**II Congreso Latinoamericano de Teoría Social y Teoría Política**

“Horizontes y dilemas del pensamiento contemporáneo en el sur global”

Buenos Aires, 2 al 4 de Agosto de 2017

Mesa Temática número 40 La urbanización latinoamericana en el capitalismo actual: retos teóricos y metodológicos

Producción no mercantil en la economía capitalista.

Samuel Jaramillo Profesor Titular Centro de Estudios para el Desarrollo Económico CEDE Universidad de los Andes Bogota

Resumen

Se propone un cuadro de reflexión sobre la “Heterogeneidad estructural del capitalismo”, desde la perspectiva de la Teoría Marxista del Valor Trabajo Abstracto. Previamente abordé el tema de lo “heterogeneidad laboral” partiendo de la intuición de que lo que el dualismo denomina actividades “informales”, pueden interpretarse como persistencia de agentes mercantiles simples. En este trabajo me propongo abordar otra manifestación de esta heterogeneidad: la presencia de actividades no mercantiles, de autosuministro que no pasan por el mercado. En esto acudo no solo a Marx, sino a Adam Smith, quien se planteó este problema. La intuición básica es la de que en una economía mercantil los agentes de distinto carácter distribuyen sus consumos intentando minimizar la cantidad de trabajo concreto que requiere su adquisición entre autosuministro, compra mercantil a agentes mercantiles simples o capitalistas. Esta distribución está mediada por la productividad relativa de estas opciones, la disponibilidad de emplear trabajo concreto para el autosuministro, y la disponibilidad de trabajo abstracto para acudir al mercado. Esto permite enriquecer los análisis sobre manifestaciones de estos fenómenos como la autoconstrucción de vivienda, el trabajo doméstico y la proliferación reciente de tareas de autoservicio asumidas por los consumidores.

PRODUCCIÓN NO MERCANTIL EN LA ECONOMÍA CAPITALISTA

Samuel Jaramillo

CEDE-Facultad de Economía

Universidad de los Andes

Bogotá

**La heterogeneidad estructural en el capitalismo histórico**

Un rasgo que exhiben las sociedades capitalistas históricas, y que en principio no está contemplado en las interpretaciones más generales sobre esta sociedad, es que no todas las actividades económicas y productivas tienen las características definitorias de la economía capitalista. No todos los bienes y servicios que se generan en esta sociedad están elaborados buscando un rédito y muchos ni siquiera pasan por el mercado. Y esto no parece ser un fenómeno marginal, ni una sobrevivencia inercial de un pasado pre-capitalista. Su peso, incluso en sociedades de desarrollo avanzado, es muy considerable y no muestra una tendencia definida hacia su eliminación. En los países periféricos la proporción de estas actividades no capitalistas es incluso mayor al punto de que, para muchos, este es un rasgo definitorio de su carácter atrasado, sub-desarrollado, en vías de desarrollo, cualquiera sea el eufemismo para hablar de los eslabones periféricos y dependientes de la cadena capitalista mundial.

Este ha sido un objeto de reflexión durante décadas en las ciencias sociales latinoamericanas y en particular, en la teoría urbana. La presencia en América Latina de un número muy considerable de actividades económicas con rasgos diferentes a las de los empresarios capitalistas y la notoria irrupción de un marco construido en las ciudades con rasgos peculiares (que algunos califican como tradicionales, o precarios), aparecen como características paradigmáticas de nuestras sociedades y de nuestra urbanización. Su existencia exige una explicación sistemática y la resolución de este interrogante ha sido abordada desde diversas tradiciones teóricas.

**La teoría de la marginalidad**

En los años sesenta y setenta del siglo XX fue notable el tratamiento dado por la corriente positivista derivada de la sociología urbana norteamericana que desembocó en la llamada Teoría de la Marginalidad. Estas alteridades sociales e incluso físicas, fueron interpretadas como el resultado de bloqueos al proceso general de modernización, que dejaban al margen del cambio social a importantes contingentes de la población. Los orígenes de estas perturbaciones variaban: para algunos se trataba de un desfase temporal que hacía que el acelerado proceso de urbanización latinoamericano no daba tiempo a que se realizaran las adaptaciones culturales, ideológicas y sociales correspondientes, y sumía en el aislamiento y el atraso a grupos sociales considerables. Otros señalaban que estas barreras a la modernización respondían a la reticencia de las clases locales dominantes las cuales, por no renunciar a privilegios consuetudinarios, no realizaban las reformas indispensables para integrar a toda la población al proceso de cambio. Se derivaba en estrategias de política distintas: se habla de una Teoría de la Marginal de Derecha, en la cual no había responsables de estos desajustes y se confiaba en que el tiempo terminaría por arrastrar a todos al desarrollo; eventualmente las medidas sugeridas apuntaban a acelerar este proceso de integración. Y se habla de una Teoría de la Marginalidad de Izquierda, que consideraba que para articular a los marginales se debían hacer reformas sociales, políticas, económicas y educativas de consideración. En ambas versiones había un marcado acento culturalista tanto en el diagnóstico como en las líneas de política recomendadas. (JARAMILLO S 2012) Esta interpretación se expandió con algunas variantes a otras disciplinas y tiene versiones modernas. Así la economía neoclásica del desarrollo propuso esquemas de interpretación dualistas en las que coexistían sectores económicos modernos y tradicionales, estos últimos, de baja productividad y menores ingresos, que debían su existencia a inercias culturales. En las últimas décadas ha reflotado una nueva versión de esta concepción que pone en primer plano la noción de *informalidad*, en la cual a los factores culturales se agregan hechos jurídicos e institucionales que conducen a ciertos grupos de la población a comportarse de manera diferente, en lo productivo y no productivo, al referente formal, adaptado plenamente a las relaciones capitalistas.

**La crítica del marxismo dependentista**

Desde la óptica marxista, particularmente en su variante dependentista, se ha construido una versión crítica de lo anterior, cuyas primeras expresiones vienen de los años 70 y 80 del siglo XX. Los puntos más controvertidos fueron el énfasis culturalista de la interpretación anterior, y su consideración de que estos fenómenos pueden ser superados a través de políticas puntuales, o en el extremo, con la simple paciencia, pues para algunos tarde o temprano la modernización de los países periféricos, especialmente los latinoamericanos, terminaría por arrastrar hacia la modernización capitalista al conjunto de la sociedad. Por el contrario, la óptica marxista considera que las raíces de este fenómeno son estructurales, hacen parte de la armadura económica y social de estas sociedades periféricas, y lo que se percibe como anomalías son el resultado del carácter dependiente de estos eslabones subordinados de la cadena capitalista mundial. No hay ninguna garantía de que el paso del tiempo o la evolución del capitalismo en los países periféricos hagan desaparecer estas heterogeneidades y asimetrías, y por el contrario, lo que debe esperarse es que la profundización del desarrollo capitalista dependiente acentúe la marginalidad. La explicación de este resultado puede hacerse, según esta aproximación, a partir de las categorías marxistas generales. Por efectos de la irrupción tardía de las relaciones capitalistas en la región y su papel subordinado en la cadena capitalista mundial, la emergencia de una sobre-población relativa es mucho más intensa que en el capitalismo clásico. Esto hace que los capitalistas periféricos solo puedan absorber como trabajadores proletarizados a un sector muy restringido de la población. Esto tiene dos consecuencias: ante la sobreabundancia de fuerza de trabajo se pueden imponer salarios muy bajos, incluso por debajo del nivel de subsistencia. Se habla de sobre-explotación estructural y de dilapidación de la fuerza de trabajo por el capital en los países dependientes. La mano de obra barata sería la ventaja comparativa de los capitales periféricos que con esto compensan sus otras desventajas productivas. Y de otro lado, esta enorme sobrepoblación relativa no puede estabilizarse solamente en calidad de desempleados abiertos: además de que el nivel de desempleo es particularmente agudo, un contingente muy nutrido no puede aspirar a ser empleado por el capital prácticamente nunca. Debe buscar una serie de opciones improvisadas, algunas redundantes o de muy baja productividad para simplemente sobrevivir en el capitalismo periférico. Esto último es lo que aparece como masa marginal: grupos de trabajadores relegados a la condición de mera subsistencia.

Una de las consecuencias más importantes de este análisis, es que la marginalidad aparece como funcional a los intereses del capital periférico. Este enorme contingente de población que opera en actividades de mera subsistencia se convierte en una nueva forma de existencia del Ejército Industrial de Reserva propuesto por el marxismo clásico: constituye un depósito de proletarios potenciales que pueden ser enganchados por los empresarios capitalistas en períodos de expansión, de un lado, y del otro, este grupo tan grande de trabajadores con niveles de vida muy bajos está dispuesto a reemplazar a la primera oportunidad a los trabajadores asalariados, y constituye un importante factor de presión hacia la contracción del salario. (SINGER,P 1979) La marginalidad sería conveniente para los capitalistas periféricos además, porque estos agentes marginales pueden ofrecer por muy bajo precio bienes y servicios que reducen el costo de reproducción de la fuerza de trabajo, e incluso bienes y servicios (como la comercialización) para la producción capitalista que reduce sus costos. La presencia y expansión de la marginalidad sería no solamente un resultado involuntario en el capitalismo periférico, sino que es algo buscado deliberadamente por los capitalistas que operan en los países dependientes.

**La coexistencia de agentes mercantiles simples y agentes capitalistas.**

En épocas más recientes he intentado esbozar una aproximación diferente, dentro de la tradición marxista, pero con referentes relativamente distintos. (JARAMILLO, S. 2016). De un lado se intenta hacer una reflexión sobre este asunto articulando los planteamientos de algunos desarrollos recientes de la teoría del valor que a mi juicio potencian la capacidad interpretativa de esta pieza de análisis propuesta por Marx. En particular hago referencia a la llamada “Teoría del Valor Trabajo Abstracto” o “Nueva Aproximación”, que, entre otras cosas, plantea una diferencia pero también una conmensurabilidad entre las categorías trabajo concreto y trabajo abstracto, y una concepción de *competencia plena,* nociones más cercanas a las intuiciones originales de Marx que las versiones del marxismo canónico, y que son especialmente fructíferas para los asuntos que nos ocupan. De otro lado, me apoyo en los desarrollos que los analistas latinoamericanos sobre el hábitat, de corte marxista, que se conocen como Escuela de las Formas de Producción. Su tesis central es que ciertos rasgos físicos y sociales de la rama de la construcción de vivienda implican que las relaciones capitalistas encuentran obstáculos para establecerse de manera plena en el sector. Las viviendas producidas con las características compatibles con las reglas de producción y circulación capitalistas no pueden proveer de alojamiento a toda la población. Como la vivienda es un bien indispensable para la reconstitución humana, surgen otras formas de producción que coexisten con la construcción capitalista: la autoconstrucción, la construcción por encargo, incluso la producción estatal. Cada una de estas formas de producción tiene su lógica propia, pero todas ellas mantienen una interacción permanente.

Con esta óptica abordamos un aspecto central de esto que ha dado en denominarse “heterogeneidad estructural en el capitalismo”. Nuestro punto central es que en las sociedades capitalistas concretas coexisten en un mismo espacio mercantil agentes mercantiles simples y agentes capitalistas. Los dos operan en el mercado, producen mercancías y en ellas condensan valor. Pero su lógica no es idéntica. Los primeros producen de manera especializada ciertos bienes mercantiles para obtener a cambio del trabajo concreto dedicado a ellos para su elaboración una cantidad de trabajo abstracto en forma de dinero. Con este valor obtienen los bienes que consumen. Pero en el mercado no buscan aumentar el valor. En el límite producen una y otra vez en una escala similar. Los capitalistas en cambio, acuden al mercado para obtener valor excedente, plusvalor, y así acumular capital. Marx utiliza este referente del agente mercantil simple para analizar los aspectos más básicos de la economía contemporánea que corresponden a su carácter mercantil. A partir de la dinámica que él descubre y analiza, explica cómo surge el capital y la explotación en la sociedad moderna. Pero en el nivel de abstracción muy alto en que se mueve, no le parece que sea muy estable la existencia simultánea de agentes mercantiles simples y agentes capitalistas. La relación básica entre estos dos tipos de agente es de la competencia, la lucha por obtener valor. Y en esta disputa, los empresarios capitalistas tienen ventajas: su talla es mayor y cada vez lo es más, lo que les permite acceder con mayor facilidad a técnicas que gozan de economías de escala, el tamaño les da ventajas en la circulación y pueden sostener una actividad de investigación y desarrollo que les facilita la introducción de innovaciones tecnológicas. Por lo tanto, los agentes capitalistas tienden a eliminar a sus competidores mercantiles simples. Si se registra su presencia, solo es un fenómeno inercial y pasajero. Las expectativas de Marx eran las de que la estructura social capitalista evolucionaba a algo muy simple y nítido: estaría compuesta por una pequeña oligarquía de grandes capitalistas y una vasta mayoría de proletarios muy homogéneos entre sí. Todas las clases terceras, campesinos, artesanos, profesionales liberales, en lo fundamental agentes mercantiles simples serían liquidados. Entre otras cosas, Marx extraía de esta conjetura importantes conclusiones políticas.

Pero es precisamente esta previsión de Marx la que no parece corroborarse por la evolución empírica del capitalismo. Aunque de manera permanente los capitalistas están expandiendo su órbita de acción desplazando de ella a agentes mercantiles simples, estos últimos persisten en ciertos nichos, y lo que es más importante, emergen en ciertos eslabones nuevos de la producción, algunos adscritos a innovaciones y ramas nuevas promovidas por los mismos capitalistas. La pista conceptual que seguimos, siguiendo la misma noción de que la relación entre estos agentes es la de competencia, es examinar las circunstancias en las cuales el agente mercantil simple puede resistir la concurrencia de los empresarios capitalistas. Y efectivamente existen: muchos rubros de producción de bienes y servicios no tienen economías de escala significativas; algunas innovaciones de los capitalistas, por ejemplo en insumos e instrumentos que usan los agentes mercantiles simples, disminuyen los costos de estos últimos y los favorecen en términos competitivos; cuando la tasa de ganancia esperada por los capitalistas es muy elevada eso le da más resistencia a sus rivales mercantiles simples. De esta manera, la evolución del capitalismo, de manera contradictoria, lleva consigo el desplazamiento reiterado de la economía mercantil simple de ciertas áreas económicas y su resistencia e incluso emergencia en otras.

Nuestra hipótesis es que lo que en desde otras perspectivas se percibe como marginal o informal, es en realidad una miríada de modalidades de la economía mercantil simple que resiste la competencia capitalista. No estaría generada por la voluntad de los capitalistas, sino por su impotencia para liquidarla. No es algo residual ni puede interpretarse en todas las circunstancias como una manera disfrazada de desempleo. De otra parte puede visualizarse que la economía mercantil simple cumple importantes funciones en la dinámica de la economía capitalista. Entre otras cosas, contribuye a consolidar lo que sería un nivel mínimo del salario, algo para lo que la teorización económica marxista convencional encuentra problemas para dar un sustento conceptual propiamente mercantil. La economía mercantil participa en la configuración del Ejército Industrial de Reserva (y no solo los desempleados abiertos), pero este fenómeno, el desempleo y en general el ritmo de actividad económica tiene una dinámica que no es idéntica a la economía capitalista.

**¿Y la producción de bienes y servicios de forma no mercantil?**

Frente a lo anterior surge un interrogante que tiene plena pertinencia: en el capitalismo histórico, concreto, al lado de las actividades propiamente capitalistas, existen actividades que no son capitalistas, pero que son mercantiles. Es a lo que hemos aludido en la sección anterior. Pero cuando se habla de “informalidad”, de “marginalidad”, incluso de “Economía Popular” se incluyen también otras actividades que no solamente no son capitalistas, sino que tampoco pasan por el mercado. No circulan de manera mercantil y en principio operan mediante el auto-suministro. En nuestro medio hay una manifestación de este fenómeno de gran relevancia y que en buena parte ha estado en el centro de la discusión sobre la urbanización latinoamericana: la autoconstrucción de vivienda. En las principales ciudades latinoamericanas una proporción muy elevada de las viviendas, la mayoría correspondientes a capas populares no son producidas de forma mercantil sino que son construidas por los propios pobladores. En principio no se produce para el mercado y estos grupos acceden al valor de uso del alojamiento proveyéndoselo ellos mismos. En las grandes ciudades este fenómeno ha involucrado a más de la mitad de las viviendas producidas, y a pesar de que ha tenido fluctuaciones, algunas de las mediciones recientes revelan cifras similares a las de hace medio siglo.

Como se ha dicho, esto ha sido estudiado desde hace tiempo por varias tradiciones teóricas en la región, incluyendo el marxismo, y más específicamente ha sido objeto de las elaboraciones sobre la coexistencia de formas de producción del hábitat, en las cuales nos apoyamos. Lo pertinente para nosotros, entonces, en este texto tiene un sentido preciso: articular la reflexión sobre este fenómeno específico, el de la enorme proliferación de la autoconstrucción de vivienda en nuestros países, a la interpretación más general sobre los determinantes de la persistencia de actividades no mercantiles en la sociedad capitalista. Es lo que intentaremos hacer y utilizaremos las mismas categorías que hemos utilizado en el tratamiento de la pervivencia de productores mercantiles simples.

El abordaje de este asunto en este plano más general tiene para nosotros una ventaja: permite analizar otros casos de actividades no mercantiles en el capitalismo que tienen una importancia comparable a la de la autoconstrucción de vivienda en el desarrollo del capitalismo. Uno de estas variantes, muy notable, es la del trabajo doméstico: actividades articuladas a la reproducción de la fuerza de trabajo, pero que en general son desarrolladas por los hogares movilizando trabajo no mercantil. Esto ha evolucionado con el desarrollo del capitalismo con impactos muy pertinentes en el costo de reproducción de la fuerza de trabajo y en la división del trabajo de acuerdo al género de los individuos involucrados. En los países de desarrollo capitalista tardío, existen con frecuencia bolsones de producción campesina que se reproduce básicamente por autosubsistencia y que solo llevan al mercado cantidades marginales de productos para obtener bienes de consumo complementario. Otro caso, que está apenas en desarrollo pero que aparentemente parece acentuarse, es la tendencia creciente, por parte de los productores capitalistas de bienes y servicios, a desplazar hacia los consumidores tareas que estos deben desarrollar utilizando su propia fuerza de trabajo de manera mercantil.

**Adam Smith: auto-suministro y mercado**

Para analizar este asunto en el plano general recurrimos en principio a la obra de Adam Smith (SMITH, A.1776/1958), quien se ocupó de esta relación entre actividades mercantiles y no mercantiles, en el marco de su versión de la teoría del valor trabajo. Recordemos que en su obra se pueden distinguir tres estadios, que para él, marcan el desenvolvimiento social que conduce a la economía moderna, es decir, el capitalismo.

Estos estadios son: un primer escalón lo constituiría una sociedad de individuos aislados que producen solamente para sí mismos. Todo lo que consumen es producido por ellos mismos. No se acude al mercado. Por eso lo denominamos economía no-mercantil.

Una segunda etapa consistiría en lo que conocemos como Economía Mercantil Simple: los agentes producen para el mercado, pero de manera directa, sin contratar a nadie. Se especializan en producir una o unas pocas mercancías, las cuales vende en el mercado, y con el valor obtenido por ellas, en forma dineraria, compran en el mercado los bienes que se consumen finalmente y que son producidos por otros agentes mercantiles.

Un tercer estadio lo constituiría propiamente la sociedad capitalista. Los bienes son producidos de manera mercantil por parte de inversionistas capitalistas que compran insumos, materias primas e instrumentos, de una parte, alquilan fuerza de trabajo asalariado, y coordinan la producción de bienes que son vendidos en el mercado. El objetivo central de este agente es obtener una ganancia y acumular capital. Esto lo hace a través del dispositivo del mercado de fuerza de trabajo, en el cual el empresario puede obtener esta mercancía por el valor de los bienes que deben consumir los trabajadores para su sostenimiento, pero él puede disponer de esta capacidad de trabajar en sus actividades productivas y de esta manera apropiarse del aumento en el valor de las mercancías producidas en ellas. Normalmente la primera magnitud, el valor de los bienes necesarios para la producción de la canasta de consumo obrera es inferior al valor añadido por la labor de los trabajadores asalariados: esta diferencia es la plusvalía y es el soporte de la ganancia capitalista.

Smith plantea que estas tres etapas son sucesivas en el tiempo y constituirían la secuencia histórica que efectivamente ocurrió. Este último punto lo contradice Marx, pues la historia concreta muestra una senda muy distinta: el capitalismo no emergió de una hipotética sociedad mercantil simple, que tal vez nunca existió como un esquema dominante en ninguna sociedad, sino del Modo de Producción Feudal, una organización económica muy diferente. Y menos aun parece haber existido una economía de individuos aislados que producen solamente para sí mismos. Marx pone en cuestión esto no solamente como un error científico, sino que este planteamiento a su juicio tiene un papel ideológico: la explicación que propone Smith del paso de un estadio a otro tienden a presentar el capitalismo y el mercado como instituciones legítimas, inevitables e inmodificables. (MARX 1867/1995)

Sin embargo, es posible y fructífero interpretar este esquema de Smith en otro sentido: no como fases históricas, sino como niveles analíticos. De hecho Marx hace algo muy similar en *El Capital* para aproximarse al escrutinio del capitalismo; él establece un esquema jerarquizado de niveles de abstracción, y comienza precisamente por uno muy simplificado: por una economía mercantil simple compuesta, como aquí ya se ha aludido, por agentes productores descentralizados que socializan su producción en el mercado, pero que producen directamente sin contratar a nadie. Esto lo hace para analizar con nitidez los aspectos de la estructura capitalista que responden más precisamente a su carácter mercantil, poniendo entre paréntesis de manera provisional los determinantes propiamente capitalistas. Esto último lo aborda Marx posteriormente, partiendo, entre otras cosas, de conclusiones de su análisis anterior.

Desde esta óptica, vale la pena retomar la intuición que Smith adelanta para explicar el “paso” de la situación de producción mercantil por auto-suministro a una economía mercantil (que él plantea como economía mercantil simple): para él esto es nada menos que el determinante fundamental de la prosperidad de las naciones modernas (la “riqueza de las naciones”) y consiste en que la economía mercantil aumenta la eficiencia del trabajo productivo, pues permite aprovechar las ventajas de la especialización. En términos de su versión de la teoría del valor trabajo, que concibe el trabajo como una actividad en principio negativa y no deseada (el trabajo “sacrificio”) los agentes económicos intentan obtener una determinado conjunto bienes por la cantidad más baja posible de trabajo. Producir cada agente por separado los bienes que cada uno consume implica un gasto superior de trabajo sacrificio que si cada agente se especializa en elaborar cada uno de estos bienes y los intercambia con los otros. Sus argumentos al respecto son bien conocidos: la especialización permite asignar con mayor eficiencia las habilidades espontáneas de los productores a los procesos en los que se tienen mayores aptitudes y amplifica estas habilidades diferenciales; la producción especializada reduce los tiempos muertos de pasar de una tarea a otra; facilita el aprendizaje y la difusión de innovaciones; permite el uso más favorable de instrumentos ellos mismos más especializados, etcétera. Smith consideraba que estas ventajas de la especialización eran tan significativas y evidentes que el destino natural de toda sociedad era evolucionar hacia la producción mercantil, y una vez logrado este estadio se volvería irreversible. El auto-suministro pre-mercantil estaría condenado a la desaparición.

Smith ilustra esta noción con una célebre fábula. Dos cazadores vivían de atrapar, cada uno por su lado, simultáneamente ciervos y castores. Por una situación fortuita, hacen el experimento consistente en que uno de ellos se dedica a atrapar solamente castores y el otro los hace con los ciervos. Al final, encuentran que el total de castores y venados que capturan entre los dos de esa manera es superior a la que obtenían cuando cada uno cazaba los dos tipos de presas. Han descubierto las virtudes del mercado: con el mismo esfuerzo, si se especializan e intercambian sus productos, obtienen cada uno de ellos más productos por la misma cantidad de trabajo.

Esta sencilla exposición es muy convincente para explicar la sostenibilidad de la producción mercantil frente al auto-suministro. (Aunque no lo parezca, es menos eficaz para explicar el inicio del mercado, como Smith pretendía). La noción central, como se ha mencionado, es la mayor productividad de la división mercantil del trabajo debida a la especialización.

**Producción mercantil y no mercantil en un marco smithiano**

Sin embargo, lo que nos interesa aquí no es el origen de la producción mercantil, ni su persistencia, sino justamente lo contrario. ¿Por qué en una economía plenamente mercantil, incluso capitalista, existen bienes y servicios que siguen siendo producidos directamente por sus consumidores sin acudir al mercado?

Esto habría que buscarlo en la misma lógica que avanza Smith: en la producción de ciertos bienes y servicios, la producción mercantil puede carecer de las ventajas que se han señalado frente al auto-suministro. Si esta circunstancia está presente en todos los procesos productivos, el mercado simplemente es imposible. El auto-suministro mercantil se impondría en esa eventualidad.

La ilustración de Smith es admirable porque con su simplicidad es muy eficaz para trasmitir su intuición central. No obstante, presenta algunos problemas para examinar ciertos aspectos ligeramente más complejos. De hecho su ejemplo consta de dos personas y de dos mercancías. Pero lo que él tiene en mente es explicar el mercado generalizado donde intervienen muchos agentes y donde se producen e intercambian muchas mercancías. Para uno de los agentes de su ejemplo, el que se especializa en cazar ciervos, los castores representan todas las mercancías que él consume. Se puede pensar que mientras que parece razonable hacer de cuenta de que los agentes se especializan en una sola mercancía para la producción (o unas pocas), las mercancías que se consumen tienden a ser un número plural, cuando no, bastantes numerosas.

Ahora bien, dado que si estos bienes que consume nuestro agente son numerosos, existe la posibilidad de que algunos de ellos puedan ser producidos con ventajas de manera mercantil, pero otros no. En este caso, los primeros serán producidos mercantilmente y los otros serán generados por auto suministro. Nuestro agente dedicará parte de su trabajo a producir de forma especializada una mercancía que intercambia por aquellas mercancías que consume y que sí son ofrecidas en el mercado. Otra parte de su trabajo la dedicará a producir para sí mismo los bienes en los que incurre en un menor gasto de trabajo procurándoselos él mismo y no adquiriéndolos en el mercado.

Arribamos entonces a una situación que nos interesa mucho. En primer lugar, coexiste la producción pre-mercantil y mercantil. En distintos bienes, claro está: unos son producidos bajo una forma de producción y otros en la otra. Y por otro lado un mismo agente puede estar dedicado de manera principal a producir para el mercado, pero algunos de los bienes y servicios que consume los elabora él mismo de manera directa. Este agente puede definirse de manera fundamental como un agente mercantil, y esta puede ser su definición clasista, pero combina su actividad con la autoproducción de otros bienes y servicios. Como veremos, en una economía capitalista concreta, esto tiende a ser la regla más que la excepción.

También existe la otra opción: agentes que operan básicamente en una economía de auto-suministro, pero que lo hacen inmersos en una economía mercantil e incluso capitalista: para obtener ciertos bienes que técnicamente no pueden producir ellos, mismos, comercializan algunos de sus productos para obtener valor con qué comprar lo que no pueden producir. No es solo una especulación lógica: algunas circunstancias históricas de articulación embrionaria de economías pre-mercantiles, como economías campesinas, responden a esto.

La discusión un poco más específica sobre posibles barreras para que la producción mercantil desplace completamente a la producción mercantil la abordaremos de manera sucinta una vez discutamos este mismo problema dentro del planteamiento marxista en su versión de valor trabajo abstracto, porque involucra otros aspectos cruciales al respecto.

**Producción mercantil y no mercantil en un marco de la Teoría del Valor Trabajo Abstracto marxista.**

Además de las anotaciones ya hechas, el ejemplo de Smith que hemos evocado tiene otra limitación: está pensado como si las transacciones fueran hechas sin dinero, es decir, a través del trueque, y por esa razón, se hace imposible establecer las diferencias cuantitativas que se establecen entre trabajo concreto y trabajo abstracto, que son decisivas para lo que nos ocupa.

En su análisis de los aspectos más básicos de la estructura económica capitalista, los que son atinentes a su carácter mercantil, Marx utiliza como referencia la economía mercantil simple, y su correspondiente, el agente mercantil simple. Este lo caracteriza a través de lo que él denomina la circulación simple de mercancías, el ciclo Mercancía-Dinero-Mercancía (M-D-M). El Agente Mercantil Simple (AMS) produce una mercancía y la intercambia en el mercado por dinero (M-D). Con ese dinero compra en el mercado los bienes que consume (D-M). O sea que el ciclo atraviesa por dos transacciones monetarias: cuando vende su producto y cuando obtiene las mercancías que consume. En su análisis ulterior (cuando examina la economía capitalista) Marx agrega a estos esquemas, en particular al correspondiente a la Circulación Capitalista de mercancías, un elemento ulterior, la producción (P), porque este dispositivo no se limita a intercambios en la circulación, sino que es una estructura de producción-circulación, que además es recurrente. Constituye un ciclo iterativo. Al esquema del ciclo completo habría que agregarle un primer paso que sería la producción del bien al que se intentará intercambiar en el mercado. El ciclo completo sería:

P: M1 – D – M2

El sentido de la acción de este agente en el mercado no es la de capturar valor o aumentarlo, sino obtener el máximo de bienes por el mínimo de su trabajo *concreto* en términos de Marx, algo que puede equipararse a la intuición de Smith. Pero la dimensión monetaria que introduce Marx permite complejizar este asunto.

Las dos transacciones monetarias que hemos señalado están sujetas a los avatares de la circulación en una economía mercantil. Experimentan el “salto peligroso” en dos de sus sentidos. Existe la posibilidad de que las transacciones no puedan realizarse. Y las magnitudes que emergen en los intercambios pueden ser diferentes a lo que los agentes esperan de manera unilateral. Relacionado con lo anterior, aunque estrictamente no es lo mismo, se debe tener en cuenta que el proceso de generación de valor no es idéntico a su distribución y por lo tanto, no siempre el *precio natural* que adquieren las mercancías es idéntico al *trabajo incorporado* en ellas: esto tiene pertinencia para las comparaciones que nos interesan.

Algunos rasgos peculiares de estos aspectos en la producción y circulación mercantil de algunos bienes conduce a que a pesar de que el mercado esté generalizado, estos productos se elaboren por auto-suministro.

**Los asalariados y el ciclo capitalista de la mercancía.**

Para nuestra reflexión es indispensable introducir otro aspecto. No solamente los agentes mercantiles simples combinan el auto-suministro de algunos bienes que consumen, con la compra en el mercado de otros, sino que algo similar hacen los asalariados. Aunque la base de su sustento lo obtienen a partir del intercambio mercantil de su fuerza de trabajo a cambio del salario, y con este último compran en el mercado sus bienes de subsistencia, ellos también consumen bienes y servicios generados por ellos mismos.

Marx delinea un esquema de operación de las mercancías en la sociedad capitalista que consiste en el esquema D-M-D. El capitalista comienza con una suma de dinero que es su capital, compra con ella una serie de bienes productivos, con los cuales, mediante un proceso de producción, genera otros bienes. Estos a su vez son intercambiados en el mercado por dinero. El ciclo debería ´presentarse de manera más detallada así:

D - M: P´ : M´ – D´

La particularidad está en que la suma monetaria final obtenida es mayor que la inicial. La base de esta diferencia es la plusvalía explicada por Marx como resultante de la compra del capitalista de la fuerza de trabajo por el valor de las mercancías necesarias para la reproducción de esta fuerza de trabajo, pero el empleo de esta potencialidad por el capitalista en la producción genera un monto mayor de valor. El objetivo central del capitalista cuando participa en el mercado no es obtener bienes físicos (valores de uso) sino capturar este valor excedente bajo la forma de ganancias.

Pero si miramos este ciclo mercantil desde la perspectiva del asalariado, su articulación con el mercado tiene una estructura que se asemeja en varios aspectos a la del agente mercantil simple. Él se acerca al mercado en posesión de una mercancía, su fuerza de trabajo. Debe realizarla en el mercado laboral, es decir debe venderla (o realizarla) a cambio de un salario. Esta es una transacción mercantil sujeta a los imponderables de estas operaciones en la sociedad mercantil, incluyendo el “salto peligroso”: puede no poder vender su capacidad de trabajar, lo que constituye el desempleo, y la magnitud del salario, ya que es un precio, puede ser diferente de lo que prevé este agente y puede oscilar.

Claro está que existe una diferencia crucial entre el agente mercantil simple y el asalariado: el primero lleva al mercado una mercancía que ha elaborado con su trabajo. El segundo aporta su fuerza de trabajo, que es una mercancía por extensión, y la producción se realiza bajo el comando del capitalista después de que el obrero ha vendido su capacidad de trabajar. Pero de otro lado existen paralelos que son decisivos para el asunto que nos ocupa. El objetivo central del agente mercantil simple y del asalariado para acudir al mercado, es obtener una suma de valor con la cual pueda adquirir los bienes que consume. El referente de los dos agentes es obtener el máximo de bienes consumibles a cambio del mínimo de trabajo concreto avanzado. Ninguno de los dos persigue capturar valor excedente. Y el asalariado, como hemos visto, está sujeto a los riesgos de las transacciones mercantiles de manera similar al agente mercantil simple.

Desde la perspectiva del asalariado su ciclo mercantil sería de la siguiente forma:

R M1 – D – M2

En este caso R alude a la reproducción de la fuerza de trabajo que debe anteceder a su oferta en el mercado. M1 sería la fuerza de trabajo, D sería el salario monetario y M2 los bienes consumidos para su reproducción material.

Pero he aquí que también el proletario, sin dejar de ser esencialmente un trabajador asalariado, puede ofrecer solo una parte de su fuerza de trabajo al empresario capitalista, mientras que otra porción de su energía productiva la puede destinar a elaborar bienes y servicios por autosuministro.

Desembocamos entonces en un escenario que es el adecuado para nuestras preguntas: los sectores trabajadores, tanto agentes mercantiles simples como asalariados, que son la abrumadora mayoría de la población adquieren sus bienes de consumo bajo tres modalidades: 1) por autosuministro; 2) comprándolos a un agente mercantil simple y 3) comprándoselos a un productor capitalista. Examinemos a continuación, de manera esquemática, pero con un poco mayor de detalle, los determinantes eventuales para que en una economía capitalista, persista la primera opción para algunos bienes y servicios.

**Posibles barreras al desplazamiento de la producción no mercantil por parte de la economía mercantil.**

Retomemos entonces la reflexión que habíamos avanzado con el planteamiento de Smith, pero esta vez agregándole los aspectos que hemos discutido relacionados con el esquema interpretativo de Marx. Un agente mercantil simple que se especializa en producir una mercancía con cuyo equivalente monetario compra parte de las mercancías que consume, o un asalariado que vende su fuerza de trabajo para obtener parte de los bienes que requiere para su restitución física, ¿por qué prefieren auto-proveerse otra parte de los bienes consumidos?

La intuición de Smith, que tiene que ver con la productividad física de las distintas modalidades de producción de los bienes de consumo tiene una importancia decisiva. Los agentes que mencionamos, acuden al mercado en tanto que el trabajo concreto que tienen que movilizar en el mercado sea menor que el que deben emplear directamente en el autosuministro para una misma cantidad de bienes. Podría pensarse que en general los productores mercantiles y capitalistas en general son más eficaces en producir bienes y servicios porque pueden disfrutar de la especialización y de las economías de escala. Y además porque, sobre todo los capitalistas, están en una búsqueda permanente de innovaciones.

Y sin embargo, existen resquicios en los que la producción mercantil no tiene muchas ventajas. Ciertas actividades, cuando se desempeñan en la forma de servicios, si no tienen economías de escala, a veces tienen costos adicionales que los encarecen para quien las consume. Un ejemplo al azar: la limpieza y mantenimiento de las viviendas, son tareas sencillas que puede hacer el mismo consumidor, y en ese caso no incurre en costos de transporte y se acopla a la temporalidad del consumo. Una circunstancia no menor es que mientras que a los productores mercantiles, especialmente a los capitalistas, les conviene estandarizar y generar bienes muy homogéneos y uniformes, quienes se aprovisionan ellos mismos tienen el control sobre las características de los bienes y servicios que consumen.

Pero examinemos ahora lo que introduce el paso por la dimensión mercantil monetaria. En el caso de los bienes de consumo que se compran en el mercado, por efectos de la lógica de producción-circulación mercantil con frecuencia la competencia conduce a que sus precios implican una cantidad de trabajo abstracto mayor que su trabajo incorporado. Es decir, a pesar de que la cantidad de trabajo (tanto directo como indirecto) requerido para su producción sea de determinada magnitud, la producción solo es posible si el precio de transacción supera este monto. No se trata solamente de las perturbaciones de corto plazo, ni de una competencia defectuosa: por el contrario, se trata del resultado de la competencia misma. Es el caso de ramas en que la técnica más efectiva conocida implica una composición orgánica de capital especialmente elevada. O, aquellas operaciones productivas en las que el ritmo de rotación es muy lento. Para obtener la misma tasa de ganancia de sus competidores de otras ramas el precio debe exceder, a veces de manera muy acusada, el trabajo incorporado en la mercancía. El resultado es que esto encarece el producto. Con frecuencia, sin embargo, la auto-producción, que no está afectada por este fenómeno le permite al consumidor obtenerlo mediante suministro con una cantidad de trabajo concreto menor que lo que tendría que movilizar para adquirir estos bienes mercantilmente.

El otro eslabón que implica una transacción mercantil, la compra de los bienes de consumo, también introduce una serie de determinaciones relevantes para lo que aquí nos ocupa. La cantidad de dinero, es decir de trabajo abstracto, que estos agentes en tanto consumidores disponen para obtener los bienes destinados a este fin, depende de en qué proporción el trabajo concreto de estos agentes es sancionado como trabajo abstracto. En el caso del agente mercantil simple esto está determinado por el precio en que puede vender su mercancía. En el caso del proletario esto depende del monto del salario, es decir, del precio de la mercancía que vende, su fuerza de trabajo. Finalmente la comparación que para ellos es pertinente es la que se establece, de una parte, de la cantidad de trabajo concreto que le supone auto-proveerse de una mercancía, y de otra, la cantidad de trabajo concreto, transformado en trabajo abstracto a través de los precios mencionados (precio de la mercancía que se vende, o del salario) de manera que pueda obtener el bien de consumo en el mercado.

Otra consideración que permite tener en cuenta el planteamiento en términos marxistas, está relacionada con la disponibilidad de trabajo concreto para la auto-provisión. En un sentido, y en el extremo, es posible que el trabajador no cuente con fuerza de trabajo no comprometida con su actividad central. En el capitalismo de los siglos XVIII y XIX, en los que predominaba la estrategia de “plusvalía absoluta” para la acumulación de capital, prevalecían jornadas de trabajo muy extendidas que limitaban seriamente la posibilidad de autosuministro de bienes y servicios.

Pero en términos del planteamiento de Marx, se debe establecer la relación correlativa: aunque en términos puramente técnicos la producción de ciertos bienes de manera mercantil o capitalista consume menos trabajo que la auto-provisión, no siempre el agente mercantil simple o el proletario dispone del trabajo abstracto que le permite acceder a estos bienes mercantiles. Aunque le salga más caro en términos de su propio trabajo concreto, no tiene otra opción que el auto-suministro. El bajo nivel de ingreso monetario (que aquí es considerado precisamente como sinónimo de trabajo abstracto) relacionado con un bajo nivel salarial o con precios de mercado especialmente limitados de las mercancías producidas por los agentes mercantiles simples, son la circunstancia más extendida que genera esta situación. Hay circunstancias más agudas de ello, como el caso del asalariado desempleado o sub-empleado y el del agente mercantil simple que no puede vender sino una fracción de las mercancías que potencialmente puede producir.

Con estos referentes, y de manera muy esquemática, examinaremos algunos de los casos en que la autoprovisión de bienes adquiere relevancia.

**La autoconstrucción de vivienda**.

El caso más estudiado, y tal vez el más significativo de auto-provisión de bienes y servicios en economías capitalistas es el de la autoconstrucción de viviendas, especialmente extendido en los países periféricos y particularmente en América Latina desde comienzos del siglo XX. Está asociado a procesos de urbanización muy rápidos y a la existencia de sectores muy amplios de población con recursos muy bajos.

Un aspecto decisivo para entender este fenómeno tiene que ver con las características técnicas y sociales de la producción de vivienda que encuentra dificultades para su operación bajo relaciones capitalistas y le imponen particularidades en su dinámica. En general las relaciones capitalistas de producción y circulación inducen a que las viviendas producidas bajo esta modalidad deben tener precios muy elevados para que los inversionistas en esta rama obtengan una tasa de ganancia similar a la que obtendrían en otras opciones de inversión. Esto hace que sus productos no sean accesibles por grupos considerables de bajos ingresos. (TOPALOV, Ch. 1973; JARAMILLO, S. 2009)

Un primer factor en este sentido tiene que ver con el largo período de trabajo que tiene la construcción. Una vivienda unifamiliar sencilla requiere alrededor de un año de construcción y un proyecto de la talla de los que emprenden los promotores contemporáneos puede durar tres, cuatro o cinco años. Durante todo este tiempo las inversiones de los capitalistas se van acumulando sin hacer ninguna venta. Una parte considerable de su capital permanece inmovilizado durante todo este período. Para obtener una tasa de ganancia comparable a la que obtendría en otra inversión en la que el capital rote con mayor celeridad, deberá obtener un precio mayor: debe capturar una cantidad de trabajo abstracto mucho mayor que el trabajo social, directo o indirecto, que se requiere para su producción. Esto no obedece a una decisión unilateral de los inversionistas, ni a una limitación en la competencia. Es más bien lo contrario, este es un resultado de la operación misma de la competencia. Si en el mediano plazo no se logra una magnitud de precio que garantice la ganancia media, los capitalistas constructores desisten de su inversión.

Algo similar puede decirse del hecho de que un inmueble condensa un gran volumen de trabajo abstracto (para no hablar de que en su precio debe incluir cantidades adicionales de trabajo social, por la razón mencionada en el párrafo anterior y por otras a las que aludiremos posteriormente). Como la inmensa mayoría de los posibles demandantes de esta mercancía no cuentan con los recursos para obtenerla de contado, se requiere utilizar otras formas de circulación, las cuales aumentan aun más el trabajo abstracto que debe entregar el consumidor por este bien. Aprovechando el hecho de que los inmuebles son bienes con una larga vida útil, se puede utilizar el arrendamiento, que difiere los pagos del consumidor en un lapso de tiempo largo. Pero allí también la forma de circulación capitalista aumenta el monto que el consumidor debe abonar para adquirir esta mercancía: el canon de alquiler debe incluir además de la porción de la porción desgastada del bien durante el alquiler (la depreciación) la ganancia por del arrendador sobre este monto, pero sobre todo, un ítem adicional muy importante, la ganancia por el capital inmovilizado que representa el valor restante del edificio, que el inquilino no hace desparecer con su consumo, pero que permanece quieto durante el lapso de consumo. La otra forma de circulación para diferir los pagos, es la financiación a largo plazo de la compra del inmueble: pero allí también aparece un recargo para el comprador en la forma de los intereses que cobra el capital bancario que otorga el préstamo.

Existen otros factores que elevan el precio de la vivienda producida de manera capitalista. Uno de ellos, no menor, es el de la renta del suelo urbano. De nuevo, no es que los propietarios de tierra urbana cobren de manera unilateral una renta y que esto eleve los precios. Pero la competencia entre los usuarios de los inmuebles por las distintas localizaciones, algunos de ellos con usos diferentes a la vivienda pero que la ubicación les genera ganancias extraordinarias en el proceso de consumo del espacio construido, eleva los precios de los inmuebles de tal manera que aumenta la rentabilidad de los propietarios de los inmuebles por encima de la ganancia media. La eventual ganancia extraordinaria se convierte en renta.

La industria de la construcción capitalista está sujeta a muchas oscilaciones y esto induce a otro efecto pertinente para el tema que nos ocupa: para protegerse de estos riesgos los constructores capitalistas minimizan la parte fija de su capital constante y diversifican espacialmente sus inversiones, ya que estas oscilaciones no son homogéneas en el espacio. Las dos acciones reducen la eficacia productiva: el primero dificulta la mecanización, y el segundo disminuye el aprovechamiento de economías de escala.

Ahora bien, no existen las condiciones para que surja una oferta sostenida de viviendas producidas por agentes mercantiles simples en sentido estricto. Estos probablemente serían menos eficientes productivamente que los promotores capitalistas, pero se verían menos afectados por los factores arriba enunciados que cuyos impactos se magnifican en la producción capitalista. Pero la producción de vivienda implica la coordinación de muchas actividades productivas y una talla de operaciones que normalmente rebasa la capacidad de agentes mercantiles aislados. Para ciertos sectores que potencialmente serían solventes, pero que encuentran que bajos ciertas circunstancias las viviendas producidas de manera capitalista son muy elevados (o cuando por otras razones no hay oferta de vivienda capitalista) se estructura una modalidad de producción que es algo intermedio entre el autosuministro y la producción mercantil simple: en lugar de obtener una vivienda en el mercado, es el mismo usuario el que organiza y gestiona la producción de ella. Pero esta es realizada por otros agentes contratados por él, usualmente agentes mercantiles simples. No se produce para el mercado sino para el usuario, pero las actividades productivas se realizan mediante una transacción mercantil. Esto es muy usual cuando la producción capitalista no está presente, pero incluso cuando ella existe y sus técnicas son parecidas a las de la construcción por encargo, esta última significa para el usuario un precio menor pues se excluye la ganancia del capitalista y los otros rubros de sobreprecio que ya hemos señalado.

Sin embargo, el usuario de menores ingresos debe recurrir a la autoconstrucción, que es una forma de auto-suministro propiamente dicha. El usuario construye su vivienda movilizando su propio trabajo concreto.

Esto podría interpretado como un puro resultado de la necesidad. Si la vivienda es un bien indispensable para la reproducción humana y el mercado no lo suministra, pues lo esperable es que estos sectores desprovistos acudan al auto-suministro. Pero esto no es automático, y el recurso a la autoconstrucción, aunque de hecho es una respuesta a la precariedad, para hacerla posible se necesita llenar ciertos requisitos.

Recuérdese, en primer lugar, que no solo es factible, sino que en el capitalismo histórico existen situaciones en que vastos sectores de la población literalmente carecen de vivienda. En los comienzos del capitalismo, en la Europa en transición del Antiguo Régimen grandes contingentes de la población vivían en las calles. En ciertos países periféricos sigue siendo una realidad muy extendida.

En las etapas iniciales del desenvolvimiento clásico del capitalismo en Europa la autoconstrucción de vivienda no tuvo la amplitud que se conocería más tarde, como se ha aludido. Aunque las condiciones habitacionales de los proletarios fueron escandalosamente precarias, ellos se alojaban bajo la modalidad de alquiler, que les significaba una parte importante de su ya muy restringido salario, hacinados en edificios insalubres en zonas degradadas de los centros de las ciudades. La no proliferación de la autoconstrucción parece de obedecer a dos determinantes, relacionados entre sí: las extensas jornadas de trabajo no le dejaban al trabajador fuerza de trabajo sobrante para aplicarlas a estas tareas. Esto se veía agravado con el escaso desarrollo de los medios de transporte intraurbano que hacían inviable el desarrollo de terrenos para vivienda obrera en localizaciones a los que no se pudiera acceder a pie a los lugares de trabajo.

La vertiginosa expansión de la autoconstrucción en los países periféricos en épocas posteriores se debe en buena parte a la relajación de estas dos limitaciones en circunstancias de gran precariedad habitacional: las jornadas de trabajo se han limitado, el desempleo intermitente y el sub-empleo permiten la movilización de fuerza de trabajo propia para paliar las penurias de alojamiento mediante la autoconstrucción y la expansión de medios de transporte mecanizados y masivos hacen posible la construcción de barrios populares en áreas periféricas muy alejadas donde hay mayor disponibilidad de terrenos.

La dinámica ulterior ha sido oscilante. Como es de esperarse por la evolución de circunstancias generales, lo llamativo es su relativa persistencia, y la emergencia de épocas de resurgimiento cuantitativo. También se presentan mutaciones cualitativas.

Lo esperable, es que la autoconstrucción como forma de acceder a la vivienda por parte de sectores populares tienda a debilitarse. Uno de sus determinantes es el crecimiento en el ingreso de la población: a pesar de que la inequidad se mantiene e incluso se agrava, en el desarrollo del capitalismo, dada la innovación tecnológica, crecen los ingresos de la población más pobre, medidos en términos de capacidad de compra de bienes, es decir, lo que la economía convencional denomina, ingresos “reales”. Esto hace que ciertas capas de la población puedan acceder a la producción capitalista. Esto se ve acentuado por dos circunstancias. La primera es que pese a que es cierta la apreciación de que la construcción exhibe un indudable atraso técnico si se le compara con otras ramas, ella misma progresa en este aspecto: la producción de materiales de construcción tiene importantes avances tecnológicos y disminuye sus precios de manera substancial; la concentración del capital promotor también le ha permitido introducir progresos en términos de coordinación e incluso de mecanización que le permite aprovechar economías de escala en los que es la edificación en sí misma. De otro lado, la acción del Estado es un factor importante para el retroceso de la autoconstrucción: tanto la producción directamente estatal que ofrece viviendas con precios de venta más bajos de los que arroja el mercado espontáneamente, como en la opción que se ha generalizado en estas épocas de liberalismo, en que el Estado ofrece subsidios al consumidor para que pueda acceder a los precios de la producción capitalista.

Pero, ¿por qué persiste y a veces aumenta la autoconstrucción? Esto parece responder a la convergencia de varios factores. Algunas de las innovaciones tecnológicas introducidas por el capital, como las mencionadas en el importante abaratamiento de los materiales de construcción, también favorecen la opción auto-constructora. Un factor importante tiene que ver con el producto que prefieren ofrecer a los promotores: para aprovechar economías de escala les conviene hacer viviendas estandarizadas y, con frecuencia, en inmuebles en altura. Para acercar el precio de venta a la capacidad de pago de los compradores más pobres, reducen el tamaño de las viviendas. Si a esto unimos el hecho de que en términos de localización buscan terrenos de gran tamaño y con bajos precios, esto los conduce a ubicar sus programas en periferias alejadas. El resultado es que para muchos potenciales compradores estas viviendas muy pequeñas, alejadas, y sobre todo muy rígidas lo que no permite ninguna modificación o ampliación, y sí implican incurrir en deudas hipotecarias por muchos años, no son tan atractivas como las viviendas hechas por ellos mismos.

Pero en un contexto capitalista es esperable que la autoconstrucción, una forma de auto-suministro, se vea penetrada por relaciones mercantiles. En primer lugar en la esfera de la producción. Si bien los agentes mercantiles simples por lo general no están en capacidad de ofrecerle al potencial auto-constructor una vivienda acabada, sí puede ofrecerle servicios parcalesen el proceso de producción misma. De esta manera el auto-constructor, aunque conserva la dirección general de la producción y realiza las tareas que están más al alcance de alguien no especializado, contrata con agentes mercantiles simples los procesos que requieren más destreza. Algunos estiman que esto la acerca a la construcción por encargo y que una denominación más adecuada sería la de autogestión de la construcción.

Pero dado que la vivienda es un bien de una larga vida útil, aunque originalmente cuando es autoconstruida no está destinada al mercado, la vinculación a esta puede eventualmente sobrevenir. Las viviendas autoconstruidas se pueden vender, aunque en ello enfrenta algunas dificultades: es difícil encontrar fondos financieros para apoyar esta transacción; con frecuencia las viviendas autoconstruidas han implicado tal cantidad de trabajo que no es fácil encontrar demandantes solventes; las características físicas de las viviendas resultado de un proceso de autoconstrucción con frecuencia hacen difícil su transacción. En cambio, hay otra modalidad de circulación mercantil de viviendas autoconstruidas originalmente producidas por autoconstrucción: el alquiler. Este es un mercado que sí se expande mucho en los barrios populares latinoamericanos. Existe una fuerte demanda por alojamiento en alquiler, ya sea por secciones de viviendas (vivienda compartida) o por viviendas independientes, por parte de sectores populares que no tienen acceso a la construcción de manera temporal o permanente. Normalmente, en este circuito de circulación mercantil de vivienda popular, los agentes se comportan como agentes mercantiles simples. Esta posibilidad eventual que brinda la autoconstrucción de ser una oportunidad de obtener valor en el mercado, es decir de convertir en trabajo abstracto parte del trabajo concreto dedicado a la autoconstrucción es un poderoso factor de reproducción de este proceso.

**El trabajo doméstico.**

Otro caso pertinente de auto-suministro en la economía capitalista lo constituye lo que se ha denominado el trabajo doméstico. Se trata de una serie de labores, que van cambiando históricamente, que están íntimamente ligadas a la reconstitución humana y la reproducción de la fuerza de trabajo, y cuyo escenario privilegiado es la casa: por ello se le denomina trabajo doméstico o del hogar. En general se trata de tareas que no requieren mucha calificación y que en principio no tienen muchas economías de escala. Como se ha dicho, estas tareas van mutando, pero en general se trata de prácticas como la crianza de los niños, la preparación de alimentos, el aseo y mantenimiento de la vivienda, el cuidado de enfermos y ancianos, etcétera.

No se trata de actividades cuya magnitud sea marginal. Aun si esto ha debido cambiar mucho con el tiempo, los sondeos sobre el uso del tiempo muestran en algunos países contemporáneos relativamente avanzados, muestran cifras muy elevadas para el tiempo que es considerado como trabajo, pero que no pasa por el mercado. Los sondeos en Australia (ANAYA, M. J. 2003) muestran que en 1992, en el total de lo que se consideran los hogares como tiempo dedicado al trabajo, la porción no remunerada fue mayoritaria 50,4%. Esta cifra, desde luego, oculta grandes desequilibrios de género, pues estas labores son realizadas mayoritariamente por mujeres, una porción de las cuales no tiene trabajo remunerado ni como asalariadas ni como agentes mercantiles simples. En la misma encuesta el tiempo de trabajo no remunerado sobre el total, alcanzó el 69,2% del total. Pero en los hombres no es insignificante: el trabajo no remunerado, que debe asimilarse al del autosuministro, fue del 35%. En un sondeo similar sobre Nueva Zelandia para 1998 los hombres que trabajaban dedicaban en promedio 7 horas al trabajo remunerado y 3 al no remunerado, comparable al dato de Australia. Pero las mujeres que trabajaban en actividades mercantiles dedicaban igual número de horas al autosuministro: 5 horas para cada actividad.

Esto también varía con respecto al nivel de ingresos. El esquema predominante consiste en que en las clases acomodadas buena parte de estos servicios son contratados a agentes mercantiles simples, cuya remuneración es más baja que lo que eventualmente los potenciales usuarios de estos servicios podrían obtener si ellos valorizan su propia fuerza de trabajo en el mercado. Por otro lado, para los sectores de menores ingresos estas actividades deben ser emprendidas por la familia, y en especial, como hemos visto, por las mujeres. Esto, desde luego, que se apoya en pautas culturales inerciales, es una fuente importante de asimetrías de género: en general, como lo sostiene el análisis feminista, este trabajo es menos apreciado socialmente que aquel que puede convertirse en trabajo abstracto bajo la forma monetaria, cuando se transa en el mercado. De otra parte, con frecuencia las mujeres de sectores populares también acuden al mercado en calidad de asalariadas o agentes mercantiles simples y deben responder por los dos frentes: por el trabajo mercantil, y el trabajo dedicado al autosuministro en estas labores: la famosa doble jornada de las mujeres trabajadoras.

Nótese que desde la perspectiva de la acumulación de capital, en el caso de las familias asalariadas, estas tareas de auto-suministro constituyen actividades de reproducción de la fuerza de trabajo, que exigen ellas mismas la movilización de trabajo, pero que al no tener un carácter mercantil, no harían parte del salario propiamente, ni incidirían en la fijación de su magnitud. Como se ha argumentado con respecto a la autoconstrucción, operarían como un dispositivo de contención de la remuneración salarial.

La evolución del peso de este trabajo doméstico no mercantil tiene determinantes que tienen sentidos diversos. El contingente de fuerza de trabajo en las familias destinado a estas labores, especialmente el que corresponde a las mujeres, históricamente parece haber operado como parte del Ejército Industrial de Reserva, al que Marx denominaba “latente”: en épocas de tensión del mercado de la fuerza de trabajo, por la vía del aumento de la magnitud del salario, una parte considerable de estos trabajadores (y en este caso, principalmente trabajadoras) entran en el contingente laboral mercantilmente activo. Lo contrario se da en la situación opuesta.

En la medida en que la magnitud de la remuneración salarial tienda ser menos desigual (lo cual puede ser compatible con una inequidad general más aguda, cuando hay aumentos apreciables en la percepción de los capitalistas de una porción mayor de ingreso) el trabajo doméstico no mercantil tiende a aumentar. Un ejemplo: para ingresos medios similares, las familias de ingresos medios con magnitudes de remuneración similares en términos absolutos, cuando el ingreso relativo de los oferentes potenciales de estos servicios suben relativamente, no pueden darse el lujo de contratar trabajadores domésticos que en sociedades con mayor desigualdad en los ingresos.

Concomitante con lo anterior (y en alguna manera, también determinado por él) agentes capitalistas han encontrado un campo de acumulación importante en la producción de instrumentos para facilitar el trabajo doméstico lo que hace más compatible su auto-aprovisionamiento con el trabajo asalariado (o mercantil simple): la proliferación y perfeccionamiento de aspiradoras, brilladoras, lava-ropas, hornos, lava-platos, neveras, etcétera van en ese sentido.

Pero también la actividad capitalista opera en el sentido contrario. Buscando oportunidades de acumulación los inversionistas buscan productos elaborados industrialmente y con precios bajos que substituyan bienes y servicios tradicionalmente autosuministrados. En el rubro de alimentos, por ejemplo, las tortillas y arepas industriales substituyen las producidas en casa, así como viandas enlatadas, congeladas, pre-cocidas, etcétera. Mirado en el largo plazo ha habido cambios significativos en ciertos rubros, que deberían ser documentados con mayor precisión. Para tomar al azar un caso eliocuente: la elaboración del vestuario de los grupos populares e incluso de ingresos medios en Europa hasta el siglo XIX era elaborado por autosuministro en los hogares. La industria textil capitalistas contemporánea ha bajado de tal manera los precios que prácticamente ha substituido esta actividad de las familias contemporáneas.

**Formas recientes y nuevas de auto-suministro**

En épocas recientes aumenta la presencia de modalidades nuevas de auto-suministro, cuya importancia potencial está por verse. Una de ellas está muy asociada con lo anterior, es lo que se conoce con la palabra francesa *bricolaje.* Se trata de la consolidación de una línea de productos generados por empresas capitalistas y que tienen como objetivo actividades de auto-suministro en varias labores que normalmente se ejercen de manera mercantil, pero cuyo costo es creciente: se reemplazan por trabajo propio no mercantil. Actividades como el mantenimiento y reparación de edificaciones, de los automóviles, de aparatos electro-domésticos se tornan especialmente costosas cuando la remuneración de los suministradores mercantiles de ellas aumenta. De manera creciente las mismas familias asumen las actividades más sencillas de plomería electricidad, mecánica y se consolida una línea mercantil de suministro de instrumentos y materias primas destinadas a ello.

Otro movimiento muy ligado al anterior, pero con sus propias especificidades consiste en que una forma de reducir el precio mercantil de una cantidad cada vez mayor de bienes y servicios por parte de las empresas capitalistas consiste en trasladar al consumidor parte de las actividades que previamente desempeñaba la empresa oferente. Se venden bienes inacabados que el comprador debe ensamblar o armar. Con ello se reduce el precio mercantil del bien, pero el consumidor debe aportar su trabajo para consumir el bien. Con la revolución informática, el mismo usuario debe asumir tareas que antes realizaba el oferente: el autoservicio de las entidades financieras, de la reservación de viajes y hoteles, y múltiples servicios y actividades estatales. El acumulado de esto cada vez es una porción mayor del tiempo que el trabajador debe dedicar a estas funciones y que consumen parte de su fuerza de trabajo. Algunos consideran que esta práctica no es un rasgo accidental, sino que implica una transformación de trascendencia en las relaciones de producción del presente y del futuro (TOFFLER, A 1980) G Ritzer propone un neologismo para este régimen: el de *prosumo,* fusión de producción y consumo.

Bibliografía

JARAMILLO, Samuel (2009) *Hacia una teoría de la renta del suelo urbano.* Edición corregida y ampliada. Ediciones Uniandes. Bogotá 520 pags

JARAMILLO, Samuel (2012) “Urbanización Informal: diagnóstico y políticas. Una revisión al debate latinoamericano para pensar líneas de acción actuales” en Clara Eugenia Salazar (coordinadora) *Irregular*. *Suelo y mercado en América Latina.* El Colegio de México.

JARAMILLO, Samuel (2016) “Heterogeneidad estructural en el capitalismo. Una mirada desde la teoría del valor trabajo abstracto” *Territorios,* 34, 59-85.Doi: dx.doi.org/10.12804/territ34.2016.03

MARX, Karl (1867 /1975) *El Capital Crítica a la economía política.* Siglo XXI Editores. Buenos Aires

RITZER, G. (2015) “Prosumer capitalism” *Sociological Quarterly, 56,* 413-445

SINGER, Paul (1979) *Economía Política de la Urbanización* Siglo XXI México

Smith. Adam. (1776 / 1958) *La riqueza de las naciones.* Fondo de Cultura Económica. México-Buenos Aires.

TOPALOV, Christian. (1973) *Capital et Propriété foncière* CSU-Paris

TOFFLER, Alvin (1980) *La tercera ola.* Plaza y Janés. Barcelona