, campus Monterrey.

Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, A. C.
Hermosillo, Sonora, México.



Resumen

Objetivo: explicar cómo incide la identidad social en las decisiones individuales al presentarse un problema de acción colectiva, específicamente para constituir una cooperativa. Metodología: planteamiento de una variante al modelo de diferenciación horizontal de Hotelling siguiendo una perspectiva marginalista. Resultados: (1) la identidad social puede favorecer la conformación de una masa crítica para desencadenar la acción colectiva; (2) los incentivos sociales permiten superar el dilema de credibilidad entre los miembros de un grupo, favoreciendo la cooperación; (3) el sentido de identidad da lugar a que el número de participantes en un esfuerzo colectivo exceda el tamaño óptimo del grupo, lo cual implica la necesidad de controlar la membresía. Limitaciones: es necesario recabar información empírica para comprender mejor la incidencia de la identidad social en la conformación de cooperativas y otras formas de economía social. Conclusiones: la identidad social puede convertirse en un recurso para la acción, favoreciendo que los individuos en una comunidad actúen colectivamente para superar fallas del mercado o del Estado.

Palabras clave: desarrollo regional; acción colectiva; identidad social; modelo de Hotelling; cooperativas; economía social; desarrollo económico; cooperación.

Abstract

Objective: To explain how social identity affects individual decisions when a collective action problem is present, specifically to constitute a cooperative. Methodology: Proposal of a variant for the Hotelling's horizontal differentiation model following a marginalist perspective. Results: (1) Social identity can facilitate the formation of a critical mass to trigger collective action. (2) Social incentives can be used to overcome the credibility dilemma and enable cooperation among group members. (3) The sense of identity causes that the number of participants in a collective effort exceeds the optimal group size, which implies that membership, has to be limited. Limitations: It is necessary to generate empirical information in order to have a better understanding of how social identity affects the formation of cooperatives and other forms of social economy. Conclusions: According to the results, social identity can become a resource for action, enabling individuals in a community to act collectively to overcome market or state failures.

Keywords: regional development; collective action; social identity; Hotelling model; cooperatives; social economy; economic development; cooperation.

Introducción

En su teoría sobre los costos de transacción, Oliver Williamson (1973) plantea que existen dos diferentes estructuras de gobernanza que median las transacciones económicas. Primero, una gobernanza de mercado en la cual las transacciones se coordinan mediante el mecanismo de los precios. Segundo, una gobernanza jerárquica en la que las transacciones se integran en una firma y la coordinación depende de una organización piramidal. De acuerdo con el citado Premio Nobel de Economía, es la eficiencia la que determina el tipo de gobernanza que rige las transacciones entre los agentes económicos. No obstante, si bien este planteamiento permite derivar implicaciones que son respaldadas empíricamente, esta perspectiva ha evolucionado, reconociendo la incidencia que el marco social posee al momento en que los individuos toman decisiones de tipo económico. En este sentido, puede señalarse que conforme la acción económica se encuentre inmersa en densas redes de relaciones sociales, los agentes tendrán la capacidad de coordinar sus acciones mediante el establecimiento de compromisos creíbles, logrando de esta manera reducir los costos de transacción (Granovetter, 1985; Williamson, 1996).

Al reconocer la significancia que el marco social tiene para determinar la estructura de gobernanza, es posible considerar un continuo de formas híbridas que ofrecen alternativas para coordinar las transacciones. Estas estructuras híbridas brindan el potencial para que una comunidad pueda crear acuerdos institucionales dirigidos a superar fallas del mercado o del Estado (Ostrom, 2000). No obstante, la viabilidad de este tipo de estructuras de gobernanza suele depender de la capacidad por parte de los involucrados para actuar colectivamente. Al respecto, es posible referir el ejemplo de los pequeños productores de café en las comunidades indígenas de Chiapas, quienes suelen enfrentar una problemática de intermediarismo parasitario (Milford, 2014). En este caso, los productores deben decidir entre dos alternativas: vender su producto a un intermediario o constituir una cooperativa. Podría argumentarse que la eficiencia económica determina la decisión de los

productores, y de ser así, la conformación de cooperativas podría explicarse mediante un análisis costo-beneficio. No obstante, sin negar la importancia del factor económico en las decisiones individuales, la eficiencia en las transacciones no es una variable que explique satisfactoriamente la existencia y continuidad de este tipo de organizaciones.

Es necesario considerar que al constituir una cooperativa se tiene como objetivo provisionar un bien común de forma privada, lo cual implica un problema de acción colectiva. En este sentido, si bien los pequeños productores comparten un mismo interés –incrementar el precio de su producto–, no sería correcto argumentar que estos actuarán conjuntamente para satisfacer el interés colectivo, tal y como lo harían para lograr sus objetivos individuales. Esto se debe a que el bajo grado de excluibilidad que caracteriza a los bienes comunes, propicia una problemática de *free riders*¹ que desincentiva la cooperación entre los involucrados². Por consiguiente, aunque el objetivo de una cooperativa es maximizar la utilidad económica de cada uno de sus socios, se presenta un dilema social para estos últimos. Por un lado, la organización será capaz de brindar beneficios a sus miembros en la medida en que cada uno de ellos cumpla estrictamente con los acuerdos establecidos. Por otro lado, cada socio tendrá el interés de incumplir los acuerdos siempre que sus objetivos individuales se contrapongan con los del colectivo.

El dilema que enfrentan los pequeños productores puede explicarse mediante modelos económicos que siguen una perspectiva racionalista, los cuales sugieren que, al presentarse un problema de acción colectiva, la estrategia dominante para cada individuo es la no cooperación y, por consiguiente, el resultado más probable es la deserción universal, persistiendo la falla del mercado o del Estado (Olson, 1965). No obstante, desde el neo institucionalismo económico

¹ El problema del *free rider* (traducido como “parásito”) se presenta cuando un individuo actúa estratégicamente para obtener los beneficios de un bien común, sin contribuir para que este pueda ser provisionado.

² La presencia de sociedades cooperativas en una región incrementa el precio en el mercado local, favoreciendo igualmente a los productores que no participan en el esfuerzo colectivo (Milford, 2012).

(Ostrom, 2000) y la economía conductual (Gintis, Bowles, Boyd y Fehr, 2005), se ha documentado extensamente cómo las motivaciones sociales pueden favorecer la cooperación entre los miembros de un grupo. En este sentido, es ampliamente referido que la identidad social es una variable clave para explicar la acción colectiva, tanto en investigaciones sociológicas (Klandermans, 1984; Melucci, 1994; Gamson, 2001), como en experimentos desarrollados desde la psicología social y la economía (Kramer y Brewer, 1984; Bernhard et al., 2006; Chen y Li, 2009).

Partiendo de que tanto factores económicos como sociales determinan la estructura de gobernanza que rige las transacciones, y considerando que la identidad social es una variable explicativa de la acción colectiva, en el presente estudio se plantea la siguiente pregunta: ¿De qué manera la identidad social incide en el surgimiento y la continuidad de sociedades cooperativas de pequeños productores? Con el fin de brindar una respuesta a la pregunta planteada, se ofrece una variante al modelo de Hotelling (1929) para analizar, desde una perspectiva marginalista, la conducta de los individuos en situaciones que exigen de la acción colectiva. El modelo recurre al planteamiento teórico propuesto por el Premio Nobel de Economía George Akerlof y la investigadora Rachel Kranton, quienes indican que la elección de una identidad es la decisión económica más trascendente en la vida de una persona, teniendo implicaciones tanto en su bienestar humano como en su posición socioeconómica (2010).

El modelo propuesto supone una comunidad de pequeños productores que enfrentan una situación de monopsonio, la cual puede superarse mediante el esfuerzo colectivo. Conforme a los resultados que arroja el modelo, es posible derivar los siguientes planteamientos: primero, el sentido de identidad en un grupo reduce el número de individuos necesarios para conformar una masa crítica capaz de suscitar la acción colectiva. Segundo, la presencia de incentivos sociales trasmite a los miembros de un grupo que existen expectativas bien definidas sobre cuál debe ser su conducta, lo que permite superar el dilema de credibilidad entre las partes involucradas. Tercero,

la identidad social da lugar a que el número de participantes en la acción colectiva supere el tamaño óptimo del grupo, afectando la eficiencia económica y, por consiguiente, implicando la necesidad de controlar la membresía.

Ahora bien, el modelo ofrece una explicación teórica a tres hallazgos clave referidos por investigaciones que analizan el estado del arte en el cooperativismo: (1) La presencia de una cooperativa afecta positivamente el precio medio en el mercado local de una comunidad (Grashuis y Su, 2019; Candemir et al., 2021); (2) El número de miembros en una cooperativa es un factor clave para crear economías de escala, sin embargo, al incrementar el tamaño de la membresía se afecta negativamente el cumplimiento de acuerdos, generando mayores costos de coordinación al interior de la organización (Grashuis y Su, 2019; Candemir et al., 2021); (3) La homogeneidad entre los miembros de una cooperativa presenta un efecto positivo en el desempeño de este tipo de organizaciones, favoreciendo el establecimiento de compromisos creíbles, los vínculos de confianza entre los participantes, y la toma de decisiones colectivas (Höhler y Köhl, 2018).

Los resultados del estudio indican que la identidad social puede favorecer la conformación de estructuras de gobernanza alternas para coordinar las transacciones económicas. Si bien el modelo supone el caso de una cooperativa, este puede replantearse para analizar diversas iniciativas de economía social, tales como sociedades laborales, mutualidades y uniones de crédito. Es conveniente destacar que la relevancia de este tema dista de ser marginal. Al respecto, el Premio Nobel de Economía Joseph Stiglitz (2009) explica que el éxito de un país depende de un adecuado equilibrio entre los tres sectores que componen la economía –privado, público y social–, por lo que plantea la conveniencia de abrir un espacio en la economía de mercado, para que la economía social pueda desarrollarse y surjan nuevas alternativas de organización económica. De manera congruente con esta perspectiva, destacados investigadores, filósofos y organismos internacionales, señalan

que el cooperativismo es un medio efectivo para abordar los problemas de pobreza y desigualdad de los países en desarrollo (Wilkinson y Pickett, 2009; Hessel y Morin, 2013; ONU, 2015).

La estructura del estudio es la siguiente: (1) El primer apartado presenta aportaciones teóricas relevantes sobre la acción colectiva; (2) La segunda parte brinda una explicación sobre la teoría de la identidad social; (3) La tercera sección propone un modelo para explicar la incidencia de la identidad social en la acción colectiva; (4) El cuarto apartado ofrece una discusión sobre los resultados; (5) La quinta sección presenta el caso de los productores de café en Chiapas, México; (6) El sexto apartado expone las conclusiones.

Perspectivas teóricas sobre la acción colectiva

El dilema social que se presenta en los problemas de acción colectiva es explicado teóricamente por la teoría de juegos en “el dilema del prisionero” y por Olson (1965) en “la lógica de la acción colectiva”. Estos modelos demuestran cómo decisiones individualmente racionales pueden conducir a resultados subóptimos para un colectivo, implicando la necesidad de instituir una autoridad centralizada (generalmente mediante la intervención del sector público o privado), que brinde beneficios a los cooperadores y sancione el comportamiento oportunista. No obstante, Elinor Ostrom, Premio Nobel de Economía, indica que el enfoque racionalista de estos modelos pasa por alto la incidencia que tiene la estructura social para abordar los problemas de acción colectiva y de gobernabilidad democrática. De acuerdo con la autora, las normas conductuales constituyen un factor clave que debe contemplarse en los esfuerzos para desarrollar las teorías de racionalidad y de acción colectiva de segunda generación (Ostrom, 1998).

En este sentido, Axelrod (1986) señala que las normas de conducta permiten coordinar las acciones entre los miembros de un grupo, facilitando la definición de acuerdos y la resolución de conflictos. De acuerdo con el autor, se puede considerar que “existe una norma en un determinado

entorno social, cuando los individuos actúan consistentemente de una manera específica y, por lo general, se les sanciona cuando no se comportan de la forma prescrita” (p. 1097). Al proporcionar motivos para la acción, las normas de conducta pueden inducir el comportamiento cooperativo en un grupo, aun sin la presencia de una autoridad central. Sin embargo, el autor añade que para este planteamiento ser válido, se requiere de una metanorma que dicte sancionar a quienes incumplen la norma de primer orden, así como a quienes evaden sancionar a los transgresores. Esta perspectiva es congruente con evidencia empírica y experimental, lo cual demuestra que existe una fuerte tendencia en los individuos para actuar conforme a normas de cooperación, así como para sancionar el comportamiento oportunista (Ostrom et al., 1992; Fehr y Schmidt, 1999; Fehr y Gächter, 2000).

Elster (2011) explica que la consistencia en los resultados de esta clase de investigaciones, apunta a que existen normas de cooperación firmemente internalizadas en los individuos, siendo posible derivar dos presunciones. Por un lado, los individuos en un grupo están dispuestos a cooperar para satisfacer sus intereses en común, siempre que exista una alta probabilidad de que el resto de los integrantes también contribuya en el esfuerzo colectivo. Por otro lado, los individuos tienen la disposición de sancionar a quienes actúan oportunistamente, aun cuando tienen que incurrir en un alto costo individual y no reciben ningún tipo de retribución. Esta sanción que se impone a los no cooperadores, denominada castigo altruista³, implica una reciprocidad que va más allá de las motivaciones egoístas y, según el citado autor, constituye el “cemento de la sociedad”.

Al respecto, Ostrom (2005) señala que un porcentaje importante de individuos actúa en conformidad con normas conductuales,⁴ por lo que sus acciones se desvían consistentemente de lo

³ De acuerdo con Elster (2011), estas sanciones pueden aplicarse a los no cooperadores de diferentes formas – advertencias y señalamientos verbales, pérdida de reputación, reprimendas físicas, etcétera–, aunque la sanción más común es el ostracismo.

⁴ De acuerdo con la evidencia experimental, entre un 30% y un 40% de los individuos se conduce de manera estrictamente racional y egoísta. Por otra parte, entre un 60% y un 70% de los individuos actúan con base en normas de conducta (Ostrom, 2005).

que plantea el modelo de comportamiento racional. En palabras de la autora, “la conducta de algunos individuos se fundamenta en preferencias intrínsecas sobre como ellos prefieren comportarse (y como preferirían que otros se comportaran) en situaciones que exigen de la acción colectiva” (p. 259). Desde la perspectiva de Ostrom, existe una distribución de preferencias sociales entre los individuos, las cuales se derivan de normas de cooperación que especifican como las personas deben comportarse en diferentes tipos de situaciones (tabla 1).

Tabla 1.

Preferencias sociales y su relación con las normas de cooperación.

Comportamiento prosocial
Cooperadores incondicionales
<ul style="list-style-type: none"> • Conducidos por el altruismo (kantianos cotidianos) Individuos que responden a la norma: cooperar si y solo si es mejor para todos si todos contribuyen que si nadie lo hace. La contribución de estas personas es incondicional y teóricamente son insensibles a los costos de su contribución.
Cooperadores condicionales
<ul style="list-style-type: none"> • Conducidos por el utilitarismo Individuos que responden a la norma: cooperar si y solo si al contribuir se incrementa la utilidad promedio del grupo. La contribución de estas personas depende de que la utilidad marginal de su aportación sea positiva. • Conducidos por la equidad Individuos que responden a la norma: cooperar si y solo si los demás también contribuyen. La contribución de estas personas depende de que exista una cantidad suficiente de cooperadores para activar la norma de equidad. • Conducidos por la reciprocidad Individuos que responden a la norma: cooperar si y solo si la contribución es esperada y correspondida por otros. La contribución de estas personas depende de que a los no cooperadores se les sancione socialmente para activar la norma de reciprocidad.
Comportamiento no social
No cooperadores
<ul style="list-style-type: none"> • Conducidos por el egoísmo (<i>free riders</i>) Individuos que responden a la norma de autointerés, mostrando una fuerte orientación hacia el resultado y la maximización de utilidades. Su estrategia dominante es la no cooperación.

Fuente: elaboración propia con base en Elster (2006; 2010; 2011) y Ostrom (2003; 2005).

Al considerar que los individuos se conducen por diferentes preferencias sociales, existe el potencial de que un problema de acción colectiva pueda ser transformado en un juego de coordinación, tal y como se plantea en el dilema de la caza del ciervo (Fehr y Schmidt, 1999; Fehr y Fischbacher, 2005). Al respecto, la matriz de pagos en un juego de coordinación brinda a los jugadores dos diferentes equilibrios (tabla 2); es importante destacar que, aunque el equilibrio

derivado de la cooperación ofrece un resultado superior que el equilibrio producido por la deserción, este último podría convertirse en una estrategia dominante debido a la incertidumbre sobre las decisiones de los demás miembros del grupo.

Tabla 2.

Comparación entre un juego típico de acción colectiva y un juego de coordinación.

Dilema del prisionero

		Jugador 2	
		Cooperar	Desertar
Jugador 1	Cooperar	B, B	D, A
	Desertar	A, D	C, C

Siendo $A > B > C > D$

Dilema de la caza del ciervo

		Jugador 2	
		Cooperar	Desertar
Jugador 1	Cooperar	A, A	D, B
	Desertar	B, D	C, C

Siendo $A > B \geq C > D$

Fuente: elaboración propia.

Es conveniente señalar que el dilema de credibilidad que se plantea en los juegos de coordinación permite comprender la trampa de la pobreza, demostrando que dos poblaciones en igualdad de circunstancias en cuanto a recursos y tecnologías, pero con diferentes historias, pueden concretar resultados muy diferentes al hacer frente a sus problemas de acción colectiva (Bowles, 2010). En este sentido, debe considerarse que la historia determina las normas de conducta y los objetivos en común que vinculan entre sí a todos los miembros que conforman un grupo, permitiendo que estos construyan el sentido de identidad que los une como colectivo. Con el fin de explicar cómo las normas adquieren significancia en las decisiones individuales, en el siguiente apartado se aborda el concepto de identidad social.

El concepto de identidad social en la economía

Desde la perspectiva de Akerlof y Kranton (2000; 2010), la acción económica no está en función únicamente de motivaciones racionales, sino también de normas de conducta que han sido internalizadas por los individuos mediante la socialización. Con el objetivo de contemplar ambos tipos de motivación en los modelos económicos, los citados autores recurren al concepto de

identidad social para desarrollar un marco metodológico unificado, el cual permite analizar la incidencia que tiene la estructura social en las decisiones individuales.

El concepto de identidad social puede explicarse como el “entendimiento que nosotros tenemos sobre quiénes somos y quiénes son los demás, y, recíprocamente, el entendimiento que los demás tienen sobre ellos mismos y los demás –lo cual nos incluye” (Jenkins, 2008, p. 18). Conforme a este punto de vista, la identidad es una construcción subjetiva que resulta de la interacción social continua, y debe entenderse como un proceso para “ser” o “llegar a ser”. En este proceso de construcción identitaria, el elemento clave es el sentido de pertenencia a un determinado grupo, lo que implica internalizar una estructura normativa mediante la cual el individuo se define a sí mismo y logra diferenciarse de otros. Siguiendo este enfoque, Akerlof y Kranton (2010) consideran tres elementos para analizar la identidad desde una perspectiva económica: (1) Categorización social e identificación; (2) Internalización de normas de conducta; (3) Planteamiento de la función de utilidad. Estos tres elementos se explican a continuación.

Categorización social e identificación

De acuerdo con Tajfel y Turner (1979), las categorías sociales pueden entenderse como agregados sociales que conforman divisiones discontinuas de una sociedad, las cuales mantienen entre sí relaciones de estatus y poder, brindando a quienes las integran una referencia sobre cuál es su posición social. Estas categorías están vinculadas con normas de conducta que dictan el comportamiento que se espera del individuo al interactuar con sus pares al interior del grupo, así como con agentes externos a este. Al momento en que un individuo toma conciencia de formar parte de una determinada categoría social, asigna un valor y una significancia emocional a este sentido de pertenencia. Los autores indican que las creencias que el individuo tiene acerca del

grupo en cuestión tienen un efecto directo en su propia autoimagen. El resultado de este proceso es que la persona actúa en conformidad con la estructura normativa prescrita al interior del grupo.

Internalización de normas de conducta

Las normas prescritas en una categoría surgen mediante la interacción social al interior del grupo en cuestión, siendo gradualmente internalizadas y compartidas por sus integrantes.⁵ Es importante destacar que, aunque las normas de conducta proporcionan motivos para la acción, estas no necesariamente tienen una significación instrumental y su observancia no está orientada a resultados (Elster, 2010). Considerando que las normas no implican necesariamente mejoras paretianas para el grupo, se presenta una potencial problemática de evasión y de inviabilidad en el largo plazo que debe superarse. No obstante, existen fuertes motivaciones en las personas para actuar conforme a la estructura normativa establecida. Primero, los individuos adquieren prestigio y reputación en el grupo, lo que les permite construir una autoimagen positiva de sí mismos (Akerlof y Kranton, 2010). Segundo, aunque la estructura normativa ofrece un cierto margen de flexibilidad, el cual brinda a los individuos la capacidad de elegir, interpretar e incluso manipular una norma, este margen tiene un límite y traspasarlo desencadena intensas emociones, tanto en quien infringe la norma como en aquellos que observan la transgresión (Elster, 2006; Fehr y Gächter, 2000). Por un lado, en el transgresor se producen emociones como la culpa o la vergüenza, las cuales afectan negativamente su autoimagen (Bowles y Gintis, 2006). Por otro lado, en los miembros del grupo se generan emociones de indignación y de desprecio hacia el transgresor, ya que se afecta negativamente el sentido de unidad y la concepción colectiva sobre “quienes somos”

⁵ Por ejemplo, Bowles y Gintis (2006) explican que algunas culturas promueven normas que subordinan los intereses individuales a los de la comunidad, fomentando de esta manera la cooperación. Por el contrario, en algunas culturas la conducta egoísta y autointeresada se ha normalizado, por lo que las personas esperan que los demás actúen en conformidad con esta norma, a la vez que se patologiza cualquier comportamiento desinteresado (Miller y Ratner, 1996).

(Elster, 2011; Akerlof y Kranton, 2000). Dado que existe un vínculo entre la respuesta emocional y la imposición de sanciones, es de esperarse que el castigo altruista se aplique al transgresor, especialmente mediante la censura y el ostracismo (Elster, 2010).

Planteamiento de la función de utilidad

Dependiendo del grado de observancia a las normas prescritas, el individuo obtiene beneficios e incurre en costos que inciden directamente en su función de utilidad y, consecuentemente, en sus decisiones individuales. De acuerdo con Akerlof y Kranton (2005; 2010), el planteamiento de la función debe considerar dos componentes: Primero, la utilidad estándar según las preferencias individuales (el ingreso u otro tipo de beneficios económicos). Segundo, la utilidad relacionada con el contexto social (la autoimagen que se deriva del sentido de identidad con el grupo y la coerción social que se manifiesta en el castigo altruista).

Con el fin de ilustrar cómo los incentivos sociales pueden convertirse en un recurso para la acción colectiva, en el siguiente apartado se modela la toma de decisiones individuales, considerando la interacción que se presenta entre las motivaciones puramente económicas y aquellas que se derivan de la identidad social.

Modelo

Teniendo como referencia los conceptos teóricos que se han explicado previamente, en el presente apartado se ofrece un modelo para analizar cómo la identidad social incide en la acción colectiva. Para el desarrollo de este planteamiento, se siguió una perspectiva marginalista teniendo como base el modelo de diferenciación horizontal de Hotelling (1929).

Presentación del modelo

Supóngase una comunidad en la que cada individuo produce de forma homogénea una unidad de producción. Existe una situación de monopsonio, por lo que el precio local que se paga por el producto es significativamente inferior que el precio del mercado. Los productores pueden superar esta falla de mercado mediante la acción colectiva. Es decir, actuar como un oligopolio cooperativo para contrarrestar el monopsonio. Considerando que el mercado está cubierto, el monopsonista estará dispuesto en adquirir el total de la producción, siempre que el precio ofertado localmente sea menor o igual que el precio del mercado.

Los miembros de la comunidad son heterogéneos en cuanto a sus preferencias sociales, por lo que se tiene como supuesto que los individuos se encuentran distribuidos uniformemente en el intervalo $[0, 1]$, el cual debe interpretarse como un continuo que mide el grado de instrumentalismo en el comportamiento individual. La posición específica de un agente θ_k en el intervalo está definida en $0 \leq \theta_k \leq 1$ (Figura 1). En la medida en que los individuos se aproximan a θ_0 , las decisiones económicas de estos estarán condicionadas por factores de tipo social, mientras que aquellos que se encuentran próximos a θ_1 tenderán a ponderar sus decisiones considerando principalmente motivaciones egoístas.

Supóngase que la decisión de participar en la acción colectiva será tomada por los agentes en una secuencia dinámica⁶ partiendo de θ_0 , teniendo cada uno información perfecta y completa sobre las preferencias sociales del resto de los miembros en la comunidad.⁷ Partiendo de este

⁶ Esta secuencia dinámica implica que las decisiones no son simultáneas, sino que cada individuo decidirá cooperar o desertar en un momento diferente de tiempo. Dependiendo de la forma que presente la función de producción de la acción colectiva (ecuación 5), la propia contribución determinará la decisión de los miembros restantes en el intervalo.

⁷ De acuerdo con Bowles y Gintis (2002), la comunidad funciona como una estructura de gobernanza que induce a los individuos a actuar en función de los intereses del grupo, cuando el mercado o el Estado fallan en dar solución a sus problemas sociales. Los autores explican que la interacción directa, frecuente y multifacética que se produce entre los miembros de una comunidad, permite que estos adquieran a un bajo costo información confiable sobre las conductas, aptitudes y necesidades del resto de los integrantes en el grupo. El acceso directo a información, aunado a la presencia de individuos que se conducen por una reciprocidad fuerte y que están dispuestos a sancionar a quienes transgreden

planteamiento, al interior de la comunidad se conforman dos categorías sociales C_i ($i = A, B$): productores organizados C_A y productores independientes C_B .

En cada categoría social existen normas v_i que guían la conducta de los individuos, siendo que $v_i \in [0, 1]$. Los individuos que conforman la categoría C_A se conducen por normas de cooperación v_A . Por su parte, los individuos en C_B guían sus acciones por la norma de autointerés v_B . Con fines de simplicidad en el análisis, se tiene como supuesto que ambas categorías sociales han definido sus normas en cada extremo del intervalo, por lo que $v_A = 0$ y $v_B = 1$. El comportamiento ideal que se espera de cada individuo está definido por el *ethos* de la comunidad v_ϵ , siendo para este caso $v_\epsilon = v_A$. Por lo tanto, existe completa congruencia entre las normas de cooperación prescritas en la categoría C_A y lo que dicta el *ethos* de la comunidad.

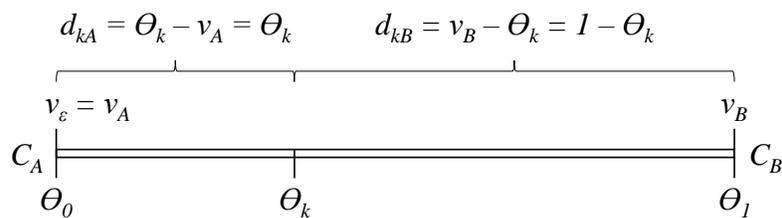


Figura 1. Modelo de diferenciación horizontal. Fuente: elaboración propia con base en Hotelling (1929).

Al formar parte de una categoría social, el agente obtiene una utilidad directa por cuestión de identidad $I > 0$, siendo importante señalar que no existe diferenciación vertical entre las categorías. Dado que los individuos son heterogéneos, la utilidad I variará dependiendo del grado de afinidad que cada uno tiene con las normas establecidas en cada categoría. Por consiguiente, la utilidad que se deriva del sentido de identidad es dependiente de la distancia d_{ki} que existe entre la ubicación de las normas de cada categoría y la posición específica de un agente θ_k (figura 1). Con

las normas prescritas, favorece la aplicación eficiente de incentivos sociales entre los miembros de la comunidad, atenuando las problemáticas de *free riders*, riesgo moral y selección adversa.

base en los supuestos señalados, la utilidad que un agente θ_k obtiene al formar parte de una categoría social, puede expresarse mediante la siguiente función:

$$(1) \quad U_{ki} = -D(\Delta p) + [I(1 - d_{ki}) - \gamma v_i - e_i]$$

En donde Δp se refiere al diferencial que existe entre el precio del mercado y el precio local que ofrece el monopsonista. El valor negativo $-D(\Delta p) \leq 0$ corresponde a una disonancia cognitiva que se genera por la situación de injusticia que experimentan los individuos⁸, el cual está en función lineal del Δp y cumple con la condición $D(0)=0$. En este sentido, aunque existe un beneficio pecuniario en potencia, inicialmente los miembros de la comunidad desconocen cuál será el ingreso económico por su contribución en el esfuerzo colectivo, no obstante, dado que estos son maximizadores, existe el interés común de minimizar dicha disonancia cognitiva, la cual tenderá a ser nula en la medida en que la comunidad supere la situación de injusticia distributiva.

En el caso que se plantea, las externalidades positivas que se producen mediante la acción colectiva no son excluibles, por lo que cualquier incremento en el precio local será extensivo para todos los productores de la comunidad. Por lo tanto, los miembros de C_A percibirán a sus contrapartes en C_B como *free riders* y reaccionarán sancionando el comportamiento oportunista. Al respecto, el término γv_i hace referencia al grado de coerción que la comunidad ejerce sobre el individuo y puede entenderse como la desutilidad que percibe un agente al ser objeto del castigo altruista. El valor $\gamma > 0$ representa el costo que la comunidad impone a sus miembros al incurrir en prácticas antisociales. Un valor alto de γ implica una sociedad altamente coercitiva y, consecuentemente, un alto grado de uniformidad en la conducta de sus miembros. Por su parte, v_i

⁸ Esta disonancia cognitiva es el resultado de una comparación entre la situación actual que experimenta el individuo (o el grupo) con respecto a un estándar cognitivo de justicia, el cual puede estar determinado por la condición de otros que son significativos, o por un ideal del “deber ser”. Si como resultado de esta comparación, la percepción de la situación actual es inferior que la deseada, el individuo (o el grupo) experimentará una disonancia cognitiva que producirá un sentimiento de marginación (Folger, 1986).

hace referencia a que la sanción dependerá del grado de desviación del acto con respecto a lo que dicta el *ethos* de la comunidad v_ε . Dado que $v_\varepsilon = v_A$, entonces $\gamma v_A = 0$ y $\gamma v_B > 0$.

Finalmente, es necesario considerar que formar parte de una categoría social implica cumplir con las normas prescritas al interior del grupo, por lo que cada individuo deberá incurrir en un costo por esfuerzo $e_i \geq 0$. Teniendo en cuenta las características del caso, se tiene que $e_A > e_B$ y $e_B = 0$, por lo que para simplificar la notación se considera que $e_A = e$, siendo e el costo por esfuerzo en el que incurre cada miembro de C_A .

La figura 2 permite ejemplificar como la decisión de cada agente, según sus preferencias sociales, le permite maximizar su función de utilidad.⁹ Por ejemplo, el agente θ_k maximiza su función de utilidad al formar parte de C_A , aun cuando C_B le genera un cierto grado de utilidad. Ahora bien, para conocer la proporción en que se distribuyen los agentes entre ambas categorías, es necesario identificar al agente marginal θ_m que es indiferente entre las membresías C_A y C_B ¹⁰:

$$(2) \quad \theta_m = \left(\frac{I + \gamma(v_B - v_A) - e}{2I} \right)$$

Con base en la ecuación (2), existen dos condiciones que deben cumplirse para la coexistencia de ambas categorías sociales: primero, dado que los agentes evalúan factores de tipo social y de tipo económico, debe cumplirse con la condición $I + \gamma(v_B - v_A) > e$, de manera que el individuo pueda justificarse a sí mismo el esfuerzo por su contribución. Segundo, asignando un valor de $e = 0$, se debe satisfacer con $0 \leq \gamma(v_B - v_A) < I$. Esta última condición implica que el valor del castigo altruista $\gamma(v_B - v_A)$ no puede ser mayor que la utilidad que un individuo obtiene por cuestión de

⁹ Siguiendo a Akerlof y Kranton (2010), se tiene como supuesto que los individuos eligen sus acciones con el objetivo de maximizar su función de utilidad. Este planteamiento no implica que los individuos tengan completa conciencia de sus propias motivaciones, por lo que la decisión para una determinada acción puede ser inconsciente. De acuerdo con los autores, esta visión agnóstica reduce la brecha entre la perspectiva que supone individuos socializados que actúan en completa conformidad con la estructura normativa, y la de los análisis económicos que sugiere individuos ejerciendo conscientemente su capacidad de agencia en cada toma de decisiones.

¹⁰ La posición del agente marginal θ_m en el intervalo se obtiene igualando las funciones de utilidad (U_{kA} y U_{kB}), y despejando θ_m : $-D(\Delta p) + [I(1-\theta_m) - \gamma v_A - e_A] = -D(\Delta p) + [I\theta_m - \gamma v_B - e_B]$.

identidad. Es decir, si el valor que los individuos asignan a su sentido de identidad no es significativo, el castigo altruista tampoco tendrá un peso importante en la función de utilidad y, consecuentemente, no generará un efecto decisivo en las decisiones individuales. Por el contrario, en un grupo con un fuerte sentido de identidad, el castigo altruista puede representar un costo substancial para sus miembros.

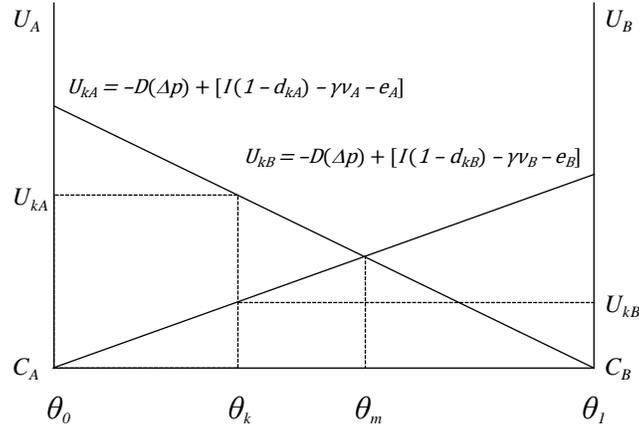


Figura 2. Utilidad para un agente θ_k según cada categoría. Fuente: elaboración propia.

Habiendo identificado al agente marginal θ_m , se entiende que los agentes ubicados en $\theta_k > \theta_m$ formarán parte de C_B . Asumiendo que el total de individuos N se encuentra normalizado en 1, entonces el número de agentes en cada categoría está dado por $n_A = \theta_m$ y $n_B = (1 - \theta_m)$, siendo $N = (n_A + n_B) = 1$. Substituyendo en ambas ecuaciones se tiene como resultado:

$$(3) \quad n_A = \left(\frac{I + \gamma(v_B - v_A) - e}{2I} \right)$$

$$(4) \quad n_B = \left(\frac{I - \gamma(v_B - v_A) + e}{2I} \right)$$

Conforme a lo planteado en las ecuaciones (3) y (4), puede indicarse que la acción del individuo es dependiente de fuerzas opuestas. Por un lado, la presión social que ejerce la comunidad mediante el castigo altruista favorece la acción colectiva. Por otro lado, el costo por esfuerzo actúa en sentido

contrario, desincentivando la cooperación. Con el fin de explicar cómo la distribución de agentes entre ambas categorías determina la viabilidad económica del esfuerzo colectivo, a continuación, se plantea la función de producción.

Planteamiento de la función de producción de la acción colectiva

En el caso que se plantea, la asimetría de poder que existe entre el monopsonista y los productores se reducirá en la medida en que estos últimos actúen en colusión. Se considera que el poder de negociación de los productores se incrementará con tasa decreciente conforme aumenta el tamaño del grupo, por lo que entre mayor sea el número de individuos que participan en el esfuerzo colectivo, el diferencial en el precio Δp disminuirá hasta que el precio local iguale al precio del mercado. Sin embargo, conforme un mayor número de personas se integran en la acción colectiva, también aumenta la complejidad para organizar el proceso y, por consiguiente, se incrementa el costo promedio por esfuerzo e . Dado que cada nuevo colaborador genera un beneficio por su contribución a la vez que impone un costo a los cooperadores inframarginales, es necesario identificar al agente marginal θ_m que maximiza la utilidad para todos los miembros del grupo.

Con base en lo planteado, se propone que el rendimiento económico π_A de la acción colectiva está determinado por la siguiente función de producción:

$$(5) \quad \pi_A = [(\Delta p n_A^\alpha) - e(n_A^\beta + 1)] n_A - [F_A]$$

De acuerdo con la ecuación, el beneficio económico $(\Delta p n_A^\alpha)$ aumenta con tasa decreciente conforme un mayor número de productores actúan en colusión. El término $e(n_A^\beta + 1)$ representa el costo por esfuerzo y está compuesto por dos elementos: (1) El primero corresponde al costo por coordinación que se incrementa conforme un mayor número de colaboradores participan en la acción colectiva, siendo estrictamente creciente y convexo hacia n ; (2) El segundo elemento es

constante e indica el esfuerzo en el que incurre cada individuo al cumplir con las normas de cooperación. Por su parte, α y β son constantes, siendo $0 < \alpha < 1$, mientras que $\beta > 1$. Habiendo determinado la utilidad individual, se estima la utilidad total de la acción colectiva considerando el número de participantes n_A . Finalmente, el término F_A se refiere a los costos fijos necesarios para iniciar la provisión del bien común.

Manteniendo congruencia con la función de producción típica de la acción colectiva (Elster, 2006), la figura 3 ilustra el rendimiento económico del esfuerzo colectivo conforme se incrementa el tamaño del grupo. Es posible observar que los valores mínimo y máximo de π_A se ubican respectivamente en θ_{min} y θ_{max} , los cuales están dados por la condición:

$$(6) \quad e[(\beta + 1)n_A^\beta + 1] = (\alpha + 1)Apn_A^\alpha$$

Ahora bien, en el segmento ubicado entre θ_0 y el punto de equilibrio financiero θ_{eq} , los cooperadores incurrirán en una pérdida económica, lo cual implica que el ingreso medio del grupo será menor que en el caso de la deserción universal. No obstante, una vez que el número de cooperadores alcanza el punto crítico θ_{min} , se da inicio a un tramo en el que cada nueva contribución incrementará la utilidad promedio hasta alcanzar el tamaño óptimo del grupo en θ_{max} . Siguiendo una perspectiva utilitarista, puede argumentarse que individuos racionales tendrán motivaciones para sumarse al esfuerzo colectivo siempre que $n_A \geq \theta_{min}$. Es decir, θ_{min} indica la cantidad mínima de individuos que se requiere para constituir una masa crítica capaz de generar un efecto cascada.

Teniendo en cuenta lo planteado, el comportamiento que presenta la función de producción sugiere que la acción colectiva no es el resultado de individuos con motivaciones idénticas, sino que está conformada por agentes con diferentes preferencias sociales (Elster, 2006). En este caso, los precursores del movimiento no necesariamente tendrían las mismas motivaciones de quienes se incorporan en etapas subsecuentes. Por consiguiente, es posible hacer la siguiente categorización

de los individuos según sus preferencias sociales (ver tabla 1): cooperadores incondicionales (kantianos cotidianos) ubicados entre θ_0 y θ_{\min} ; cooperadores condicionales distribuidos entre θ_{\min} y θ_{\max} ; no cooperadores (*free riders*) localizados entre θ_{\max} y θ_1 .

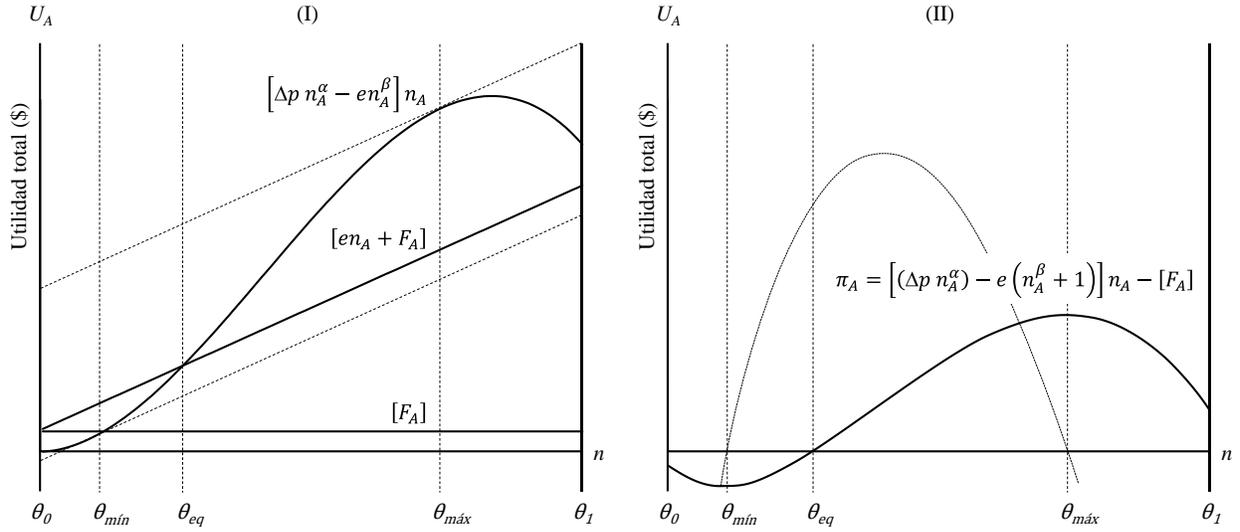


Figura 3. Valores críticos de la función de producción de la acción colectiva (ecuación 5). Fuente: elaboración propia.

Es importante destacar que hasta el momento solo se han considerado incentivos económicos, por lo que es preciso comprender cómo las decisiones individuales pueden modificarse al tener en cuenta la presencia de normas de equidad y reciprocidad, así como la consecuente aplicación de incentivos sociales. Para ofrecer una explicación a este señalamiento, es necesario identificar nuevamente los puntos críticos de la función de producción, pero esta vez teniendo en consideración la existencia de motivaciones sociales. Si se substituye (3) en (5) y se deriva π_A con respecto a e , se tiene que la condición de primer orden para C_A es la siguiente:

$$(7) \quad e[(\beta + 2)n_A^\beta + 2] = (\alpha + 1)\Delta p n_A^\alpha + [I + \gamma(v_B - v_A)](n_A^\beta + 1)$$

En la ecuación (7) se igualan el costo marginal y el beneficio marginal que se generan por incrementar el tamaño del grupo. El primer término de la ecuación señala que cada nuevo productor

que se integra al proceso impone un costo marginal al resto de los cooperadores igual a $e[(\beta + 2)n_A^\beta + 2]$, lo cual sugiere que el tamaño del grupo debe limitarse. En lo que se refiere al segundo elemento, puede entenderse que cada nuevo colaborador genera un beneficio marginal para el resto de los miembros del grupo igual a $(\alpha + 1)\Delta p n_A^\alpha$. Finalmente, el tercer término $[I + \gamma(v_B - v_A)](n_A^\beta + 1)$ indica que por cada individuo que se incorpora al esfuerzo colectivo, se produce una externalidad positiva por cuestión de identidad, a la vez que el castigo altruista adquiere mayor significancia, incrementando la presión social para los no cooperadores. Esta interpretación implica que las acciones individuales evocan reacciones en otros y tienen una incidencia directa en su función de utilidad (Akerlof y Kranton, 2000). Por ejemplo, al cumplir con las normas de cooperación al interior de la comunidad, el individuo fortalece su propio sentido de identidad, así como el de los miembros restantes del grupo, mientras que al actuar como *free rider* se amenaza la identidad del grupo y se da motivos para ser sancionado.

Con base en lo explicado, una vez que se consideran los incentivos sociales, es posible identificar que los valores críticos se desplazan de $\theta_{mín}$ a $\theta_{mín}^*$ y de $\theta_{máx}$ a $\theta_{máx}^*$ (figura 4). Este desplazamiento implica que los incentivos sociales compensan el costo por esfuerzo que los individuos tienen que dedicar al cumplir con las normas prescritas al interior del grupo, siendo importante señalar que la magnitud de este desplazamiento es dependiente del valor que los miembros de la comunidad asignan a su sentido de identidad. Esta variante que se propone al modelo de Hotelling, no solo considera las preferencias intrínsecas que los individuos manifiestan en su toma de decisiones, sino también la incidencia que tiene la estructura social al momento en que se definen dichas preferencias, lo cual permite analizar el comportamiento de un colectivo. En el siguiente apartado se ofrece una descripción detallada sobre los resultados del estudio.

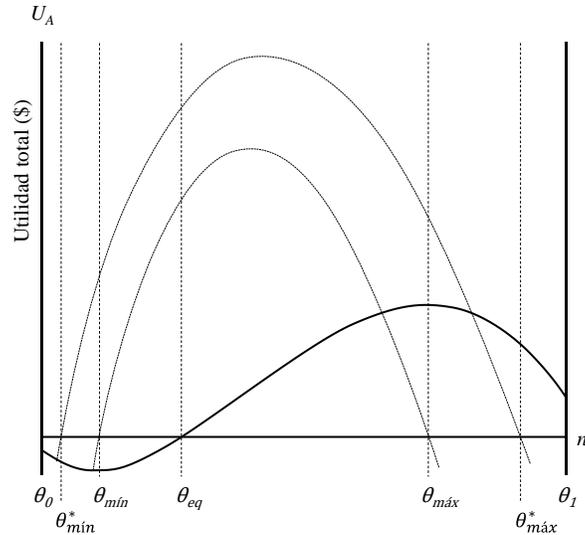


Figura 4. Desplazamiento de valores críticos al considerar incentivos sociales. Fuente: elaboración propia.

Discusión de los resultados

En términos generales, los resultados que arroja el modelo indican que la identidad social incide directamente en los intereses particulares del individuo y, consecuentemente, en su toma de decisiones al presentarse un problema de acción colectiva. En lo específico, el análisis desarrollado permite derivar los siguientes tres planteamientos.

El efecto de la identidad social en la conformación de la masa crítica

Conforme a lo explicado, para suscitar la acción colectiva es necesario conformar una masa crítica de cooperadores incondicionales, los cuales no solo deben compartir un mismo objetivo, sino que deben conducirse por principios morales que dictan el “deber ser” y ser insensibles a los costos de su contribución. Para comprender el comportamiento de este tipo de individuos, es necesario retomar lo planteado por Elster sobre el kantiano cotidiano, el cual guía sus acciones por motivaciones no consecuencialistas: “haz lo que sería óptimo si todos hicieran lo mismo” (2010, p. 100). Si se tiene como supuesto que esta clase de individuos se encuentran dispersos sin ningún tipo de vínculo social que les permita relacionarse, puede argumentarse que es poco probable que

se produzca algún tipo de movimiento colectivo. No obstante, esta probabilidad puede incrementarse significativamente si se considera la preexistencia de una densa red de relaciones sociales, la cual facilite la interacción entre los posibles cooperadores incondicionales y permita que estos se conciban a sí mismos como miembros de una categoría social diferenciada. En este sentido, debe considerarse que la simple conciencia de formar parte de una categoría social ejerce una influencia en las preferencias sociales del individuo, favoreciendo el altruismo hacia los pares al interior del grupo y la competencia con agentes externos (Akerlof y Kranton, 2010).

Teniendo en cuenta lo explicado, es posible argumentar que, si un reducido número de cooperadores incondicionales se encuentran vinculados socialmente y tienen conciencia de pertenecer a una misma categoría social, estos tendrán la disposición de actuar conjuntamente para transferir recursos externos hacia el interior del grupo, especialmente si existe la percepción de que agentes antagónicos son responsables de una distribución inequitativa de estos recursos. Ahora bien, la disposición que tiene un kantiano cotidiano para cooperar unilateralmente, depende siempre de que el resultado de la hipotética cooperación universal sea superior que el de la deserción universal. Por lo tanto, la decisión de los cooperadores incondicionales es dependiente del comportamiento de la función de producción de la acción colectiva (ecuación 5), debiendo siempre ser π_A en $\theta_1 > \pi_A$ en θ_0 .

El efecto de la identidad social en la resolución del dilema de credibilidad

Es necesario partir del hecho de que inicialmente el grupo se encuentra en un estado latente, por lo que existe un equilibrio de deserción universal. No obstante, una vez que un cierto número de cooperadores incondicionales deciden emprender el esfuerzo colectivo, el resto de los individuos

en el grupo –los cooperadores condicionales– deben actuar estratégicamente y decidir entre cooperar (C) o no cooperar (NC).

Ante esta situación, se presenta un juego de coordinación con tres posibles resultados (figura 5): (1) En el primero, la utilidad esperada por la acción colectiva es superior que en el caso de la deserción universal, por consiguiente, los cooperadores incondicionales actúan como precursores asumiendo los riesgos y costos iniciales del esfuerzo colectivo. Al conformarse la masa crítica θ_{min} se produce un efecto cascada entre los cooperadores condicionales, los cuales se suman a la acción colectiva. En esta situación se presenta una mejora en el sentido de Pareto; (2) En el segundo resultado, la cooperación universal brinda un resultado superior que el de la deserción universal, sin embargo, el número de cooperadores incondicionales es menor que θ_{min} , por lo que el total de precursores no es suficiente para conformar la masa crítica. En este caso, la utilidad económica para quienes participan en el proceso colectivo es negativa, incumpléndose el criterio de eficiencia económica que establece el principio de Pareto; (3) El tercer resultado corresponde a una situación inicial en la que el grupo permanece en estado latente y, por consiguiente, prevalece la falla del mercado que afecta a la comunidad.

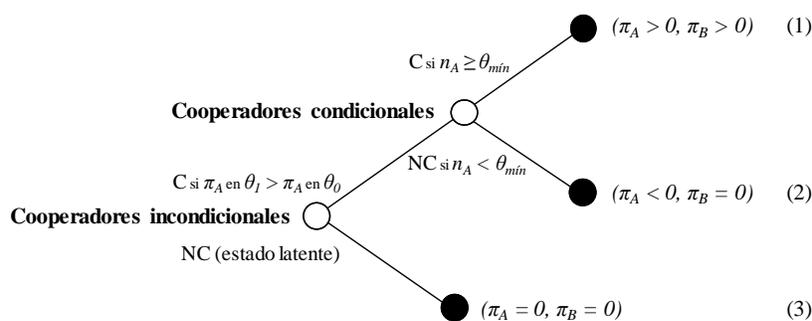


Figura 5. Resultados probables del juego de coordinación. Fuente: elaboración propia.

Dado que el juego de coordinación ofrece dos posibles equilibrios (resultados 1 y 3), puede señalarse que conforme la acción colectiva sea económicamente viable, los cooperadores

incondicionales propondrán la cooperación en el grupo para obtener el resultado 1, sin embargo, el problema radica en que este no es individualmente accesible. Si bien el equilibrio propuesto ofrece un resultado superior que el estado latente, la incertidumbre acerca de las decisiones de los demás puede dar lugar a que la deserción se convierta en una estrategia dominante para los cooperadores condicionales, dando lugar al resultado 2. Considerando que la mejor estrategia de cada agente es dependiente de las estrategias del resto de los miembros en el grupo, para modificar un equilibrio de deserción universal a uno de cooperación universal, es necesario primeramente superar el dilema de credibilidad entre los involucrados, por lo que cada uno debe cambiar sus creencias acerca de la conducta de los demás (Bowles, 2010). Conforme a lo explicado, si las normas al interior de la comunidad prescriben la equidad y la reciprocidad entre sus miembros, así como la sanción a quienes transgreden dichas normas, es previsible que pueda superarse el dilema de credibilidad. Al respecto, la ecuación (7) da soporte a este señalamiento. Los puntos críticos que se identifican en la figura 4, indican que el total de individuos que se requiere para conformar la masa crítica disminuye de θ_{\min} a θ_{\min}^* , siendo que θ_{\min}^* se aproximará a θ_0 conforme tengan mayor importancia los incentivos sociales al interior del grupo. Considerando que la evidencia indica que el número de cooperadores incondicionales es limitado, la observancia de normas de equidad y reciprocidad resulta determinante para el éxito de la acción colectiva (Ostrom, 2003). En este sentido, la figura 4 ilustra como el efecto cascada se produciría aun cuando la utilidad económica que se genera por la acción colectiva es negativa y mantiene una tendencia decreciente. Esto se debe a que los incentivos sociales modifican el orden de preferencias en los individuos y, consecuentemente, estos tendrán la percepción de que el total de beneficios, tangibles e intangibles, por participar en el esfuerzo colectivo es superior que el costo total de su contribución.

El efecto negativo de la identidad social en la eficiencia económica de la acción colectiva

De acuerdo con los puntos críticos que se identifican en la figura 4, existe un desplazamiento de $\theta_{m\acute{a}x}$ a $\theta_{m\acute{a}x}^*$, lo cual implica que el sentido de identidad social en un grupo puede generar un resultado económicamente subóptimo. Es posible señalar que al activarse las normas de equidad y reciprocidad, los individuos continuarán con su observancia aun después de superar el tamaño óptimo del grupo en $\theta_{m\acute{a}x}$, dando lugar a una situación en la cual las normas de conducta condicionan lo que dicta la racionalidad. Aunque este resultado es superior que una situación de deserción universal, se presenta un dilema para los cooperadores, quienes deben plantearse como maximizar la utilidad del grupo sin excluir deliberadamente al resto de los productores en la comunidad. Este aspecto es importante, especialmente si la acción colectiva se formaliza en una organización, la cual para perdurar en el largo plazo debe ser más eficiente que el mecanismo de los precios del mercado.

El caso de los pequeños productores de café en Chiapas, México

Es conveniente señalar que el modelo planteado se fundamenta en los resultados de una investigación realizada en campo durante siete meses (2014/2015) en el estado de Chiapas, México. Durante este periodo, se realizó observación participante en una cooperativa conformada por aproximadamente 1,000 productores de café, y se efectuaron entrevistas semiestructuradas a diversos agentes clave del cooperativismo en la región. De acuerdo con la información recabada, puede señalarse que las organizaciones de cafecultores en los Altos de Chiapas surgen de un proceso de reivindicación por parte de las comunidades indígenas, siendo el Congreso Indígena de 1974 el punto de inicio de este movimiento.¹¹ Aunque existen diversas perspectivas ideológicas,

¹¹ El Congreso abordó cuatro líneas de trabajo: comercio, tierra, salud y educación. En lo referente al tema de comercio, el segundo acuerdo indica: “Queremos organizarnos en cooperativas de venta y producción para defendernos de los acaparadores y para que las ganancias no salgan de la comunidad” (Vives, 2009, p.146).

es posible identificar que las organizaciones de la región se categorizan a sí mismas como parte de este proceso reivindicatorio, dando lugar a una identidad organizacional que es percibida por los habitantes de los Altos. Una vez que el individuo se incorpora a la cooperativa, su categoría social se modifica de “productor independiente” a “productor organizado”, haciéndose partícipe del movimiento.

Es importante destacar que en las comunidades indígenas existen estrictas normas de conducta que han sido internalizadas por las organizaciones de productores, lo cual además de legitimar a la cooperativa ante la comunidad, incentiva también el comportamiento cooperativo entre los socios. En el caso que se analiza, se identifican tres normas conductuales que favorecen la acción colectiva entre los productores;¹² (1) el servicio a la comunidad que se manifiesta en el desempeño de cargos que el grupo asigna al individuo; (2) la observancia de acuerdos comunitarios que el grupo establece mediante el consenso; (3) la penalización por parte del grupo a quienes incumplen las normas descritas previamente. Al desempeñar satisfactoriamente un cargo y cumplir con los acuerdos consensuados, el individuo adquiere prestigio frente a sus pares y afianza sus vínculos con los demás. Por el contrario, rechazar un cargo o incumplir con los acuerdos establecidos implica la censura y el ostracismo por parte del grupo. Estas normas fuertemente internalizadas en las comunidades indígenas conforman un sistema de incentivos sociales, el cual adquiere mayor relevancia en la medida en que existe un límite fuerte entre quienes forman parte de la comunidad (nosotros) y aquellos que son ajenos a esta (ellos), ya que el sentimiento de pertenencia y seguridad que el grupo brinda al individuo, asegura un alto costo de salida para quienes incumplen las normas.

¹² Diversos autores refieren la presencia de estas normas conductuales al explicar diferentes contextos sociales. Por ejemplo: Cancian, 1965; Vogt, 1990; Paoli, 2003; De Vos, 2010.

Conclusiones

El presente estudio propone un modelo para explicar el efecto que tiene la identidad social en el surgimiento y continuidad de la acción colectiva, específicamente en lo referente a la constitución de sociedades cooperativas. El estudio de este tema es relevante, ya que estas formas de organización económica son una alternativa viable para que grupos de productores marginados puedan lograr su inserción en mercados privilegiados, así como desencadenar procesos de desarrollo endógeno en sus comunidades.

Conforme a los resultados que arroja el modelo, se ofrecen las siguientes recomendaciones para el desarrollo de estrategias de política pública: primero, los esfuerzos dirigidos para desarrollar cooperativas, así como otras formas de economía social, deben enfocarse en conformar una masa crítica de cooperadores que sea capaz de suscitar la acción colectiva, lo cual, dado el comportamiento de la función de producción, resulta más eficiente que la movilización de un amplio segmento de la población. Con base en esta perspectiva, es necesario identificar y brindar soporte a aquellas redes sociales en las que los cooperadores potenciales se encuentran vinculados socialmente, aunque en estado latente. Segundo, dado que la identidad social es una variable clave para suscitar la acción colectiva, es necesario primeramente hacer una evaluación del ambiente social. En este sentido, es importante que las normas comunitarias favorezcan la cooperación, siendo especialmente conveniente que exista un sistema de incentivos sociales que recompense a los cooperadores, a la vez que sanciona el comportamiento oportunista.

Tercero, considerando que entre mayor importancia asignen los miembros de un grupo a su sentido de identidad, mayor será la probabilidad de que estos actúen en conformidad con las normas establecidas, es necesario que las cooperativas lleven a cabo acciones estratégicas para definir y fortalecer la identidad organizacional que transmiten a sus miembros, internalizando las normas y procesos comunitarios que favorecen la cooperación y legitiman su presencia en la comunidad.

Finalmente, es importante que futuras investigaciones contribuyan en lograr un mejor entendimiento sobre cómo construir identidad y sentido de comunidad en grupos latentes (por ejemplo, asentamientos urbanos caracterizados por la ausencia de vínculos comunitarios), de manera que estas agrupaciones puedan crear acuerdos institucionales para hacer frente a sus problemas de acción colectiva.

Referencias

- Akerlof, G. A. y Kranton, R. E. (2000). Economics and Identity. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 715-753. <https://doi.org/10.1162/003355300554881>
- Akerlof, G. A. y Kranton, R. E. (2005). Identity and the Economics of Organizations. *Journal of Economic Perspectives*, 19(1), 9-32. <https://doi.org/10.1257/0895330053147930>
- Akerlof, G. A. y Kranton, R. E. (2010). *Identity Economics*. Princeton: Princeton University Press.
- Axelrod, R. (1986). An Evolutionary Approach to Norms. *The American Political Science Review*, 80(4), 1095-1111. <https://doi.org/10.1017/S0003055400185016>
- Bernhard, H., Fehr, E. y Fischbacher, U. (2006). Group Affiliation and Altruistic Norm Enforcement. *The American Economic Review*, 96(2), 217-221. <https://doi.org/10.1257/000282806777212594>
- Bowles, S. y Gintis, H. (2002). Social Capital and Community Governance. *Economic Journal*, 112(483), 419-436. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00077>
- Bowles, S. y Gintis, H. (2006). The Evolutionary Basis of Collective Action. En B. R. Weingast y D. A. Wittman (Eds.), *The Oxford Handbook of Political Economy*, 951-967. New York: Oxford University Press.
- Bowles, S. (2010). *Microeconomía: comportamiento, instituciones y evolución*. Bogotá: Uniandes.
- Cancian, F. (1965). *Economics and Prestige in a Maya Community: The Religious Cargo System in Zinacantan*. Stanford: Stanford University Press.
- Candemir, A., Duvaleix, S. y Latruffe, L. (2021). Agricultural Cooperatives and Farm Sustainability-A Literature Review. *Journal of Economic Surveys*, 1-27. <https://doi.org/10.1111/joes.12417>
- Chen, Y. y Li, S. X. (2009). Group Identity and Social Preferences. *The American Economic Review*, 99 (1), 431-457. <https://doi.org/10.1257/aer.99.1.431>
- De Vos, J. (2010). *Vienen de lejos los torrentes: una historia de Chiapas*. Tuxtla: Consejo Estatal para las Culturas y las Artes de Chiapas.
- Elster, J. (2006). *El cemento de la sociedad*. Barcelona: Gedisa.
- Elster, J. (2010). *La explicación del comportamiento social*. México, D. F.: Gedisa.
- Elster, J. (2011). *El desinterés: tratado crítico del hombre económico*. México, D.F.: Siglo XXI.
- Fehr, E. y Schmidt, K. M. (1999). A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation. *The Quarterly Journal of Economics*, 114(3), 817-868. <https://doi.org/10.1162/003355399556151>
- Fehr, E. y Gächter, S. (2000). Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments. *The American Economic Review*, 90(4), 980-94. <https://doi.org/10.1257/aer.90.4.980>
- Fehr, E. y Fischbacher, U. (2005). The Economics of Strong Reciprocity. En H. Gintis, S. Bowles, R. Boyd y E. Fehr (Eds.), *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*. Cambridge: The MIT Press, 151-191.
- Folger, R. (1986). A Referent Cognition Theory of Relative Deprivation. En J. M. Olson, C. P. Herman y M. Zanna (Eds.), *Relative Deprivation and Social Comparison: The Ontario Symposium*, 4, pp. 33-56. Hillsdale: Lawrence Erlbaum.
- Gamson, W. A. (2001). Promoting Political Engagement. En W- L- Bennett y R. M. Entman (Eds.), *Mediated Politics: Communication in the Future of Democracy*. New York: Cambridge University Press, 56-74.
- Gintis, H., Bowles, S., Boyd, R. y Fehr, E. (Eds.) (2005). Origins, Evidence, and Consequences. En *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*. Cambridge: The MIT Press, 3-39.

- Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *The American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510. <https://doi.org/10.1086/228311>
- Grashuis, J. y Su, Y. (2019). A Review of the Empirical Literature on Farmer Cooperatives: Performance, Ownership and Governance, Finance, and Member Attitude. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 90(1), 77-102. <https://doi.org/10.1111/apce.12205>
- Hessel, S. y Morin, E. (2013). *el camino de la esperanza: una llamada a la movilización pacífica*. Barcelona: Paidós.
- Hotelling, H. (1929). Stability in Competition. *Economic Journal*, 39(153), 41-57. https://doi.org/10.1007/978-1-4613-8905-7_4
- Höhler, J. y Kühn, R. (2018). Dimensions of Member Heterogeneity in Cooperatives and Their Impact on Organization-A Literature Review. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 89(4), 697-712. <https://doi.org/10.1111/apce.12177>
- Jenkins, R. (2008). *Social Identity*. New York: Routledge.
- Klandermans, B. (1984). Mobilization and Participation: Social-Psychological Expansions of Resource Mobilization Theory. *American Sociological Review*, 49(5), 583-600. <https://doi.org/10.2307/2095417>
- Kramer, R. M. y Brewer, M. B. (1984). Effects of group identity on resource use in a simulated commons dilemma. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46(5), 1044-1057. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.46.5.1044>
- Melucci, A. (1994). Asumir un compromiso: identidad y movilización en los movimientos sociales. *Zona Abierta*, 69(1), 153-180.
- Milford, A. B. (2012). The Pro-Competitive Effect of Coffee Cooperatives in Chiapas, Mexico. *Journal of Agricultural & Food Industrial Organization*, 10(1), 1-27. <https://doi.org/10.1515/1542-0485.1362>
- Milford, A. B. (2014). Co-operative or coyote? Producers' choice between intermediary purchasers and Fairtrade and organic co-operatives in Chiapas. *Agriculture and Human Values*, 31(1), 577-591. <https://doi.org/10.1007/s10460-014-9502-x>
- Miller, D. T. y Ratner, R. K. (1996). The Power of the Myth of Self-Interest. En L. Montada y M. J. Lerner (Eds.), *Current Societal Concerns about Justice*. New York: Springer Science, 25-48.
- Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge: Harvard University Press.
- Organización de las Naciones Unidas (ONU, 2015, Julio 4). UN hails cooperatives as vehicle to make sustainable development a reality for all. *UN News*. Recuperado de: <https://news.un.org>
- Ostrom, E., Walker, J. M. y Gardner, R. (1992). Covenants with and without a Sword: Self-Governance is Possible. *The American Political Science Review*, 86(2), 404-417. <https://doi.org/10.2307/1964229>
- Ostrom, E. (1998). A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action. *American Political Science Review*, 92(1), 1-22. <https://doi.org/10.2307/2585925>
- Ostrom, E. (2000). *El gobierno de los bienes comunes: la evolución de las instituciones de acción colectiva*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Ostrom, E. y Ahn, T. K. (2003). Una perspectiva del capital social desde las Ciencias Sociales: Capital Social y Acción Colectiva. *Revista Mexicana de Sociología*, 1(1), 155-233. <https://doi.org/10.2307/3541518>
- Ostrom, E. (2005). Policies That Crowd out Reciprocity and Collective Action. En H. Gintis, S. Bowles, R. Boyd y E. Fehr (Eds.), *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*. Cambridge: The MIT Press, 253-275.
- Paoli, A. (2003). *Educación, autonomía y Lekil Kuxlejal: aproximaciones sociolingüísticas a la sabiduría de los Tseltales*. México, D. F.: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Stiglitz, J. E. (2009). Moving beyond Market Fundamentalism to a more Balanced Economy. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 80(3), 345-360. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8292.2009.00389.x>
- Tajfel, H. y Turner, J. C. (1979). An Integrative Theory of Intergroup Conflict. En W. G. Austin y S. Worchel (Eds.), *The Social Psychology of Intergroup Relations*, 33-47. Monterey: Brooks Cole.
- Vives, A. (2009). *Chiapas, l'emergència de la Pagesia Indígena*. Barcelona: Publicacions i Edicions, Universitat de Barcelona.
- Vogt, E. (1990). *The Zinacantecos of Mexico: A Modern Maya Way of Life*. New York: Harcourt-Brace-Jovanovich.
- Wilkinson, R. y Pickett, K. (2009). *The Spirit Level: Why Greater Equality Makes Societies Stronger*. Nueva York: Bloomsbury Press.
- Williamson, O. E. (1973). Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations. *The American Economic Review*, 63(2), 316-325. <http://www.jstor.org/stable/1817092>
- Williamson, O. E. (1996). *The Mechanisms of Governance*. New York: Oxford University Press.