

LECCIÓN 8

LAS ORGANIZACIONES ECONÓMICAS POPULARES Y LOS TALLERES SOLIDARIOS DE AUTOSUBSISTENCIA

8.1.- Las organizaciones económicas populares y las formas económicas solidarias de subsistencia.

Con distintas denominaciones, y adoptando características parcialmente diferentes según los contextos en que se desenvuelven, se crean y desarrollan en los sectores populares urbanos de la mayor parte de los países considerados subdesarrollados, diversas formas de economía popular de subsistencia basadas en el propio esfuerzo, la ayuda mutua y la solidaridad de sus participantes.

A diferencia de la economía campesina, las organizaciones económicas populares no están conformadas por agrupaciones y actividades tradicionales o pre-industriales que hayan pervivido sin ser esencialmente afectadas por los procesos de modernización, sino que, por el contrario, constituyen un fenómeno social y un proceso organizativo relativamente nuevo. En efecto, sus causas y orígenes han de buscarse precisamente en los procesos de marginación socio-económica inducidos por el subdesarrollo capitalista y no solucionados por las políticas públicas de redistribución y subsidio social. Marginación que afecta a grandes sectores de población que viven en condiciones de extrema pobreza, especialmente en los sectores urbanos periféricos de las grandes ciudades.

Es conveniente precisar la situación en que se originan, y las causas de su formación, para comprender correctamente los objetivos, las características y los modos de ser y de actuar de estas unidades económicas.

En el origen de estas organizaciones está la muy precisa inserción y participación de sus integrantes en el mercado de intercambios y en los sistemas de distribución y asignaciones jerárquicas de carácter público o social. Las personas que forman estas organizaciones parten de una situación de extrema necesidad económica, que las hace enfrentar un serio problema de subsistencia e incluso de sobrevivencia; porque el mercado excluye del acceso a los bienes de consumo básico y de los ingresos, a todos los que carecen de empleo, a los que no tienen bienes para comerciar o dinero que invertir, a quienes tienen menores niveles de instrucción y, en general, a los que por razones económicas, sociales, culturales, de edad o salud, etc., o por cualquier otra limitación, tienen poco o nada que intercambiar o son desplazados por la competencia individualista. Cuando tales situaciones se viven luego de procesos de profundo desarraigo social y cultural como consecuencia de la migración del campo a la ciudad, la precariedad existencial adquiere connotaciones aún más dramáticas.

Desde la exclusión y marginación se originan diferentes " estrategias de sobrevivencia " : algunos siguen estrategias individuales, tales como el pequeño comercio ambulante, servicios domiciliarios, trabajos eventuales; otros logran subsistir participando en sistemas de beneficencia pública o privada. Pero hay quienes siguen un camino distinto, cual es el de organizarse en pequeños grupos de personas que experimentan similares problemas, para encarar en común sus problemas económicos inmediatos.

Surgen de este modo las organizaciones de cesantes, talleres laborales de auto subsistencia, ollas comunes poblacionales, grupos pre-cooperativos, grupos de salud y otros servicios, bodegas de abastecimiento popular, "comprando juntos", huertos familiares y comunitarios, grupos de autoayuda, comedores poblacionales, etc. Tales son las organizaciones económicas populares. Ellas son múltiples y heterogéneas en sus modos de asociación y actividad, estando determinadas por los escasos recursos disponibles por cada grupo, las condiciones y circunstancias en que deben operar, y las iniciativas particulares de sus creadores.

Aunque se caracterizan por la autoayuda y el propio esfuerzo, a menudo estas organizaciones pueden contar con la solidaridad y las actividades de apoyo material y profesional provenientes de organizaciones no gubernamentales de servicio y promoción; éstas les aportan recursos materiales, servicios de capacitación y asesorías, colaboración organizativa, orientación, espacios de reflexión e intercambio de experiencias con otros grupos similares, etc., que resultan importantes para enfrentar problemas de variada índole.

Encontramos, pues, ciertos elementos comunes que nos permiten identificar tan heterogéneas formas de organización económica, como constitutivas de un tipo especial de economía popular de subsistencia. En base a los elementos indicados y a otros que han sido detectados en diversas investigaciones, podemos formular el siguiente concepto :

LAS ORGANIZACIONES ECONOMICAS POPULARES SON DIFERENTES MODALIDADES DE ASOCIACION DE PERSONAS DE ESCASOS RECURSOS, QUE A TRAVES DE ALGUNAS ACTIVIDADES Y FUNCIONES ECONOMICAS CONCRETAS (DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE BIENES Y SERVICIOS, DE OBTENCION Y SUMINISTRO DE LOS MISMOS A SUS ASOCIADOS), BUSCAN ENFRENTAR LOS PROBLEMAS SOCIO-ECONOMICOS INMEDIATOS; MEDIANTE LA PUESTA EN COMUN Y GESTION COLECTIVA DE SUS PROPIOS REDUCIDOS RECURSOS, JUNTO A OTROS QUE A VECES OBTIENEN DE INSTITUCIONES DE APOYO Y DE SERVICIOS PROMOCIONALES, LOS PARTICIPANTES LOGRAN UNA CIERTA REINSECCION EN EL MERCADO, ESPECIALMENTE EN EL SECTOR INFORMAL DE LA ECONOMIA Y EN LOS CIRCUITOS DE LA ECONOMIA SOLIDARIA.

A LA BASE DE LA CONSTITUCION DE ESTAS UNIDADES SE ENCUENTRA LA NECESIDAD ECONOMICA DE SUS MIEMBROS, EL DESEO DE CREAR ORGANIZACIÓN POPULAR, Y LA SOLIDARIDAD DE INSTITUCIONES NO-GUBERNAMENTALES (A MENUDO DE INSPIRACION RELIGIOSA Y, A VECES, POLITICA).

CARACTERISTICA RELEVANTE DE ESTAS ORGANIZACIONES ES EL BASARSE EN VALORES NO INDIVIDUALISTAS, DE SOLIDARIDAD Y AYUDA MUTUA, Y EL CONCEBRIRSE A SI MISMAS COMO UNIDADES ECONOMICAS ALTERNATIVAS RESPECTO DE LAS FORMAS CAPITALISTAS PREDOMINANTES, Y COMO MODOS DE ORGANIZACIÓN QUE POSTULAN LINEAS DE TRANSFORMACION SOCIAL Y AUTONOMIA POPULAR.



8.2.- La discusión sobre el carácter alternativo de estas organizaciones, y su modo de constitución.

Sobre el significado y el valor de estas organizaciones se ha discutido bastante, y existen diferentes interpretaciones.

Para algunos se trata de un fenómeno asimilable al sector informal urbano de la economía, que no tiene otras potencialidades que su permanencia en los espacios de la marginalidad.

Hay quienes lo conciben como una realidad transitoria que se explica por la crisis del desarrollo, asociada al proceso cíclico de evolución de la economía, y que en consecuencia será reabsorbido cuando los centros dinámicos del crecimiento industrial vuelvan a incrementar su demanda de fuerza de trabajo y de los otros factores transitoriamente desempleados.

Para otros, estas organizaciones surgen de condiciones más estructurales, asociadas a las nuevas tendencias del desarrollo tecnológico y financiero internacional, que generan niveles excesivos de desempleo en la fuerza de trabajo de menor calificación; según esto, es previsible que el fenómeno perdure en términos de una acentuación de la dualidad existente entre un sector moderno y un sector atrasado de la economía.

Están también los que explican el surgimiento y desarrollo de estos procesos organizativos como consecuencia de la implantación de determinados modelos políticos de dominación, asociados a momentos de desmovilización social y política de los sectores populares; de modo que puede preverse su agotamiento y su término en concomitancia con el agotamiento y término de los regímenes políticos en que aparecen.

Hay otros, en fin, que consideran que estas formas de economía popular y solidaria, teniendo su origen en los elementos destacados por las anteriores interpretaciones, pueden sin embargo trascender esos condicionamientos; así, podrían proyectarse hacia el futuro como una forma económica alternativa capaz de aportar esos nuevos valores y comportamientos que las caracterizan, respecto de los cuales las personas y grupos participantes llegan a identificarse y comprometerse de manera permanente.

Frente a éstas, y a otras interpretaciones intermedias posibles, la respuesta –para no ser puramente ideológica y voluntarista- ha de buscarse en la identificación rigurosa de las estructuras, modos de constitución, y racionalidades especiales que son propias de estas formas de actividad y organización económica; porque las potencialidades que las unidades económicas puedan desplegar dependen fundamentalmente de sus dinamismos y lógicas internas, a su vez influidas y condicionadas por los contextos en que desenvuelven sus experiencias.

Dicho en otras palabras, las tendencias de mediano y largo plazo que tenga un fenómeno, pueden ser previstas solamente mediante la indagación de sus particulares modos de ser y de operar, y de aquellas racionalidades propias que son el fundamento de las potencialidades que podrán sucesivamente ir actualizando.

La primera cuestión que es preciso establecer, se refiere a la constitución y estructura de estas unidades económicas, atendiendo a los tres criterios principales, a saber, cuál sea en ellas el factor que se constituye como categoría organizadora, de qué tipos sean las relaciones económicas que se establecen en su interior y en sus vinculaciones con otros sujetos económicos, y cuáles sean sus formas de propiedad predominantes.

Con respecto al factor económico que en las organizaciones económicas populares se constituye como fundamento organizador, cabe observar algunas diferencias dentro de la variada y heterogénea gama de unidades y grupos.

En las unidades económicas de carácter productivo, y particularmente en los talleres laborales que elaboran y proporcionan bienes y servicios, es la fuerza de trabajo (o sea, los mismos asociados en cuanto trabajadores) la categoría organizadora; en función de ella se establecen

los objetivos y se articula la operación de la unidad, con un sistema elemental y escasamente diferenciado de autogestión.

Hay, en cambio, otros tipos de organización en los que puede reconocerse al factor administrativo la calidad de categoría organizadora; es el caso de las organizaciones para el consumo o la adquisición de productos (del tipo comedores populares, "comprando juntos" o bodegas de abastecimiento); en ellas, en efecto, la unidad económica es constituida y dirigida por sus asociados en cuanto administradores de sus propios recursos y capacidades de acción, en cuanto dirigentes de sí mismos y de sus compañeros, o de la comunidad a la que quieren servir; en estos casos, el rol de la directiva de la organización, a la cual se le atribuyen las responsabilidades y capacidades de administración de las actividades económicas conjuntas, es decisivo.

Hay, en fin, algunas unidades económicas solidarias en las que el factor tecnológico es quien asume la función de categoría organizadora, en cuanto sobre él se apoya y sustenta toda la operación conjunta: ciertos comités de salud, grupos de capacitación, centros educacionales, e incluso algunos tipos de asociaciones constituidas como unidades productivas (basadas, por ejemplo, en el dominio de técnicas de agricultura orgánica, hierbas medicinales, etc.), encuentran de hecho en la posesión y control de ciertas informaciones y capacidades tecnológicas, o en los resultados prácticos de la creatividad de sus miembros, la base de sustentación sobre la cual se organiza y opera la unidad económica.



Aun cuando identificamos en las organizaciones económicas populares distintas categorías organizadoras, es preciso sin embargo indicar inmediatamente que en ellas la diferenciación entre los tres factores mencionados (fuerza de trabajo, capacidades administrativas y capacidades tecnológicas) es generalmente parcial y rudimentaria. De hecho, lo habitual es que las mismas personas que conforman la organización, sean a la vez los aportadores del trabajo, de la administración y de las tecnologías utilizadas, e incluso a veces también de los medios de trabajo y del financiamiento operacional. Este hecho ha de ser debidamente sopesado, para evitar extrapolar y exagerar las implicaciones de la distinción que hemos propuesto al respecto.

En cuanto a las *relaciones económicas*, hay que distinguir las que se verifican al interior de cada unidad económica, de las que éstas establecen con el exterior. Al interior de las organizaciones económicas populares los bienes y servicios fluyen habitualmente a través de

relaciones de comensalidad y cooperación ; en ello radica la esencia misma de esta forma de economía popular, caracterizada por la ayuda mutua, la solidaridad, la acción conjunta y la cooperación.

Cabe, al respecto, señalar que mientras más próxima al nivel de la simple subsistencia de sus integrantes opere la organización, más rigen en ella las relaciones de comensalidad, que se caracterizan precisamente por el hecho de que los bienes y servicios se asignan y distribuyen en función de las necesidades de las personas; y mientras más la unidad económica efectúe procesos de acumulación y desarrollo interno, más se establecerán relaciones de cooperación, que implican un más explícito criterio de correspondencia entre lo que cada uno aporta y lo que recibe.

Hacia el exterior, las organizaciones económicas populares mantienen vínculos tanto con el mercado de intercambios como con el sistema de donaciones. Establecen relaciones de intercambio en calidad de ofertantes y demandantes de bienes, servicios y recursos; lo hacen desde el punto de vista de la oferta cuando venden lo que producen, contratan sus servicios, colocan ahorros en instituciones financieras, etc., y lo hacen desde la demanda cuando adquieren equipos, compran materiales e insumos para su actividad, solicitan créditos, etc.

La participación en el sistema de donaciones es distinta; en éste participan preferentemente en cuanto beneficiarias y demandantes de donaciones: reciben financiamiento para instalación y operación, obtienen capacitación y asesoría técnica, apoyo en la gestión global y en la ejecución de funciones específicas de programación, comercialización, etc. A veces participan también como donantes, cuando colaboran con otras organizaciones similares aportándoles experiencias, colaborando en la solución de sus problemas, ofreciendo servicios gratuitos y trabajo voluntario, aportando esfuerzo organizativo de iniciativas conjuntas, etc.; pero esta posición como donantes (u ofertantes de donaciones) suele ser menor a la que asumen como beneficiarias o demandantes de donaciones. Esto se explica por la precariedad de estas unidades económicas desde el punto de vista de su provisión de recursos materiales y financieros.

En cuanto a las relaciones de estas unidades con la economía pública, suelen ser escasas o inexistentes. Dado el reducido volumen de sus operaciones y la informalidad que las caracteriza desde el punto de vista jurídico, ellas rara vez pagan impuestos o establecen relaciones de tributación; es más corriente, por el contrario, que obtengan recursos vía subvenciones y políticas distributivas de las instituciones públicas. Esto significa, en otros términos, que son receptoras de bienes económicos mediante relaciones de asignación jerárquica (a las cuales recurren a veces mediante el despliegue de propias actividades reivindicativas y de presión política).

Por último, respecto a las *formas de propiedad* sobre los activos, en estas unidades económicas pueden encontrarse también situaciones diferenciadas. Es corriente que sea el conjunto de los integrantes de la asociación en cuanto grupo o colectivo, el que mantenga propiedad sobre los bienes obtenidos o adquiridos mediante la operación conjunta; pero es también habitual que cada integrante conserve el vínculo de propiedad sobre aquellos activos que cada uno aportó para su uso y gestión colectiva, manteniendo el derecho de recuperarlo cuando la persona se retire o el activo en cuestión deje de ser necesario para la operación. Dentro de la variedad de situaciones, son identificables también formas de propiedad personal repartida, propiedad comunitaria, propiedad cooperativa y propiedad colectiva local.

Conviene advertir, en todo caso, que en unidades económicas como éstas en que los factores materiales y financieros son tan reducidos y precarios, la forma que adquiera en ellos el vínculo de propiedad no se presenta con la misma importancia que en otras empresas más ricas, ni ello impacta sobre el modo de operación con la misma fuerza.

8.3.- La racionalidad económica y el modo de acumulación, en las unidades económicas solidarias.

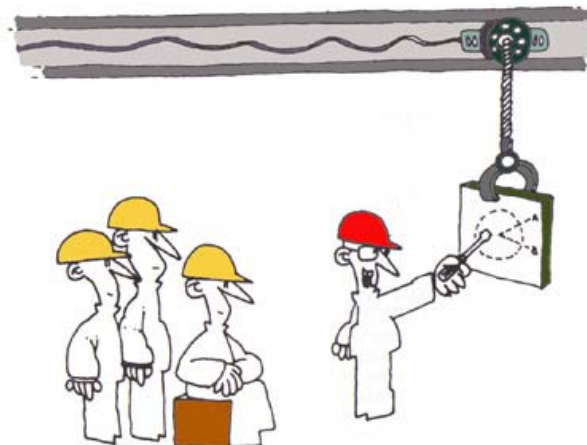
La racionalidad especial de las organizaciones económicas populares deriva del conjunto de elementos anotados: de las categorías económicas que las organizan, de los tipos de relaciones económicas que se establecen entre sus miembros, de su vinculación simultánea en los distintos circuitos de distribución y asignación de recursos (a través de relaciones de intercambio, de donación y de asignación jerárquica), y de las formas de propiedad que les son propias.

Siendo así, y dada la diversidad de situaciones en cada uno de estos aspectos, no es posible identificar una sola lógica operacional para todas estas organizaciones, sino que también a este nivel se manifiesta su acentuada heterogeneidad. Sin embargo, sobre la base de un conjunto de elementos comunes asociados especialmente al carácter popular y solidario de estas unidades y actividades económicas, es posible considerar la existencia de una cierta racionalidad especial que comparten (con mayor o menor grado de identificación, según los casos). De ella podemos señalar algunos elementos claves.

Un primer elemento de esta racionalidad consiste en que el objetivo de estas organizaciones es enfrentar unidamente un conjunto de necesidades humanas , individuales y sociales: necesidades de subsistencia fisiológica, de convivencia y relación con los demás, de capacitación y desarrollo cultural, de crecimiento personal y de identidad social, de autonomía y de integración crítica a la sociedad. En este sentido, se trata de organizaciones económicas, pero no economicistas.

La participación de las personas en ellas implica no solamente trabajar, producir, vender y comprar, sino todo un modo de vida, una práctica social y grupal compleja que tiende a ser integral: más que de "estrategias de subsistencia" habría que hablar de estrategias de vida.

Un segundo elemento de esta racionalidad económica consiste en un vínculo estrecho que en ellas se establece entre producción, distribución y consumo . En la economía solidaria existe alguna división del trabajo, relaciones comerciales con terceros, y procesos monetarios de distribución; pero lo más característico que tienen en sus relaciones internas y con otras organizaciones similares, es que en ellas se comparte y se coopera a fin de que las mediaciones monetarias entre la producción y el consumo sean las menores posibles. No todo trabajo tiene un precio o remuneración, y no siempre lo que cada uno recibe corresponde a un aporte de valor equivalente.



El tercer elemento, derivado de los anteriores, se refiere al concepto de eficiencia que es propio de estas unidades económicas. En ellas, la relación entre los objetivos y los medios, y entre los beneficios y los costos, trasciende un cálculo estrictamente cuantitativo. Objetivos y medios se encuentran altamente entrelazados; así, el cumplimiento de determinados objetivos (por ejemplo, la satisfacción de ciertas necesidades básicas) puede ser un medio para la satisfacción de necesidades relacionales y de convivencia, y a la inversa. El uso del tiempo puede presentarse a la vez como un costo y como el logro de ciertos objetivos. De este modo, no siempre es posible medir la eficiencia cuantitativamente, porque los beneficios y los costos pueden no tener expresión monetaria, ni son completamente separables.

Como resultado de ello, la evaluación de la eficiencia suele ser un proceso de apreciación que los integrantes de la unidad hacen sobre el logro de sus objetivos complejos y el uso de los medios disponibles; apreciación que incluye aspectos cuantitativos y cualitativos, elementos objetivos y subjetivos.

LAS UNIDADES ECONOMICAS POPULARES OFRECEN A SUS INTEGRANTES UN CONJUNTO DE BENEFICIOS Y SATISFACCIONES EXTRAECONOMICAS QUE SE SUMAN A LA CUENTA O APRECIACIÓN GLOBAL QUE CADA MIEMBRO REALIZA. CUANDO SE MIDE EL PRODUCTO GENERADO POR ESTAS ORGANIZACIONES, SE HA DE CONSIDERAR NO SOLAMENTE LA PRODUCCIÓN FISICA SINO TAMBIEN UN CONJUNTO DE SERVICIOS QUE, SI NO HUBIERAN SIDO GENERADOS EN LA MISMA ORGANIZACIÓN , LAS PERSONAS HABRIAN TENIDO QUE ADQUIRIR EN EL MERCADO.

TAMBIEN POR EL LADO DE LOS COSTOS , LA OPERACION IMPLICA UN CONJUNTO DE AHORROS IMPORTANTES: LA GESTION COLECTIVA BASADA EN EL TRABAJO ADICIONAL, LA AUSENCIA DE COSTOS DE INFORMACION Y COMUNICACION, EL AUTOCONTROL DEL TRABAJO, LA GRATUIDAD DE NUMEROSAS PRESTACIONES, EL EMPLEO DE TIEMPOS PARCIALES Y DISCONTINUOS O DE FUERZA DE TRABAJO SECUNDARIA QUE NO TIENE OCUPACION EN OTROS TIPOS DE EMPRESAS, EL APOORTE DE LA CREATIVIDAD SOCIAL , EL USO DE MEDIOS DE TRABAJO DE BAJO COSTO, ETC., CONSTITUYEN UN CONJUNTO DE ASPECTOS QUE REDUNDAN EN EL HECHO QUE LAS UNIDADES ECONOMICAS SOLIDARIAS OPEREN CON MENORES COSTOS DE FACTORES.

Por todo lo anterior, estas organizaciones muchas veces están en condiciones de ofrecer su producción de bienes y servicios a precios competitivos incluso de la oferta equivalente de empresas que operan con altas economías de escala y tecnologías modernas.

Teniendo en cuenta esto, se puede comprender también que no es posible aplicar a estas actividades económicas, a sus formas de gestión, a sus procedimientos tecnológicos, a sus factores humanos y materiales, los mismos criterios de eficiencia que valen en otros tipos de empresas que operan con rigurosos criterios de maximización de las ganancias monetarias.

Esto no excusa de otras fuentes de ineficiencia que son propias de estas formas económicas. Muchas de ellas manifiestan en su operación ineficiencias significativas, que podrían ser superadas sin dejar de funcionar en los términos de la racionalidad solidaria. Encontramos ineficiencia, por ejemplo, cuando la multiplicación de actividades grupales dificulta la continuidad de las operaciones productivas y comerciales; cuando la combinación de factores no respeta los requerimientos de proporcionalidad técnica (por ejemplo, la situación en que la fuerza laboral es sobreabundante en relación a la dotación de medios de trabajo); cuando la gestión se encuentra dificultada por procedimientos demasiado complicados, o por la interferencia de conflictos originados en motivos extraeconómicos; cuando la fuerza de trabajo autogestionada cede a la tendencia de ahorrar esfuerzos sin cuidar suficientemente las exigencias de calidad y cantidad de la producción, necesarias para alcanzar un funcionamiento de equilibrio; etc.

Un último elemento importante de la racionalidad de estas organizaciones, que aquí alcanzamos solamente a mencionar, se refiere al modo de acumulación que les es propio. En la medida en que estas unidades económicas establecen con terceros relaciones de mercado, ellas tienen la posibilidad de acumular los excedentes no consumidos, formar un capital de reservas y hacer inversiones productivas en la misma unidad. Sin embargo, el tipo principal de acumulación consiste en el desarrollo de valores, capacidades y energías creadoras por parte de los sujetos que participan en ella.

Puede decirse que en estas organizaciones se busca asegurar el futuro no sólo por la posesión de activos materiales, sino sobre todo por la riqueza de las relaciones sociales, y por el potenciamiento de las capacidades y recursos humanos que una vez adquiridos estarán siempre disponibles para enfrentar necesidades crecientes, recurrentes y nuevas.

8.4.- La lógica operacional particular de los talleres solidarios de autosubsistencia.

Los anteriores elementos de la racionalidad especial de las organizaciones económicas populares constituyen –como señalamos- aquellos elementos comunes, compartidos por una gama heterogénea de unidades económicas solidarias de distinto tipo. Procederemos ahora, brevemente, a exponer la lógica operacional particular de los talleres que producen bienes y servicios en forma autogestionada y con objetivos de autosubsistencia de sus miembros.

Se trata de uno de los tipos de organización económica popular, cuyas características pueden ser expresadas así: unidades económicas pequeñas, que operan con una reducida dotación de capitales y equipos, y con tecnologías simples que implican utilización intensiva de fuerza de trabajo generalmente poco calificada, que han sido organizadas asociativamente por trabajadores que no encuentran ocupación en otro tipo de empresas, y que cooperan entre ellos en base a la puesta en común de sus capacidades de trabajo, para enfrentar solidariamente el problema de la subsistencia.

Antes de entrar en el asunto, es conveniente recordar que al hablar de "lógica operacional" nos colocamos en un nivel de abstracción que expresa relaciones esenciales, muchas veces implícitas en la operación concreta de la unidad económica, y no en un plano descriptivo de los comportamientos y modos de pensar explicitados por las personas; y que en tal abstracción, se procede a una simplificación de la realidad, de manera que no se expresa conceptualmente lo que sucede en la práctica, sino que se proporciona un instrumento de análisis y comprensión de esa práctica.

En este tipo de unidades económicas, el objetivo principal de todas las operaciones y transacciones económicas es la subsistencia de sus miembros con sus familias, es decir, la satisfacción de sus necesidades fundamentales. Siendo así, el cálculo de ganancia monetaria y la acumulación de excedentes no son determinantes.

El elemento económico fundamental es simplemente el ingreso neto que los trabajadores obtienen como resultado de su trabajo, que puede ser directamente en bienes y servicios producidos o en ingresos monetarios obtenidos con la venta de la producción. Tal ingreso es medido o apreciado desde el punto de vista de las necesidades de consumo que permita satisfacer, pudiendo ser escaso, suficiente o abundante.

Lo que los trabajadores invierten en la unidad económica es su propia fuerza de trabajo y su tiempo, ocupados en distintos grados posibles de intensidad y duración. Tal inversión es medida o apreciada desde el punto de vista de la fatiga y/o satisfacción que proporcione a los trabajadores, que puede ser excesiva, adecuada o reducida.

En cuanto se funciona con estas dos variables principales (ingreso neto y tiempo de trabajo), el equilibrio en este tipo de empresas de subsistencia estará dado por el nivel de producción en que se establezca un balance entre lo que los trabajadores consideran como un adecuado nivel

de satisfacción de las necesidades de consumo, y lo que consideran como un adecuado nivel de intensidad del trabajo que realizan. (Con la advertencia de que el término "adecuado" expresa, en ambos casos, lo que a los miembros de la organización les es finalmente aceptable, dadas las condiciones restrictivas de la situación económica y de sus propios niveles de vida).

Para que los talleres funcionen y permanezcan en actividad, es preciso, entonces, que en ellos se establezca un balance subjetivo entre sus aspiraciones respecto a beneficios y sus disposiciones respecto a esfuerzo y dedicación al trabajo, en el concreto aquí y ahora de su operación. Si los integrantes de la organización consideran que los beneficios que obtienen son demasiado pocos para el trabajo y esfuerzo que realizan, dejarán la organización; y lo harán también en el momento que consideren que el esfuerzo que deben realizar para obtener ingresos suficientes, les resulta excesivo.

Por esto, el punto de equilibrio quedará empíricamente dado por la situación en que los trabajadores decidan no aumentar el trabajo y el tiempo de dedicación, por considerar que esa intensificación del trabajo sólo les permitiría la satisfacción de algunas necesidades suplementarias de las que pueden prescindir, o que no compensan subjetivamente el mayor tiempo de trabajo.

Estamos, pues, ante un mecanismo de apreciación subjetiva del equilibrio similar al de las unidades económicas campesinas. Hay sin embargo una diferencia importante, que deriva del hecho que los talleres asociativos de subsistencia pueden incrementar su fuerza de trabajo incorporando otros trabajadores en condiciones de igualdad; y pueden también incrementar su dotación de recursos materiales reduciendo transitoriamente el consumo para destinar parte de los ingresos a la inversión necesaria. En otras palabras, ellos pueden modificar tanto la variable trabajo como la variable consumo, adoptando las decisiones correspondientes. En ambos casos, el punto de equilibrio de la empresa se modifica, en la expectativa de que el resultado sea favorable, pero pudiendo también implicar el riesgo de hacer inviable la continuación de la operación.

El análisis de estas variaciones es bastante complejo, y queda fuera de las pretensiones de este compendio. Nos limitamos a hacer notar que la incorporación de un nuevo trabajador al taller trae consigo : a) un aumento de la producción y de los ingresos totales, que sin embargo implica en algunos casos una disminución de los ingresos medios de cada integrante, pues el ingreso total deberá distribuirse entre más trabajadores; b) un aumento del trabajo conjunto y del tiempo total de actividad, que sin embargo puede significar que el trabajo y el tiempo de dedicación de cada integrante disminuya; c) un cambio en la misma apreciación o criterio de juicio sobre el nivel adecuado de ingresos y de intensidad del trabajo, porque el nuevo integrante puede aportar ideas y valores, cualidades y defectos, opiniones y experiencias diferentes; d) un cambio en la combinación de factores, toda vez que el ingreso del nuevo trabajador no implica correspondientes inversiones en medios de producción, o bien toda vez que implique su aportación de conocimientos técnicos y de sus capacidades de gestión, de un tipo o grado distinto (mayor o menor) que el de los socios anteriores.

En cuanto a la formación de un capital de excedentes ahorrados para invertirlo en nuevos medios de trabajo o recursos técnicos, cabe señalar que ello implica: a) una disminución del consumo y satisfacción de necesidades durante el período del ahorro; b) un probable incremento futuro del consumo y de la satisfacción de necesidades, que se puede obtener con el uso de los factores adquiridos con el ahorro; c) una probable disminución de la intensidad del trabajo necesario, pues la nueva inversión probablemente significará reemplazo de energía y trabajo humano por instrumentos de mayor productividad que los anteriores; d) en consecuencia, un período de restricción, en que el taller corre el riesgo de salirse de su nivel de equilibrio, y una perspectiva futura más holgada, en que se alcance un nivel de equilibrio más ventajoso para la organización y sus integrantes.

CONSIDERANDO ESTOS DISTINTOS ASPECTOS PUEDEN ANALIZARSE CON RIGOR LAS CONDICIONES DE LA VIABILIDAD DE ESTAS ORGANIZACIONES. SIMPLIFICANDO TAL ANALISIS, PODEMOS ADVERTIR LO SIGUIENTE:

A) ESTE TIPO DE UNIDADES PRODUCTIVAS PUEDE CUMPLIR SU OBJETIVO FUNDAMENTAL QUE ES LA SATISFACCION DE LAS NECESIDADES BASICAS DE SUS MIEMBROS, MEDIANTE SU ESFUERZO AUTONOMO.

B) ESTOS TALLERES PUEDEN MANTENERSE EN OPERACION Y FUNCIONAR ESTABLEMENTE, MIENTRAS NO CAMBIE EL JUICIO SUBJETIVO DE SUS MIEMBROS SOBRE LA INTENSIDAD DEL TRABAJO Y LAS NECESIDADES DE CONSUMO POR SATISFACER, Y SIEMPRE QUE SE PREOCUPEN POR REPONER SUS MEDIOS DE TRABAJO.

C) SI EL TALLER SE LIMITA A REPONER SUS MEDIOS DE TRABAJO A MEDIDA QUE SE DETERIORAN, SIN MEJORAR E INCREMENTAR LOS DEMAS FACTORES, ES ALTAMENTE PROBABLE QUE NO TENGAN UNA VIDA PROLONGADA, PORQUE ES NATURAL (TAMBIEN POR RAZONES BIOLOGICAS) QUE A MEDIDA QUE PASA EL TIEMPO LA APRECIACION SUBJETIVA DE LA FATIGA DEL TRABAJO NECESARIO PARA OBTENER UN DETERMINADO NIVEL DE INGRESOS SEA CRECIENTE; Y TIENDEN A SER IGUALMENTE CRECIENTES LAS NECESIDADES DE CONSUMO POR SATISFACER, DADAS LAS INFLUENCIAS CULTURALES PROVENIENTES DEL MERCADO EXTERNO, Y TAMBIEN EN OCASIONES POR RAZONES NATURALES: CRECIMIENTO DEL GRUPO FAMILIAR, ENFERMEDADES ASOCIADAS AL PASO DE LOS AÑOS, ETC. POR TODO ELLO, AL TALLER LE RESULTARA SIEMPRE MAS DIFICIL OPERAR EN CONDICIONES DE EQUILIBRIO.

D) LA CONSOLIDACION Y CRECIMIENTO DE LOS TALLERES SUPONE EL DESARROLLO SISTEMATICO DE UNA POLITICA DE PERFECCIONAMIENTO TECNOLOGICO, APRENDIZAJE PRACTICO E INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO, MEJORAMIENTO DE LAS CAPACIDADES DE GESTION MEDIANTE LA CAPACITACION Y LA EXPERIENCIA, Y AMPLIACION DE LOS MEDIOS DE TRABAJO EN BASE AL ESFUERZO INTERNO DE AHORRO Y CAPITALIZACION.

En los casos en que tales procesos logren verificarse, es probable que el taller de subsistencia se convierta progresivamente en una empresa autogestionada o cooperativa de trabajadores (de las que hablaremos más adelante). De lo contrario, su mantención y pervivencia dependerá de la regularidad con que puedan obtener las ayudas y donaciones necesarias. La alternativa es, entonces, mantenerse en la subsistencia en condiciones de dependencia, o alcanzar la autonomía desarrollándose y adquiriendo las características de la empresa de trabajadores.