

Economía moral

Historia de mi vocación, 22^a entrega // Viviendas/comunidades urbanas productivas para superar la pobreza

JULIO BOLTVINIK

E

n el Proyecto Regional para la Superación de la Pobreza en América Latina del PNUD (RLA/86/004) en el que trabajé de 1988 a 1991, le dimos gran importancia a lo que llamamos *economía popular* (EP) y por eso publicamos, como lo narré en la 20a entrega de esta serie (3 de junio), el libro *Economía popular. Una vía para el desarrollo sin pobreza en América Latina*¹. El desarrollo de la EP en el medio urbano puede hacerse de diversas maneras. Sin embargo, la de las Viviendas/Comunidades Urbanas Productivas (VCUP) aprovecha plenamente dos de los recursos más importantes que poseen los pobres: su capacidad de trabajo y el lugar en que habitan. En el desarrollo de este concepto, en el Proyecto RLA/86/004 partimos 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, es una *vivienda productiva*. b) El barrio popular no es solamente, como las urbanizaciones de otros sectores, un 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 concepción que aquí se presenta, la vivienda, e incluso algunos elementos de la infraestructura del barrio, se consideran inversiones autofinanciables, pues 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. En muchas comunidades urbanas pobres, los moradores desarrollan una red de solidaridad activa cuyo propósito básico es la sobrevivencia. Las estrategias de sobrevivencia de los pobres han sido documentadas en diversos escritos. Al promover las VCUP, es indispensable apoyarse en estos lazos de solidaridad y utilizarlos como un recurso básico para el desarrollo de la EP.

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 viviendas y un mínimo de servicios, sus únicos recursos

materiales, junto con su fuerza de trabajo, se ingenian múltiples formas de sobrevivencia, desde la venta ambulatoria callejera hasta tiendas, pequeños talleres o granjas en las mismas viviendas. El estudio de las formas asociativas populares permite descubrir que las modalidades que adoptan están determinadas por la presencia de economías de escala. Así, se suelen asociar para realizar compras en común, para comercializar su producción, o para realizar obras de infraestructura, aunque las actividades productivas, como la confección, las realiza cada hogar en forma independiente. La ausencia de economías de escala en la fase productiva se presenta, sobre todo, en actividades sin división técnica del trabajo, en actividades artesanales en las que el individuo, o un pequeño grupo, realiza todo el proceso de producción en forma secuencial y no simultánea. Las empresas que operan con trabajo domiciliario han descubierto que una vez que se descompone el proceso de producción en actividades parciales, se logran economías de escala importantes. Por ello, en actividades en que con ello se logra aumentar la productividad, se debe promover una red de productores parciales, en sus propios hogares, formando una cadena productiva, y apoyar las relaciones asociativas en actividades en las que la acción grupal arroja ventajas económicas: abastecimientos, contratos, capacitación, comercialización, asistencia técnica, diseño y control de calidad. Con ello se pueden alcanzar altos niveles de productividad, así como la excelencia en la calidad y en el diseño. Para que estos beneficios sean apropiados por los pobres, estas cadenas deberán ser autogestionadas por ellos mismos. Al principio requerirán el apoyo del sector público o de ONG, pero gradualmente éste se hará innecesario. Las actividades productivas desarrolladas en este parque de iniciativas económicas populares, serán el pivote para un mejoramiento radical de dichas comunidades: 1) La necesidad de vías de acceso vehicular, de energía, así como mejorar y ampliar los espacios de la vivienda, moviliza a la comunidad. 2) La conformación de redes y las actividades de capacitación y

asistencia técnica (sobre todo en diseño y control de calidad), se convierten en elementos que estimulan la organización barrial. 3) La capacitación debe convertirse en el núcleo central e inicial del proceso de educación de adultos. 4) La participación productiva intensa de la mujer desata actividades comunitarias de cuidado, nutrición, salud y educación de los menores. 5) Los requerimientos de agua para la producción pueden movilizar a la comunidad en torno al desarrollo de instalaciones sanitarias y de atención a la salud.

La EP (familiar o asociativa) tiene algunas ventajas intrínsecas: a) Puede vender su producción a un precio equivalente a la suma de sus costos más los ingresos que requiere para su consumo, en contraste con una empresa privada que requiere, además, obtener una rentabilidad de su inversión. Es decir, el productor popular se apropia (en principio) de todo el valor agregado mientras que la empresa capitalista debe dividirlo entre salarios y ganancias. Por eso el trabajador independiente, con los mismos niveles de productividad, puede vender a precios más bajos. b) En algunos casos, no tiene que incurrir en costos como construcciones especializadas y gastos indirectos, por lo cual puede producir a costos más bajos. c) Su gran flexibilidad y adaptabilidad le permite adecuarse a las necesidades del cliente. Conocedores intuitivos de estas características del productor independiente, comerciantes e industriales los han usado para su propio beneficio, comprándoles más barato y vendiéndoles más caros los insumos. Por ello, 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. Algunos criterios para el desarrollo institucional de apoyo a la EP son: a) La promoción y apoyo debe organizarse por comunidades o grupos de ellas, especializándolas en ciertos productos; b) Los equipos institucionales deben ser muy flexibles y estar lo más cerca posible de la

CUP; c) El programa de desarrollo de cada comunidad debe surgir de ésta y concertarse con las instituciones de apoyo; d) Las comunidades deben ser las protagonistas de las actividades desde la concepción hasta la evaluación; e) Los proyectos deben proceder por etapas, asociadas a las fuerzas impulsoras de la colectividad, pero a mediano plazo deben tender a la integralidad. Nada parecido a esta visión ha promovido el gobierno de AMLO.

www.julioboltvinik.org

1 El texto que sigue está tomado de documentos de dicho proyecto. Fue reproducido también en Julio Boltvinik La economía popular como vía para la superación de la pobreza, en Soberanía y desarrollo regional. El México que queremos, UNAM-Gobierno de Tlaxcala, 2003

julio.boltvinik@gmail.com