

VIERNES 4 DE AGOSTO DE 2000

▫ ECONOMIA MORAL

Comunidades productivas

Julio Boltvinik

La economía moral es convocada a existir como resistencia a la economía del libre mercado: el alza del precio del pan puede equilibrar la oferta y la demanda de pan, pero no resuelve el hambre de la gente

En la colaboración de la semana pasada ("Para superar la pobreza", Economía Moral, *La Jornada*, 28/08/00), presenté un planteamiento general de estrategia para la superación de la pobreza y, con un poco de mayor detalle, uno de sus componentes: la economía popular. Como señalé, una de las vías específicas para el desarrollo de la economía popular, originalmente desarrollada para el medio urbano, es el de la comunidad urbana y la vivienda productiva (CUP). En rigor, como lo muestran algunas experiencias exitosas, el modelo también puede funcionar en el medio rural, aunque con algunas diferencias.

Origen de las CUP

La CUP fue desarrollada en el proyecto Regional para la Superación de la Pobreza en América Latina, del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), que operó entre 1987 y 1991. Fue el producto de la observación de la vida de los barrios populares, combinada con la experiencia de frustración permanente de los programas de vivienda de interés social que nunca llegan a los pobres, porque éstos (por definición) no pueden pagar. Es el producto colectivo de un arquitecto viviéndologo peruano (Hugo Ruibal), un tecnólogo colombiano (Jorge Zapp), y un pobretólogo mexicano (Julio Boltvinik). Pocas veces en mi vida he experimentado de manera tan intensa la sensación que acompaña al grito de ¡ureka! cuando se descubre algo, como aquella tarde de 1989 en la cual se fueron entretejiendo entre los tres las ideas de la CUP<sup>1</sup>. Durante la vida del proyecto se pusieron en marcha varias experiencias de CUP. Las más exitosas fueron las de cultivos hidropónicos, cuya experiencia original se llevó a cabo en el barrio Jerusalén, en Bogotá.

Premisas de partida

En el desarrollo de esta vía se parte de las siguientes premisas: a) Entre los pobres, la vivienda no es sólo el hábitat de actividades de consumo, alojamiento y protección (actividades de reproducción), como ocurre entre los sectores medios y altos, sino que es también el hábitat de actividades productivas. b) El barrio popular no es solamente, como las urbanizaciones de otros sectores, un lugar dormitorio. Es también un "parque de actividades económicas, es decir, una comunidad urbana productiva. c) El acceso al suelo urbano con una tenencia saneada es condición básica de seguridad para el desarrollo de la vivienda y del asentamiento popular. d) Las dificultades encontradas en todos los programas de financiamiento a la vivienda popular, derivadas de la incapacidad de los pobres de pagar las cuotas de amortización e intereses de la vivienda como bien de consumo. En tanto se financia un bien de consumo durable que, por tanto, no genera ingresos monetarios, la recuperación financiera dependerá de actividades no promovidas por ella. En la CUP, la vivienda, e incluso algunos elementos de la infraestructura del barrio, se consideran inversiones autofinanciables, puesto que la vivienda se construye, se amplía o se renueva, como parte de un paquete de actividades productivas que generan ingresos monetarios y, por tanto, permiten a sus moradores cubrir los pagos. Es decir, la CUP es, simultáneamente, un planteamiento para la superación de la pobreza mediante la economía popular y un enfoque innovativo que permite hacer viable el financiamiento de la vivienda popular. Una dificultad práctica es vencer las reglas que impiden a los organismos de vivienda financiar inversiones productivas o capital de trabajo y a la banca que otorga microcréditos productivos, financiar vivienda.

En todas las comunidades urbanas pobres, los moradores desarrollan redes de solidaridad, que suelen ser más fuertes cuando es necesario defender al barrio y luchar por la legalización de la tenencia del suelo u otras conquistas colectivas. Estos lazos de solidaridad se constituyen en un recurso básico para el desarrollo de las

CUP. Es indispensable también entender la dinámica de desarrollo de los asentamientos humanos populares y el momento de dicho desarrollo. Desde que una comunidad pobre asegura la posesión del terreno en que vive, se inicia un proceso de consolidación progresiva, más o menos lento o rápido en la medida que disponga de los medios económicos y apoyo técnico mínimos necesarios. Siendo la tierra, las casas y un mínimo de servicios, sus únicos recursos materiales, junto con su fuerza de trabajo, se ingenian múltiples formas de sobrevivencia, desde la venta ambulante callejera hasta tiendas, pequeños talleres o granjas en las mismas viviendas. Es decir, la vivienda productiva es una realidad en los barrios populares.

#### Economías de escala y formas asociativas

El estudio de las formas asociativas populares permite descubrir que las múltiples modalidades que éstas adoptan están determinadas por las economías de escala de la actividad en cuestión. Así, es frecuente encontrar que se asocian para realizar compras en común, para comercializar su producción, o para realizar obras de infraestructura, y que las actividades productivas como la confección las realiza cada hogar en forma independiente. Sin embargo, la ausencia de economías de escala en la fase productiva se presenta, sobre todo, en actividades en las que no prima la división técnica del trabajo, esto es, en actividades "artesanales" en las que el individuo, o un pequeño grupo, realiza todo el proceso de producción en forma secuencial. Las empresas que operan con trabajo domiciliario han descubierto, sin embargo, que una vez que se descompone el proceso de producción en actividades parciales, se logran economías de escala importantes. En las CUP (y con más dificultades en las comunidades rurales) se puede aprovechar este descubrimiento en aquellas actividades en que con ello se logra aumentar la productividad, formando una red de productores parciales, cada uno en su propio hogar, pero integrando una cadena productiva. Cuando no hay tales economías de escala, las actividades productivas deben seguir siendo individuales. En ambos casos, en los abastecimientos, contratos, capacitación, comercialización, asistencia técnica, diseño y control de calidad, es conveniente la acción grupal por las ventajas económicas que representa. Con ello se pueden alcanzar altos niveles de productividad, así como la excelencia en la calidad y en el diseño. Por ejemplo, en los cultivos hidropónicos (cultivos sin tierra), el semillero donde crecen las plántulas es comunitario. Una vez que las plántulas alcanzan cierto tamaño, pasan a las viviendas individuales donde crecen y se obtiene la producción (por ejemplo, tomates). Las compras y las ventas también son comunitarias. Con ello se obtiene una combinación óptima entre cuidado familiar (con incentivos claros: a mayor cuidado de las plantas mayor producción y mayores ingresos) y capacidad colectiva para negociar y contratar servicios. Para que estos beneficios sean apropiados por los pobres, la producción debe ser autogestionada. Al principio requerirán el apoyo del sector público o de ONG, pero gradualmente se irá haciendo innecesario y quedará sustituido por la contratación de servicios externos (diseño, asistencia técnica, publicidad, etcetera).



#### Efectos en el nivel de vida

Las actividades productivas desarrolladas en este "parque de iniciativas económicas populares" serán el pivote para un mejoramiento radical de dichas comunidades. En primer lugar, la necesidad imperiosa de asegurar la disponibilidad de vías de acceso vehicular, de energía, así como mejorar y ampliar los espacios de la vivienda, moviliza a la comunidad. En segundo lugar, la conformación de redes y las actividades de capacitación y asistencia técnica (entre las que sobresalen el diseño y el control de calidad), se convierten en elementos que estimulan la organización barrial. En tercer lugar, la capacitación debe convertirse en el núcleo central e inicial del proceso de educación de adultos. En cuarto lugar, la participación productiva intensa de la mujer desata actividades comunitarias de cuidado, nutrición, salud y educación de los menores. En quinto lugar, los requerimientos de agua para la producción, en algunas líneas productivas, puede movilizar a la comunidad en torno al desarrollo de instalaciones sanitarias y de atención a la salud.

#### Competitividad de la economía popular

La economía popular tiene algunas características intrínsecas, válidas a nivel familiar o asociativo: a) El productor popular puede vender su producción a un precio equivalente a la suma de sus costos más los ingresos que requiere para su reproducción, en contraste con una empresa privada que requiere cubrir los costos no salariales, los salarios (equivalentes al ingreso del productor popular que trabaja en forma independiente) y todavía obtener una rentabilidad de su inversión que, al menos, le cubra el rendimiento que obtendría en otros usos. Otra manera de apreciar esto es notando que el pobre se apropia (en principio) de todo el valor agregado mientras que la empresa privada debe dividirlo entre los salarios y utilidades. Por eso el trabajador independiente, con los mismos niveles de productividad, *puede* vender a precios más bajos que la empresa capitalista. b) En algunos casos, no tiene que incurrir en costos como construcciones especializadas y gastos indirectos. Esto significa que, con la misma tecnología, el productor por cuenta propia puede producir a costos más bajos. c) Su gran flexibilidad y adaptabilidad, que le permite adecuarse a las necesidades del cliente.

Conocedores intuitivos de estas características del productor independiente, comerciantes e industriales los han usado tradicionalmente para su propio beneficio, pagándoles precios más bajos que los del mercado por sus productos y cobrándoles más caros los insumos. Por esta razón, la comercialización es un aspecto crítico que puede hacer toda la diferencia entre la perpetuación o la superación de la pobreza. Las tareas de comercialización y abasto sólo pueden ser acometidas exitosamente en forma asociativa. De ahí la insistencia en este aspecto.

#### Requisitos organizativos para su promoción

Siendo una de las características básicas de la pobreza su heterogeneidad, cabe señalar la importancia de comprender la dinámica de cada comunidad urbana. Los marcos institucionales para la promoción del desarrollo de las comunidades urbanas productivas tienen que responder a estas características. Algunos criterios para el desarrollo institucional orientado a este fin son: a) El trabajo de promoción y apoyo debe organizarse por comunidades o grupos de ellas, tratando de especializarlas en ciertos productos que permitan un apoyo técnico especializado; b) Los equipos institucionales deben estar lo más cerca posible de la comunidad; c) Deben estar dotados de una gran flexibilidad; d) Los programas de desarrollo de cada comunidad deben surgir de ésta y concertarse con las instituciones de apoyo; e) Las comunidades deben ser las protagonistas de las actividades desde la concepción hasta la evaluación; f) Los proyectos deben proceder por etapas, asociadas a las fuerzas impulsoras de la colectividad, pero a mediano plazo deben tender a la integralidad.

La próxima semana examinaremos algunas experiencias de banca social y mostraremos el debate existente sobre su conveniencia y viabilidad.

jbolt@colmex.mx

<sup>1</sup> El primer texto publicado con estas ideas, fue la ponencia del Proyecto Regional para la Superación de la Pobreza, al XII Periodo de Sesiones de la Comisión de Asentamientos Humanos de la ONU (Habitat XII), celebrado en Cartagena en abril de 1989, con el título "La Comunidad Urbana y la Vivienda Productivas. Sugerencias para el Desarrollo de Actividades Productivas como Eje del Mejoramiento de los Asentamientos Urbanos Pobres". Variantes del mismo texto fueron recogidas en el libro del mismo proyecto titulado *Economía popular. Una vía para el desarrollo sin pobreza*, Bogotá, 1991.