

LECCIÓN 12

EL "FACTOR C" Y LA ECONOMÍA DE SOLIDARIDAD

12.1.- El significado económico de la cooperación y la comunidad.

Los diferentes tipos de empresas alternativas que hemos examinado –y también otros de menor relevancia que han quedado fuera de nuestro compendio-, tienen en común el fundarse en alguna forma de organización y acción conjunta de personas que cooperan entre sí para mejorar sus condiciones de vida y, en muchos casos, para desplegar un efecto positivo sobre la comunidad en que se desenvuelven.

Se ponen en común recursos materiales, fuerzas de trabajo, conocimientos técnicos y capacidades varias de los asociados y, de su combinación y gestión comunitaria, se producen efectos positivos en cuanto a producción, ingresos y bienestar, para cada uno de los participantes, y también para la comunidad (o colectividad) como tal.

Si, pues, la acción y gestión conjunta, presente al interior de la unidad económica, tiene efectos tangibles y concretos sobre el resultado de la operación económica, debemos de considerarla en propiedad como un verdadero factor económico, que tiene –y al cual debe reconocérsele su propia productividad, al igual que los demás factores que participan en la generación del producto.

A tal nuevo factor económico lo denominaremos FACTOR C, ateniéndonos a la letra con que inicia en el nuestro y en varios otros idiomas, varios de los términos que designan las diferentes modalidades de acción conjunta, a saber: cooperación, comunidad, colectividad, coordinación, colaboración.

La presencia activa de este "Factor C" se constituye entonces como un hecho que caracteriza y distingue a las formas de empresas alternativas, presencia que puede considerarse extensiva a todo el sector de economía solidaria y a la propia estrategia de desarrollo alternativo. Siendo así, es conveniente hacer algunas precisiones mayores sobre los contenidos y los efectos económicos de este factor.



Un primer contenido a destacar es *la cooperación en el trabajo*, que puede acrecentar el rendimiento de cada uno de los integrantes de la fuerza laboral y la eficiencia de ésta en su conjunto. De este modo, la comunidad proporciona beneficios superiores a los que cada integrante alcanzaría recurriendo exclusivamente a la propia fuerza individual. Hay que tener en cuenta que son cada vez más los trabajos que no pueden ser emprendidos sino por un sujeto colectivo; en tales casos la cooperación voluntariamente buscada y aceptada permite el más perfeccionado grado de integración del sujeto laboral capaz de asumir su realización y control.

Otro contenido importante es *el uso compartido de conocimientos e informaciones*, tanto de carácter técnico como de gestión, y relativos a las funciones de producción, comercialización, administración, etc.; ello implica beneficios adicionales, como también ahorro de costos (dado que las Informaciones no suelen ser gratuitas en el mercado, teniendo al contrario costos significativos).

El uso compartido de los conocimientos se expresa en otro contenido importante del "factor C", cual es *la adopción colectiva de las decisiones*, que pueden resultar más eficientes (cuando se adoptan bajo ciertas condiciones organizativas apropiadas), especialmente debido a que quienes las adoptan son los mismos que se responsabilizan de su ejecución.

Una buena planificación colectiva de las actividades resulta especialmente ventajosa, porque los planes son buenos cuando son actuables, y son actuables cuando los que participan en su realización práctica están impregnados de sus objetivos, conocen el lugar y el significado de la propia acción en el conjunto, están personalmente interesados en su buen cumplimiento, adhieren por su propia voluntad en la ejecución de lo planificado, por haber participado en su elaboración.

Vinculado a lo anterior, destaca como otro contenido importante *el logro de una más equitativa y mejor distribución de los beneficios* logrados por la unidad económica entre sus integrantes, lo cual indudablemente colabora en la motivación del esfuerzo y de los aportes que cada uno hace a la obra común.

Otro contenido del "factor C" digno de ser tenido en cuenta, se relaciona con *los incentivos psicológicos que derivan de ciertos rituales propios del trabajo en equipo o comunitario*, que se expresan tanto en el mismo proceso de trabajo como en las actividades anexas que inciden sobre las distintas funciones necesarias al funcionamiento de la empresa. Estos rituales o

hábitos de grupo colaboran en la creación de un clima social favorable al desarrollo de las actividades, y facilitan los procesos de adaptación y socialización indispensables.

Un no menos importante contenido es *la reducción de la conflictualidad social* al interior de la unidad económica comunitaria, debido a que al menos los conflictos derivados de intereses antagónicos quedan excluidos, mientras que otros conflictos inevitables pueden encontrar adecuados canales de resolución. Este elemento puede resultar significativo en términos económicos, pues los costos de los conflictos laborales y empresariales suelen ser elevados en las empresas privadas.

A todo lo anterior hay que agregar que *el mismo hecho comunitario o asociativo constituye de por sí un beneficio especial para cada integrante*, que debe sumarse a la cuenta subjetiva (e incluso objetiva, cuando dicho beneficio permite ahorrar los costos de su logro alternativo fuera de la comunidad laboral) de los resultados globales de la actividad. Tal beneficio especial dice relación con la satisfacción de un conjunto de *necesidades relacionales y de convivencia*, que los miembros de la organización pueden alcanzar en el mismo proceso de trabajo y gestión asociativa.

Vinculado con esto cabe destacar también que el hecho comunitario, y específicamente la presencia operante del "factor C", es uno de los elementos que explican que las unidades económicas alternativas tengan una tendencia –que hemos mencionado y analizado en varios de los tipos de empresa examinados- a *la integralidad en cuanto a la combinación de los aspectos culturales y sociales con los específicamente económicos*. Además de los ya mencionados efectos de este hecho, cabe destacar que implica que la comunidad o grupo organizado se constituye como parte integrante de las estrategias de subsistencia, modos de vida y estilos de desarrollo, asumidos por cada integrante y sus familias.

EL "FACTOR C" TIENE ASI UN SIGNIFICATIVO IMPACTO SOBRE EL DESARROLLO PERSONAL DE LOS INDIVIDUOS ASOCIADOS, PUES LA COOPERACION SE CONVIERTE EN UN ELEMENTO FAVORABLE AL DESARROLLO DE UNA PERSONALIDAD MÁS INTEGRADA, CAPAZ DE ARTICULAR LAS DISTINTAS DIMENSIONES DE LA VIDA EN UN PROCESO DE CRECIMIENTO QUE ES A LA VEZ PERSONAL Y COMUNITARIO.

Un último pero no menos importante contenido del "factor C" son *los beneficios de la acción comunitaria y colectiva sobre la comunidad más amplia y sobre la sociedad global en que opera la unidad económica*. Tales beneficios son de muy variados tipos y características, pero pueden resumirse en un hecho destacado varias veces en los capítulos anteriores, a saber, el impacto de las unidades económicas alternativas en la transformación y desarrollo hacia una sociedad más justa, libre y solidaria.

Los mencionados no son los únicos aspectos relativos al contenido y a los efectos económicos del "factor C"; pero ellos nos dan una idea precisa de su significado e importancia en las empresas alternativas y en la economía de solidaridad. Podemos intentar una definición económica sintética.

EN SINTESIS, EL "FACTOR C" SIGNIFICA QUE LA FORMACION DE UN GRUPO, ASOCIACION O COMUNIDAD, QUE OPERA COOPERATIVA Y COORDINADAMENTE, PROPORCIONA UN CONJUNTO DE BENEFICIOS A CADA INTEGRANTE, Y UN MEJOR RENDIMIENTO Y EFICIENCIA A LA UNIDAD ECONOMICA COMO UN TODO, DEBIDO A UNA SERIE DE ECONOMIAS DE ESCALA, ECONOMIAS DE ASOCIACION Y EXTERNALIDADES, IMPLICADAS EN LA ACCION COMUN Y COMUNITARIA .

12.2.- Algunas condiciones de la formación de unidades económicas en cooperación.

La existencia de un "factor C" en numerosos tipos de empresas no significa siempre y necesariamente que la acción grupal y colectiva sea mejor y más eficiente que la acción individual, o que la organización cooperativa sea por definición superior a otras formas organizativas de la actividad económica.

La elección racional entre lo comunitario y lo individual para el uso y gestión de recursos, conocimientos y actividades económicas, al igual que en cualquier otra decisión económica, debe ser el resultado de comparar, a partir de la experiencia y guiados por la teoría, los resultados que se alcanzan de una y otra manera de hacer las cosas, en términos del bienestar personal y colectivo (que incluye producción e ingresos, pero que no se reduce a ellos) y de los costos implicados (no solamente monetarios).



Sin embargo, en la práctica las unidades económicas o empresas asociativas se constituyen como resultado de procesos sociales y culturales más complejos; y del mismo modo como a menudo permanecen desocupados e inactivos los demás recursos (sin convertirse en factores económicos propiamente tales), siempre existe una importante cantidad de "energía social" como recurso que permanece económicamente inactivo, sin convertirse en "factor C" como tal.

Aunque sea muy sintéticamente, es conveniente señalar algunas condiciones que hacen surgir o que favorecen la formación de unidades económicas que utilizan nuestro sexto factor. Ellas son:

a. La existencia de una necesidad económica imperiosa, del problema de subsistencia que enfrentan vastos sectores populares como consecuencia de la desocupación y de la marginación. Si estos son fenómenos estructurales en los países subdesarrollados, derivados del modo en que se encuentra organizada la economía, debe reconocerse una fuerte agudización de los mismos y una extensión hacia otras regiones del mundo desarrollado, como consecuencia de la crisis que afecta a la economía mundial y de ciertos cambios tecnológicos en curso.

Es la común experiencia exclusión y marginación lo que en muchos casos motiva la cooperación y solidaridad que se traduce en iniciativas colectivas de producción, distribución y consumo .

b. La presencia previa de organización social con propósitos extraeconómicos, de tipo religioso, cultural, político, reivindicativo, etc.; en otros casos, el deseo de generar organización popular, o de preservar organización que se ve amenazada por presiones y restricciones externas.

Ante cambios en la situación y en las demandas o intereses de sus integrantes, muchas organizaciones sociales creadas con otros fines se plantean el objetivo de realizar en conjunto actividades económicas organizadas. Se expresa en tal sentido lo que Albert Hirschman ha denominado "el principio de conservación y transformación de la energía social", según el cual ciertos movimientos sociales organizados cambian de carácter luego de experiencias de lucha social fracasada, o terminada por el éxito en el logro de sus primitivos objetivos. Lo que se señala es que la experiencia en anteriores organizaciones puede cumplir la función básica de reunir a personas con problemas comunes e ideas similares, en una empresa común.

En cualquier caso, la condición mínima para la emergencia de una organización económica compartida es un proceso previo en que se supere el aislamiento y la desconfianza mutua, y se compartan ciertos intereses y aspiraciones.

c. La intervención de un estímulo externo orientado a promover la organización con fines de autoayuda y cooperación. Hay en tal sentido una extendida práctica de apoyo a la generación de actividades colectivas, que se manifiesta tanto en donación de financiamientos para proveer a los grupos de los recursos materiales y de operación indispensables, como en servicios de capacitación, asistencia técnica, asesoría y acompañamiento organizacional. Debe reconocerse en este estímulo externo –cuyas características analizamos al referirnos a la economía de donaciones institucionales- un elemento importante en la gestación y desarrollo de las formas económicas alternativas de tipo comunitario.

d. Las motivaciones ideológicas y axiológicas , que llevan a muchas personas y grupos a buscar formas de vida, de organización y de acción alternativas respecto a las predominantes basadas en las opuestas tendencias hacia el individualismo y hacia la masificación despersonalizante. Las ideas y valores humanistas, solidarios y cooperativistas tienen a menudo concreción y aplicación práctica en organizaciones económicas de alguno de los tipos alternativos que hemos examinado.

En muchos casos encontramos que el origen de la unidad económica es, pues, un estímulo interno proveniente del grupo como tal o de algunos de sus integrantes más conscientes e inquietos. Cabe incluir en este sentido la ampliación de ciertas experiencias cooperativas y solidarias como resultado del esfuerzo hecho por ellas mismas para difundir, socializar y extender los propios modos de organizarse y de actuar.

Son estas las principales condiciones que pueden detectarse al origen de la mayoría de las experiencias de acción económica cooperativa. Cabe advertir –además de que es posible que surjan grupos por otras razones que no hemos contemplado-, que a menudo es la presencia de más de una de las señaladas, o una combinación de todas ellas, lo que hace germinar aquella energía social que se transforma en el "factor C" de contenido económico, cuya importancia en toda organización económica alternativa hemos destacado.

12.3.- El sector de economía de solidaridad y sus componentes.

Hasta aquí nos hemos referido a las empresas alternativas, en sus variados tipos, en cuanto unidades económicas. Al identificar el "factor C" como elemento característico común a todas ellas, hemos comenzado un análisis de otro nivel, que no se refiere ya solamente a las

unidades económicas como tales sino al conjunto de las formas alternativas de empresa en cuanto constituyentes de un modo especial de hacer economía, que se presenta aún más específicamente como un sector dentro de la economía global.

POR TENER TAL SECTOR COMO RASGO DISTINTIVO LA PRESENCIA OPERANTE DEL "FACTOR C", ESTO ES, POR ESTAR ESTRUCTURADAS SUS UNIDADES COMPONENTES EN BASE A ALGUNA MODALIDAD DE COOPERACION, COMENSALIDAD, COORDINACION, COMUNIDAD, COLECTIVIDAD O COLABORACION, MODOS ESTOS DE INTEGRACION SOLIDARIA ENTRE LOS SUJETOS, HEMOS DENOMINADO A ESTE CONJUNTO DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES ECONOMIA DE SOLIDARIDAD, O SECTOR SOLIDARIO DE LA ECONOMIA .

De este sector nos proponemos identificar con algún detalle sus relaciones y articulaciones internas y su específica racionalidad económica.

La existencia de un sector solidario en la economía puede ser detectada mediante la simple observación de las unidades económicas que hemos considerado en este compendio como "alternativas", y de los nexos y vínculos concretos que ellas tienden a establecer entre sí, atraídas recíprocamente por sus similares modos de actuar y relacionarse.

No intentaremos aquí efectuar una descripción más amplia del sector solidario como tal, sino identificar a nivel teórico sus componentes y sus relaciones internas, precisando los criterios capaces de discernir cuáles unidades y actividades económicas lo conforman.

Partiendo de la experiencia, e iluminándola con los elementos conceptuales propuestos en la primera sección, el problema consiste en distinguir ante todo los tipos de relaciones económicas en base a los que se establecen vínculos social y humanamente integradores, solidarios y comunitarios, y que por ello mismo tienden a conectarse unos con otros a través de flujos y circuitos económicos que los refuerzan en su desarrollo y los articulan en una especie de red de relaciones económicas solidarias .

Podemos distinguir tres principales sectores económicos , a saber:

a) *El sector solidario*, integrado principalmente por los sujetos, flujos y actividades correspondientes a las relaciones económicas de comensalidad, de cooperación y de donación; a este sector podemos denominarlo también "economía de solidaridad".

b) *El sector de intercambios*, constituido por los sujetos, actividades y flujos donde se establecen relaciones de intercambios, se le denomina, también, "mercado de intercambios" y a menudo simplemente "mercado" (aunque esta última denominación resulta inadecuada, dado que en el mercado se articulan todos los sujetos y actividades económicas, estructurados mediante los varios tipos de relaciones existentes).

c) *El sector regulado*, constituido en base a las relaciones de tributación y de asignación jerárquica; habitualmente se lo identifica como " sector público " o " economía de planificación ".

Es conveniente precisar que estos tres sectores se distinguen analíticamente pero que no se encuentran separados en la realidad; en efecto, los sectores se mezclan y entrelazan porque cada sujeto económico, cada empresa, cualquiera sea el sector donde se halla adscrito preferentemente, de hecho actúa y establece relaciones de todos los tipos, en alguna medida. Así, por ejemplo, una empresa cooperativa adscrita predominantemente en el sector solidario, efectúa compra-venta y paga impuestos.

No obstante, analíticamente es siempre posible distinguir (e incluso cuantificar) aquellas actividades, flujos y relaciones que cada sujeto y unidad económica desenvuelve en uno u otro sector. De este modo, se puede identificar la presencia y el grado de adscripción –que puede

ser "predominante", "parcial" o "subordinado"- de cada sujeto en cada sector, y así perfilar la composición de los tres sectores como tales.

Si el criterio principal para distinguir la composición de los sectores es el tipo de relaciones económicas que se establecen en y entre las unidades económicas; cabe sin embargo complementarlo con los otros dos criterios en base a los que distinguimos y analizamos a las empresas alternativas, a saber, cuáles sean las categorías económicas que las organizan, y cuáles las formas de propiedad que se establecen en ellas.

En efecto, aunque no exista una correspondencia mecánica entre categorías económicas, formas de propiedad y relaciones económicas –tal como lo vimos en las primeras unidades-, es posible identificar ciertos nexos entre los tres aspectos, que nos ayudan a precisar la composición la composición de los tres sectores y, en particular, del sector de economía de solidaridad. Sintéticamente:

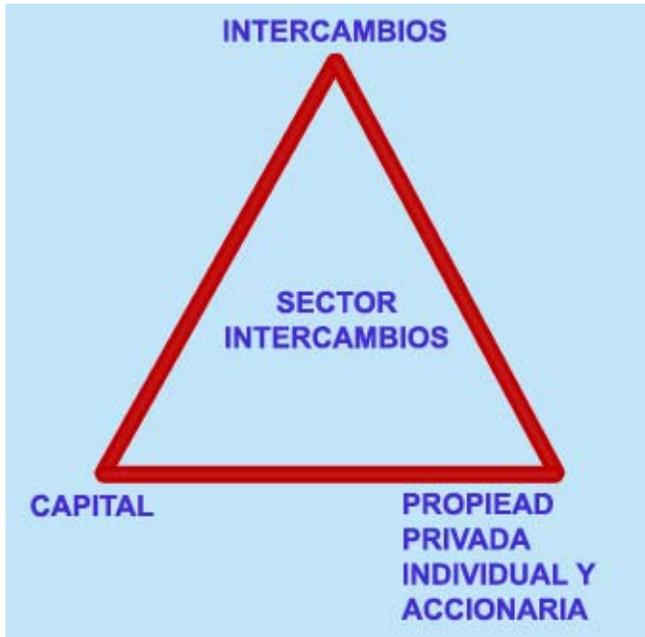
a) Es posible identificar un nexo privilegiado entre ciertas categorías organizadoras y ciertos tipos de relaciones económicas: el capital como categoría organizadora de actividades económicas manifiesta una clara tendencia a privilegiar las relaciones de intercambio; así, las empresas organizadas por el capital tienden a operar preferentemente en el mercado de intercambios. Análogamente sucede con la categoría trabajo, que al organizar actividades económicas tiende espontáneamente a proceder conforme a relaciones de cooperación; en tal modo, las empresas organizadas por el factor trabajo tienden a constituirse predominantemente en el sector solidario de la economía. Algo equivalente suele observarse con respecto a la categoría "administración", que tiende a privilegiar las relaciones de tributación y asignación jerárquica; de hecho, las empresas públicas participan de modo privilegiado en el sector de la economía regulada.

b) Se observa también la existencia de un nexo entre categoría organizadora y forma de propiedad sobre los medios de producción. Hay, en efecto, ciertas formas de propiedad que son típicas de las empresas organizadas por el capital, a saber, la propiedad privada individual y la propiedad privada proporcional de tipo accionaria. A las empresas organizadas por el trabajo se adecuan mejor, en cambio, las formas de propiedad cooperativa, comunitaria y personal repartida, o sea formas de apropiación en que el titular es un grupo o asociación bien delimitada en cuanto a sus integrantes y relativamente pequeño, en donde los derechos de cada participante y del grupo como tal resultan establecidos por acuerdo de los mismos integrantes. Las empresas organizadas por el factor administración asumen, normalmente, formas de propiedad colectiva, pudiendo ser propiedad institucional o estatal.

c) Puede identificarse, por último, un nexo entre tipos de relaciones económicas y formas de propiedad: las relaciones económicas más integradoras (comensalidad, cooperación, donación) suelen dar lugar a formas de apropiación comunitaria y cooperativa de los medios de producción. En cambio, las relaciones en que se mantiene la exterioridad e independencia entre los sujetos participantes en la relación (intercambios) tienden a construir formas de propiedad privada. En fin, las relaciones que suponen nexos de poder y subordinación entre un órgano decisional central y los individuos que conforman la colectividad (tributaciones y asignaciones jerárquicas), se expresan en formas de propiedad pública y estatal.

De esta manera, ateniéndonos a estos nexos entre los tres principales criterios de distinción de los tipos de empresas, es posible comprender la conformación del sector solidario de la economía como una especie de triángulo cuyos vértices corresponden, respectivamente, a las relaciones económicas, las categorías organizadoras y las formas de propiedad características de las que hemos considerado como empresas alternativas.

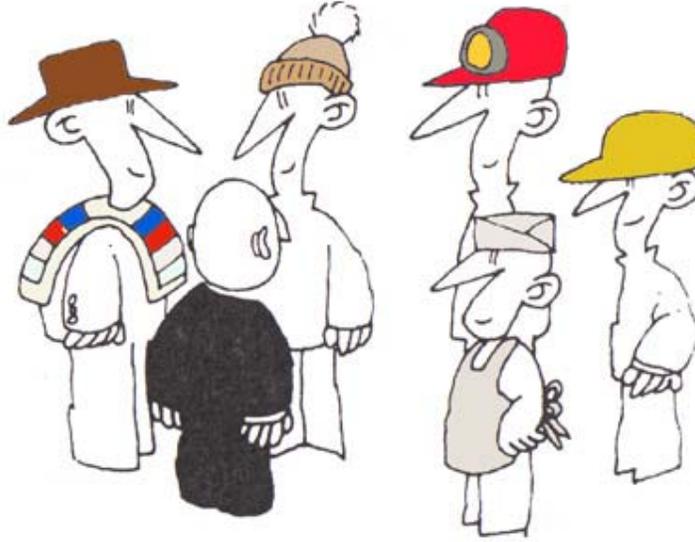
Con el mismo criterio puede distinguirse la composición de los otros dos sectores que hemos denominado "de intercambios" y "regulado" respectivamente. La siguiente figura es ilustrativa de estas tres conformaciones sectoriales:





Por razones que expusimos en la cuarta y en la quinta unidad, hemos optado por identificar los tres sectores mediante una denominación correspondiente a los tipos de relaciones económicas; pero podría optarse también por nombrarlos conforme a cualquiera de los otros dos aspectos, de manera que nuestro sector solidario podría designarse también como sector de economía fundada en el trabajo , o sector de propiedad comunitaria y cooperativa . El sector de intercambios podría designarse como sector organizado por el capital (o capitalista) o también sector de propiedad privada. Y el sector regulado designarse como sector organizado por la administración y el poder público, o bien sector de propiedad estatal.

Cabe, sin embargo, advertir que no puede hacerse una equivalencia estricta entre las tres denominaciones posibles, pues el nexo que hemos encontrado entre tipos de relaciones, categorías y formas de propiedad indica solamente un privilegiamiento y no una determinación o correspondencia estricta.



Teniendo en cuenta lo anterior, la composición concreta de cada sector es algo difícil de establecer y delimitar, especialmente porque encontraremos unidades económicas que se vinculan a su sector solamente por uno o dos de los vértices del triángulo. Aquellas unidades que lo hagan por los tres, es decir, que establezcan nexos privilegiados entre un tipo de categoría organizadora y los correspondientes tipos de relaciones económicas y formas de propiedad, podremos considerarlas como más típicas y nuclearmente constitutivas del sector correspondiente.

COMPONENTES "NUCLEARES" DEL SECTOR SOLIDARIO SON LAS EMPRESAS FUNDADAS EN EL FACTOR TRABAJO, ARTICULADAS INTERNAMENTE CONFORME A RELACIONES DE COOPERACION, COMENSALIDAD O DONACION, Y QUE ADOPTAN FORMAS DE PROPIEDAD COOPERATIVA, COMUNITARIA O PERSONAL REPARTIDA.

PERO, MAS ALLA DE ESTAS FORMAS "NUCLEARES", INTEGRAN EL SECTOR DE ECONOMIA SOLIDARIA TAMBIEN EL CONJUNTO DE LAS EMPRESAS COOPERATIVAS DE PRIMERO, SEGUNDO Y TERCER GRADO, CUALQUIERA SEA LA CATEGORIA ECONOMICA QUE LAS ORGANICE; EL "MERCADO DE LAS DONACIONES" Y LA ECONOMIA DE DONACIONES INSTITUCIONALES; EL FENOMENO DE LA AUTOGESTION Y LAS DEMAS FORMAS ALTERNATIVAS DE EMPRESA QUE HEMOS EXAMINADO, CON SUS RESPECTIVAS ESTRUCTURAS DE COORDINACION E INTEGRACION.

12.4.- La coordinación entre unidades económicas y la integración de un movimiento de economía alternativa.

El sector de economía solidaria y la economía alternativa como conjunto, no son sólo una suma de unidades económicas que permanecen independientes y separadas, sino que se constituyen también como un complejo de relaciones reales entre unidades y sujetos que se coordinan e integran unos con otros .

La economía solidaria parte del principio de que la asociación entre los individuos permite realizar con mejores resultados aquellas actividades que ellos no pueden por sí solos cumplir sino con mayores esfuerzos y menores resultados; es coherente suponer que la ampliación del radio de acción que se obtiene mediante la coordinación e integración entre distintas unidades solidarias, puede mejorar las posibilidades operacionales de cada una de ellas.

LA COORDINACION E INTEGRACION ENTRE UNIDADES ECONOMICAS SE MANIFIESTA, ASI, COMO UNA EXTENSION DEL MISMO "FACTOR C" QUE HA DADO LUGAR A LAS UNIDADES ASOCIATIVAS, HASTA ABARCAR MUCHAS UNIDADES E INCLUSO, POTENCIALMENTE, EL SECTOR SOLIDARIO Y ALTERNATIVO COMO UN TODO.

Debe, sin embargo, reconocerse que existen difíciles problemas relativos a la coordinación e integración entre unidades económicas. La experiencia de hecho enseña que surgen dificultades de orden práctico y teórico que es preciso tener en cuenta y resolver a través de adecuados mecanismos, que garanticen simultáneamente la participación de cada unidad en el conjunto, y la autonomía decisional de cada organización integrante.

El problema principal que debe ser resuelto se refiere a que suelen producirse confusiones e interferencias entre dos principales funciones que se le designa a las instancias de coordinación. Ellas son, por una parte, el potenciamiento operacional de las actividades económicas de las distintas unidades, que se logra a través de la acción conjunta; y por otra parte, la representación social y/o política de los grupos participantes con el objeto de canalizar las aspiraciones y proyectos de transformación y de desarrollo alternativo.

Cuando ambas funciones son encargadas a un mismo organismo de integración, aparece un conflicto entre quienes asignan diferente importancia a cada una: como la lógica específica y el ritmo de las actividades económicas son distintos a la lógica y el ritmo de las actividades de representación y transformación, su mezcla suele afectar tanto la eficiencia de las primeras como la unidad necesaria para las segundas.

El análisis de la experiencia nos lleva a afirmar que es conveniente que se diferencie claramente la integración que se hace con fines de representación, de aquella que se efectúa con objetivos operacionales. Ambos pueden constituir procesos organizativos paralelos, separados, si bien convergentes en la perspectiva de constituir un sector económico y un movimiento social coherentes y unidos.

Los procesos de coordinación en ambos sentidos son complejos y trascienden las posibilidades de analizarlos en este párrafo. Sin embargo, puede ser útil proponer algunas consideraciones generales sobre cada uno de ellos.

La coordinación con fines operacionales se presenta como una prolongación espontánea del mismo espíritu de asociación y cooperación que hace nacer a cada organización. Es el esfuerzo de ayuda mutua y acción conjunta, para el potenciamiento de los recursos disponibles por cada unidad mediante la puesta en común y gestión colectiva de una parte de ellos. El objetivo operacional de tal coordinación es siempre el mismo: obtener economías de escala, economías de asociación, y externalidades positivas. Con tal objetivo, la coordinación debe buscar ser eficiente y útil para cada unidad y para todas ellas, lo que implica adoptar adecuados criterios de racionalidad económica, administrativa, de gestión, etc.

La clave del asunto está aquí en encontrar y materializar los modos de coordinación e integración más adecuados para este tipo de organizaciones y para su específica racionalidad económica. Podemos apuntar en este sentido algunos criterios importantes:

a) La coordinación es una actividad libre y voluntaria, en donde cada organización participa conforme a sus propios modos de ser, de pensar y de operar. Deben quedar claramente

establecidos los ámbitos de decisión que cada unidad se reserva para sí, y aquellos en que acuerda operar conjuntamente.

b) Conforme al espíritu de este tipo de organizaciones, cada unidad económica tiene la responsabilidad de aportar recursos humanos y materiales para el desarrollo de las actividades coordinadas; como tiene también el derecho de participar en los órganos de decisión conforme al criterio de la autogestión aplicado ahora al organismo de integración.

c) Si la coordinación se realiza con fines operacionales, debe adoptarse conforme a criterios operativos racionales. Esto significa que en cada caso deberá establecerse el tamaño de la organización, el volumen de sus operaciones, los procedimientos de toma de decisiones, los criterios de distribución de los beneficios obtenidos, buscando asegurar la mejor eficiencia (los más altos beneficios con los menores costos).

En otras palabras, los centros e instancias de coordinación con fines operacionales debieran constituirse y operar como unidades económicas alternativas de segundo grado, esto es, como unidades económicas integradas en que los sujetos participantes son las unidades económicas menores. Naturalmente, la eficiencia y la organización deberán ser concebidas de la misma manera alternativa propia de las unidades participantes.

La coordinación con fines de representación es también una forma de prolongación del espíritu que anima a las unidades económicas alternativas. A través de ella se manifiesta, especialmente, la integralidad que hemos destacado varias veces a nivel de varias formas de empresas alternativas, en el sentido que se constituyen como organizaciones que junto a lo económico despliegan simultáneamente actividades sociales, culturales, políticas, etc., en la perspectiva de desarrollar un modo de vida y de acción alternativo, capaz de incidir transformadoramente sobre el desarrollo social en general.

En esta perspectiva, la integración adquiere características muy distintas de las que mencionamos al referirnos a la coordinación con fines operacionales. Aquí se trata de un proceso de formación de una conciencia y voluntad colectiva, que opera conforme a una lógica democrática de organización y acción, que quiere ser portadora de un proyecto alternativo, de transformación y desarrollo.

Cuál sea ese proyecto, cuáles los modos de organización más adecuados para un movimiento social de estas características, cuáles sean las formas de acción más apropiadas y consecuentes, son cuestiones de la mayor importancia, que han de ser resueltas teórica y prácticamente por los mismos protagonistas. Su análisis trasciende los propósitos y posibilidades del presente compendio, en el que hemos querido concentrar la atención en las formas y contenidos microeconómicos de la economía alternativa.