

## Distribución, insolvencia y urbanización popular en América Latina

Distribution, insolvency and popular urbanization in Latin America

*Pedro Pérez\**

### Resumen

El artículo analiza la producción de la urbanización popular dentro de la urbanización en las sociedades de América Latina. Para ello introduce el concepto de solvencia-insolvencia como una unidad de significación dentro de un continuo, para ser aplicada al estudio de la urbanización capitalista. Explicita las dimensiones de ese concepto en relación con los procesos de distribución del excedente, tanto en términos de la distribución de recursos de diferente naturaleza como en su relación con los precios. Relación de la cual resulta la concreción histórica de la ubicación de las familias en el continuo solvencia-insolvencia y su configuración colectiva como grupo social. De allí la presentación de los “sectores populares” como actores sociales desde esa situación estructural. El análisis de la significación social de la insolvencia, como exclusión de los mecanismos mercantiles para el acceso a la urbanización, tiene en cuenta los distintos momentos del desarrollo capitalista, y se vincula con los conceptos de explotación y expoliación. Con esa base se introducen los procesos no mercantiles de urbanización y sus productos, resultantes de las estrategias de los “sectores populares”, así como su recuperación por procesos mercantiles.

**Palabras clave:** Solvencia / insolvencia, sectores populares, urbanización popular, América Latina.

### Abstract:

The article analyses the popular urbanization production within Latin American urbanization. For this, it introduces the concept of solvency-insolvency as a unit of meaning within a continuum, to be applied to the study of capitalist urbanization. It focuses on the dimensions of this concept in relation to the surplus distribution, and their relationship with prices. Hence the presentation of the “popular sectors” as social actors from that structural insolvency. The social meaning of insolvency, as exclusion of the mercantile mechanisms for access to urbanization, considers different moments of capitalist development, and it is linked to the concepts of exploitation and plunder. With this base, the non-market processes of urbanization, and their products, are introduced as popular sectors strategies results, as well as the possible recovery by mercantile processes.

**Keywords:** Solvency / insolvency, popular sectors, popular urbanization, Latin America.

\* Investigador Principal del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnica (CONICET), Universidad de Buenos Aires. Email: ptpirez@gmail.com

## Introducción

Proponemos trabajar con la noción de solvencia-insolvencia, derivada de trabajos previos sobre las diferentes modalidades de producción-consumo de la urbanización en las sociedades latinoamericanas (Pérez, 2016a; 2016b; 2017). Esa noción se desarrolla a partir de la percepción de los efectos de la mercantilización generalizada y de su relación con la reproducción de la fuerza de trabajo y de la población en general. La desigual distribución del excedente económico, resultado primario del mercado de trabajo, impide que algunas *familias*<sup>1</sup> obtengan los recursos monetarios necesarios para acceder mercantilmente a los bienes para su reproducción, particularmente los bienes de la urbanización, definiendo así su *insolvencia*. Tal insolvencia puede entenderse, no como el negativo de la solvencia, sino como un continuo de posiciones cuyos extremos son, en tanto tipos ideales, el acceso a la totalidad de los recursos monetarios y aún no monetarios (*solvencia*) necesarios para la reproducción y la falta total de esos recursos (*insolvencia*). Por ello se encuentran diferentes posiciones en ese continuo y, consecuentemente, distintas capacidades de acceso mercantil y, por lo tanto, diferentes modalidades de producción-consumo de la urbanización en particular. Dado que se trata de un continuo, y no de situaciones de polarizadas en una dicotomía, permite evitar interpretaciones dualistas y, al mismo tiempo, ofrece una base para superar la perspectiva de la informalidad. La solvencia-insolvencia es, como veremos, el resultado de una situación estructural, desde las relaciones de distribución y redistribución del excedente. El lugar que ocupan las unidades domésticas en ese continuo depende de esas condiciones estructurales, con lo que define, más que individuos insolventes, grupos sociales impedidos de acceder a los recursos que corresponden con situaciones de solvencia. Justamente, hablar de urbanización popular es referirse a un proceso movilizado por grupos que pueden ser caracterizados como insolventes y que son identificados como *sectores populares* o *clases populares*.

Para introducir la urbanización, sin hacer su historia<sup>2</sup>, digamos que la consolidación del capitalismo industrial implicó la concentración territorial de población y actividades, de medios de producción y fuerza de trabajo. Por detrás de ese proceso estaba la destrucción de la economía feudal y la liberación de la fuerza de trabajo en vasallaje, y la acumulación de capital monetario, de origen principalmente comercial, que se trasladó a la producción industrial asentándose en los existentes centros poblados o bien iniciando nuevos asentamientos. Esto trajo un cambio global de la sociedad. Cambio ecológico-demográfico, con la

<sup>1</sup>Utilizamos la noción de familia en tanto unidad doméstica, de manera que no entramos en la discusión sobre las diferentes formas de organización familiar y sus posibles efectos. Por eso mismo, y a los fines de aligerar el texto, utilizaremos en forma indistintas ambos términos.

<sup>2</sup> Puede consultarse, entre otros, Munford (1980) y Benevolo (1993).

disminución creciente de la población asentada en áreas rurales y su aglomeración en cada vez más centros urbanos de cada vez mayor tamaño (Eldridge, 1956). No únicamente concentración territorial asociada a las condiciones técnico-económicas de la producción industrial, sino en particular al aumento de la ganancia y la acumulación del capital. Cambio en las actividades económicas con el predominio de la industria. Ese proceso transformó los objetos mismos de lo urbano como resultado de la expansión de la mercantilización. La urbanización se definió entonces como *la producción de un medio construido con el predominio de relaciones mercantiles*. Sus elementos pasaron a conformar, además de bienes de uso, como la vivienda que da cobijo, mercancías, bienes de cambio, integrantes de procesos de acumulación de capital. En suma, la urbanización, los bienes de la urbanización, la ciudad como conjunto de soportes materiales de la aglomeración económica y social, deben ser comprados como cualquier otro bien: pagando por ellos el precio de mercado.

La calificación de popular a la urbanización la relaciona con la existencia, dentro de las sociedades latinoamericanas, de un sector social particular: el “sector popular”. Si bien hablar de *sectores / clases populares* implica una conceptualización sumamente amplia, de límites imprecisos, en el contexto de este trabajo se refiere a los grupos sociales, las familias, cuya reproducción no puede garantizarse *plenamente* dentro de los procesos institucionales, sean estos mercantiles (como el mercado de fuerza de trabajo) o no mercantiles (como las políticas públicas), fundamentalmente por la ausencia de ingresos económicos suficientes. Se trata de grupos que están “desposeídos de los resortes fundamentales que determinan su existencia.” (Adamovsky, 2012: 13). Esa delimitación, si bien parece ser exclusivamente económica, abre otras dimensiones al entender que son sectores sociales caracterizados por la “fragilidad: opresión, pobreza, discriminación [...]” (Di Meglio, 2012: 10), que denota una situación de subalteridad (Adamovsky, 2012: 12) en la estructura social. Al mismo tiempo, esos sectores han encontrado históricamente “formas de actuar y contribuir a moldear de algún modo su realidad.” (Di Meglio, 2012: 10). Configuran “experiencias de comunidad, de solidaridad y resistencia que con frecuencia dan lugar a una intensa creatividad cultural e ideas alternativas.” (Adamovsky, 2012: 13). Esto indica, no solamente la configuración de un actor social, sino su carácter político que, además de actuar para garantizar de manera inmediata su reproducción, contribuye a la configuración de fuerzas que intentan modificar la orientación de las políticas públicas que limitan esa reproducción.

Una de sus *formas de actuar* es, justamente, la urbanización popular. El *hábitat popular* o, mencionando sus formas particulares, *favelas, villas miseria, ciudades perdidas, barriadas, callampas*, etc., configura una experiencia que se transmite de

un grupo a otro, de una generación a otra. Práctica que se incluye en el amplio campo de las estrategias de reproducción popular, con la característica, relevante para la mirada que proponemos, del desarrollo de mecanismos sociales de acceso a recursos monetarios y no monetarios, aprovechando los intersticios institucionales y las posibilidades no institucionales. Se trata, en general, de una *acción inmediata* para la satisfacción de una necesidad por fuera del mercado, pero a la vez, es una indicación amplia sobre una orientación alternativa para la inserción de esos sectores en la ciudad. Es así como el hábitat popular caracteriza desde la década de 1940 a la mayor parte de las grandes ciudades de América Latina.

La urbanización popular refiere a una urbanización (construcción de los soportes materiales para la vida social aglomerada) que resulta de prácticas populares, por fuera *predominantemente* de los mecanismos mercantiles y estatales. Su producto es un medio urbano precario, de baja calidad, fruto de lo que consideramos un *proceso de urbanización inverso*. En la urbanización<sup>3</sup>, la población llega luego de que el lugar *ha sido urbanizado*, permitiendo a sus ocupantes la reproducción social familiar en sentido amplio, al ofrecer suelo, vivienda, infraestructuras y servicios, por lo menos en un mínimo de cantidad y calidad. En la urbanización popular, por el contrario, la población llega *antes* de que se produzcan sus condiciones, o de que esa producción sea suficiente para garantizar la reproducción de la vida social aglomerada (Pérez, 2016b: 98) y lo primero que se produce es la vivienda individual que permite asentarse, pese a que quede localizada en una suerte de vacío urbano. El resto de los soportes materiales se van produciendo en un tiempo generalmente muy largo.

Remarquemos que, así como los sectores populares son heterogéneos, lo es la urbanización resultante de sus acciones. En ella se encuentra gran cantidad de grupos: asalariados y no asalariados, integrados a los distintos sectores de la economía urbana, con ingresos muy diferentes, ubicados en dispares posiciones del continuo solvencia-insolvencia, con condiciones de asentamiento también diferentes, etc.

Para este análisis es conveniente percibir la relación que existe entre las condiciones de distribución del excedente social y la existencia de los “sectores populares”. Esas condiciones no son exclusivamente económicas, aunque sean centralmente económicas. Es evidente que las dimensiones políticas, sociales y culturales que las rodean tienen un papel relevante en la consolidación, legitimación o, por el contrario, deslegitimación, crítica y oposición que están asociadas a la condición de fragilidad y subalteridad de los sectores populares y a su capacidad histórica de generar experiencias alternativas.

<sup>3</sup> Según la noción de sentido común que corresponde con ese proceso en el Estado de Bienestar.

La argumentación de este texto se desarrolla de la siguiente manera: En primer lugar, introduce el concepto de solvencia-insolvencia que, como muestra el guion, es una unidad dentro de un continuo y, como tal, es aplicada al estudio de la urbanización capitalista (1). En la segunda sección, presenta las dimensiones de ese concepto y su relación con los procesos de distribución del excedente, tanto en términos de la distribución de recursos de diferente naturaleza como en su relación con los precios. Relación de la cual resulta la concreción histórica de la ubicación de las familias en el continuo solvencia-insolvencia (2). La sección tercera analiza la significación social de la insolvencia, en la construcción urbana desde la explotación y la expropiación (3). En cuarto lugar, introduce los procesos no mercantiles de urbanización y sus productos que son captados por los procesos mercantiles (4). Por último, un intento de cierre de los argumentos presentados y algunas pistas para continuar investigando.

### **El concepto de solvencia-insolvencia**

Esta reflexión está íntimamente asociada con una perspectiva analítica para el estudio de la urbanización<sup>4</sup> que identifica las diferentes modalidades de su producción-consumo en el capitalismo dependiente latinoamericano (Pérez, 2016a). Resulta pertinente introducir el concepto de solvencia-insolvencia como resultado de una trama de acciones sociales y políticas públicas.

El desarrollo de las relaciones capitalistas impuso la universalización de la mercantilización (Esping-Andersen, 1993) en el conjunto de los procesos de producción-consumo. Tendencialmente la totalidad de los bienes que se producen se destinan a satisfacer necesidades de la población, en tanto bienes de uso<sup>5</sup>, pero se producen siempre que su introducción en el intercambio (mercado) permita recuperar los costos de producción y, además, captar la ganancia de la operación<sup>6</sup>. Correlativamente, el consumo mercantil supone que quien necesita consumir o acceder a esos bienes debe contar con la cantidad de dinero suficiente para cubrir esos gastos y, a la vez, permitir la realización de la ganancia. La urbanización (como cualquier otro bien producido en una economía capitalista) se orienta por la obtención de ganancia, por lo que debe ser consumida con el pago de la cantidad monetaria que se define en el mercado. Esto es, los bienes de la urbanización (suelo, vivienda, infraestructuras, servicios, etc.), como todos los demás, son producidos para ser consumidos por la población que puede

<sup>4</sup> El concepto de urbanización es mucho más amplio que el uso que se le da en este artículo. Se trata de una transformación global de las sociedades que incluye dimensiones sociales, culturales, económicas y políticas, además de la transformación física (territorial) que supone y que es la dimensión que se privilegia en este trabajo. Dimensión ésta cuyo análisis, además, no puede ignorar esa multiplicidad de dimensiones.

<sup>5</sup> Desde ya debemos tener en cuenta que la lógica de las operaciones financieras, en lo que se ha llamado proceso de financierización, es diferente, al no incluir necesariamente la producción de un bien de uso.

<sup>6</sup> Captar, por lo menos una ganancia media.

pagarlos, por quienes son solventes (Pérez, 2016a). No se producen simplemente para quienes necesitan asentarse en la aglomeración urbana, sino de manera particular, para aquellos que están en condiciones de contra prestar con una cantidad monetaria que permita, como vimos, cubrir los costos y captar la ganancia. Es decir, se producen para quienes tienen la capacidad económica que les permite disponer del dinero necesario (solvencia).

Con la consolidación del capitalismo industrial, la población se vio obligada a acceder a las fuentes de recursos monetarios que, para quienes no tenían ingresos derivados de la propiedad inmueble o financiera, significó vender su fuerza de trabajo en el respectivo mercado por un salario, en el mejor de los casos. La reproducción de la población se redujo a una relación de intercambio de valores económicos: fuerza de trabajo-salario-bienes de consumo. La insolvencia aparece, así, como el resultado de una mala adecuación al mercado. De allí que, si solamente se percibe la relación en el mercado de trabajo, y no sus bases estructurales, la situación de insolvencia puede ser entendida como responsabilidad individual y por lo mismo, la reproducción de la fuerza de trabajo (y de la población en general) llega a ser percibida como una responsabilidad de cada uno (o a lo sumo de cada unidad doméstica):

La separación del trabajo de otras actividades de la vida y su sometimiento a las leyes del mercado equivalió a un aniquilamiento de todas las formas orgánicas de la existencia y su sustitución por un tipo de organización diferente, atomizado e individualista.

Tal plan de destrucción se vio muy bien servido por la aplicación del principio de la libertad de contrato. Esto significaba en la práctica, que habrían de liquidarse las organizaciones no contractuales del parentesco, la vecindad, la profesión y el credo, porque reclamaban la lealtad del individuo y así restringían su libertad. La representación de este principio como la ausencia de interferencia, como lo hacían los liberales económicos, sólo expresaba un prejuicio arraigado en favor de una clase definida de interferencia: la que destruyera las relaciones no contractuales existentes entre los individuos e impidiera su reformación espontánea (Polanyi, 2011: 222).

Esa destrucción de las relaciones no contractuales (no mercantiles), buena parte de las cuales contribuían a garantizar la reproducción de la población obliga a los “trabajadores libres” a introducirse en las relaciones salariales y someterse a la disciplina de la producción industrial so pena de quedar fuera de los procesos de su reproducción, con la amenaza, aún, del hambre (Polanyi, 2011:224).

Esa inserción, pese a que conseguía un “trabajador obediente” (Polanyi, 2011: 224), no garantizaba plenamente la solvencia de los asalariados para su plena reproducción. De allí que, una larga historia de luchas, compromisos, triunfos y derrotas electorales, actitudes filantrópicas y, finalmente, instituciones estatales, concretaron, recién a partir de los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, la consolidación de derechos sociales y laborales que tendían a garantizar la reproducción amplia de la fuerza de trabajo en lo que se dio en llamar el *estado del bienestar* (Esping-Andersen 1993; Offe, 1990).

Esto indica que las contradicciones provocadas por la mercantilización generalizada fueron enfrentadas por medio de intervenciones estatales de *redistribución* económica que permitieron la producción y el consumo de manera no mercantil o desmercantilizada de ciertos bienes para la reproducción social. Junto con los ingresos del salario, pagados por los empleadores, las transferencias fiscales garantizan la reproducción de la población: prestaciones universales de salud y educación, seguros de desempleo, jubilaciones, organizaciones sindicales, etc. que se sostenían en un acuerdo social en virtud del cual el capital pagaba impuestos desde su ganancia, transferidos como gasto público en ese conjunto amplio de prestaciones. La producción de la urbanización fue uno de esos componentes, que permitió el acceso de la población a la ciudad, a la vez que limitaba el valor de la fuerza de trabajo y, consecuentemente, de los salarios (Offe, 1990; Pérez, 2016a). Esa participación estatal implicó una intervención en la configuración de la solvencia, por la disminución de los precios y la potenciación de los ingresos, garantizando, sino la solvencia como tal sí cierto umbral de ella, para la población integrada a las relaciones económicas formales.

La reproducción social de la población, fuerza de trabajo o no, dejó de depender exclusivamente de las relaciones de mercado, consolidando así al conjunto de las relaciones mercantiles (Offe, 1990). La experiencia del estado de bienestar se consolidó en las sociedades de capitalismo avanzado, más allá de los diferentes estilos en los que se concretaron sus procedimientos (Esping-Andersen, 1993).

En las sociedades de capitalismo dependiente de América Latina se observa que la intervención no mercantil o desmercantilizadora del estado, si existe, no es suficiente para revertir las exclusiones del acceso mercantil a los bienes necesarios para la reproducción de parte muy importante de su población, sea o no fuerza de trabajo. Este rasgo es particularmente relevante ya que los mercados urbanos de fuerza de trabajo en esos países dejan fuera a partes relevantes de su población y/o la incorporan en condiciones de precariedad y bajos ingresos. De allí que, junto al salario, y a veces de manera más importante



que él, fueron, y son, otros los mecanismos por medio de los cuales la población urbana se hace de sus ingresos. Si bien su fuente es el trabajo, no necesariamente se trata de trabajo asalariado, sino de trabajo en modalidades que pueden llamarse mercantil simples, autónomas, “informales”, etc.

De todas formas, en la actualidad, las condiciones de inclusión de la fuerza de trabajo son diferentes en todas las sociedades capitalistas. Como dice Nadal:

A veces al capital le ha resultado costoso agachar la cabeza y aceptar esquemas de redistribución y garantías de mayor seguridad social y libertad de asociación para la clase trabajadora. Por eso de la Gran Depresión emerge el estado de bienestar. No fue una concesión graciosa de la clase capitalista. Pero una vez que el capital recuperó sus fuerzas, la democracia pasó a segundo plano. Las decisiones políticas se toman ahora por las élites de las corporaciones, bancos y otros agentes de los mercados financieros. Hoy el crecimiento del sistema financiero y la globalización de mercados y cadenas de valor se encargan de disciplinar a los gobiernos. Por la vía electoral no se puede cambiar la desigualdad o alcanzar un nuevo estado de bienestar. Las elecciones son el camuflaje perfecto para disfrazar la explotación y degradar a los ciudadanos al nivel de simples consumidores (aunque cada vez con menor poder de compra) (Nadal, 2017: 2).

La insolvencia indica una cierta limitación de la capacidad de satisfacción de las necesidades por la vía del mercado, que, si es percibida únicamente como parte de relaciones de mercado, puede ser entendida como una característica de los individuos o familias que no logran conseguir los recursos monetarios necesarios para su plena reproducción. Se podría atribuir así esa situación a la capacidad/incapacidad de esos individuos o familias. De allí a la estigmatización hay un pequeño paso que se consolida con la atribución de la insolvencia asociada al verbo *ser*: alguien *es* insolvente. Por el contrario, la perspectiva que proponemos identifica *condiciones de insolvencia* como resultado de ciertas relaciones sociales.

Atendiendo a las condiciones de existencia de la población, es posible comprender que la solvencia-insolvencia supera lo individual y configura una *cuestión social* relativa a procesos estructurales y, por ello, afecta no solamente a algunos individuos o familias sino a grupos sociales particulares. Grupos que, debido a esas condiciones, no pueden acceder de manera mercantil a diferentes bienes. Este aspecto es relevante y se vincula con el tratamiento que se le ha dado a las necesidades sociales y a las condiciones para su satisfacción. Esas



necesidades se originan en la “interdependencia social: se definen por la vida en sociedad [...] y tienen su origen en las dependencias que en la sociedad se crean” (Kerstenetzky, 2017: 52). Con el predominio de las relaciones capitalistas, las personas se vuelven cada vez más socialmente dependientes, mientras más individuales y especializadas llegan a ser, de allí que “los esfuerzos individuales de independencia económica con frecuencia resultan insuficientes para lograrla.” (Kerstenetzky, 2017: 53)<sup>7</sup>. Citando a Titmuss, Kerstenetzky sugiere que las inestabilidades que provocan esas relaciones incluyen, “destrucción, disminución, interrupción o frustración del poder adquisitivo del individuo, además de las dependencias secundarias que involucran a cónyuges, hijos u otros parientes.” (Titmuss, 1959: 55; en Kerstenetzky, 2017: 53).

Podemos considerar, entonces, que la solvencia como capacidad monetaria para consumir mercantilmente ciertos bienes depende de dos procesos sociales fundamentales: la distribución social del excedente económico, particularmente por medio del mercado de trabajo, y la dinámica de los precios de los bienes necesarios para la reproducción de la población.

## La configuración de solvencia-insolvencia y la captación del excedente

### *Solvencia-insolvencia e ingresos sociales (distribución monetaria del excedente)*

En el capitalismo clásico los recursos monetarios de la población derivan de los ingresos que recibe de dos orígenes principales: la *propiedad* (sea la renta de bienes inmuebles o de activos financieros, o la ganancia por el control de los medios de producción) y el *trabajo* (particularmente la venta de la fuerza de trabajo, asalariada o no). De manera tendencial existe una diferencia cualitativa entre los ingresos derivados de las diferentes formas de la propiedad<sup>8</sup> y los que corresponden a las remuneraciones de la fuerza de trabajo: estas últimas tienden a ser estructuralmente insuficientes para cubrir el conjunto de los bienes que deben ser adquiridos mercantilmente para una reproducción plena de la fuerza de trabajo.

No es necesario abundar sobre esto, pero esta condición, llamada explotación de la fuerza de trabajo, es la base de la distribución del excedente y, por ello, de la acumulación de capital. Si bien es una condición estructural, depende también de situaciones concretas que se dan en tiempos y lugares

<sup>7</sup> Obviamente que en estas proposiciones encontramos el eco de Durkheim.

<sup>8</sup> Es evidente que no es posible considerar análogos, por ejemplo, los ingresos que recibe un gran propietario de suelo de los que recibe quién arrienda un pequeño departamento.

determinados (peso del ejército industrial de reserva, organización de la fuerza de trabajo, orientación de las políticas sociales y laborales del estado, etc.). De allí que una mayor o menor concentración del excedente por parte de los propietarios de los medios de producción, resultará en una oscilación de su distribución que afectará las condiciones de solvencia-insolvencia de las familias. La consolidación del capitalismo debilitó e hizo desaparecer buena parte de los procesos sociales (no mercantiles) que contribuían a la reproducción de la población por fuera de esas relaciones. Algunos de esos procesos estaban asociados con organizaciones sociales como la iglesia o los gremios, otros, con las familias que eran el centro de la reproducción de la población con actividades no mercantiles para el consumo directo. Ese debilitamiento y desaparición tensionaron hacia la mercantilización obligada de la fuerza de trabajo. Sin embargo, algunos de esos componentes se mantuvieron, en especial los relativos a la llamada economía doméstica. Es posible, entonces, identificar un *proceso primario de distribución del excedente*, crecientemente hegemónico, que se da en la relación capital-trabajo y se concreta en el mercado de trabajo, y otros dos *secundarios*, y recesivos, el papel de la unidad doméstica<sup>9</sup> y de algunas organizaciones sociales de pertenencia. El primero se da en el ámbito de la generación y apropiación del excedente, de allí su calificación de *primario*. Los otros dos son secundarios pues dependen de los resultados que se dan en el anterior; y son recesivos pues se han debilitado.

La formulación anterior corresponde con el “capitalismo clásico”, o capitalismo liberal. Desde mediados del siglo XIX esa situación fue cambiando debido a la creciente participación del Estado en la integración de los ingresos de la fuerza de trabajo y, en general, de la población de bajos recursos<sup>10</sup>. Esta tendencia se fortaleció en la segunda posguerra con la consolidación del Estado de Bienestar (Esping-Andersen, 1993; Kerstenetzky, 2017; Offe, 1990; Polanyi, 2011) que, a través de muy diferentes instrumentos, en general de efectos redistributivos, amplió la capacidad económica (solvencia) de los trabajadores, particularmente los asalariados, para acceder mercantilmente a los bienes necesarios para su reproducción. Se fortaleció el mercado de trabajo, con una regulación que busca equilibrar su natural desigualdad.

En el capitalismo de bienestar encontramos, junto con el *proceso primario y directo de distribución del excedente* definido en el mercado de trabajo, otro *secundario e indirecto* a partir de la intervención estatal<sup>11</sup>. Este segundo proceso, que depende de los resultados de la distribución primaria, es indirecto ya que se realiza por

---

<sup>9</sup> No es posible olvidar que ese papel para la reproducción familiar depende, por lo general, de la inserción urbana de las familias, particularmente, de haber resuelto de alguna manera su acceso al suelo-vivienda.

<sup>10</sup> Las llamadas condiciones de bienestar.

<sup>11</sup> Es posible mencionarlos también como procesos de mercado y procesos estatales.

fuera de las relaciones del mercado laboral, a partir de la captación estatal (fiscal) de la previa distribución del excedente. Esa captación puede darse desde los recursos monetarios atribuidos a cualquiera de los dos polos de la relación de distribución (capital y trabajo), con evidente diferencia de significado en cada uno de ellos<sup>12</sup>. Al mismo tiempo, los recursos captados pueden ser orientados favoreciendo su concentración o redistribución progresiva<sup>13</sup>, por lo que su resultado puede ser concentrador o redistribuidor del excedente primariamente distribuido. Lo que caracteriza la intervención estatal en el Estado de Bienestar es su papel tendencialmente redistribuidor.

Los cambios ocurridos en la economía mundial desde mediados de la década de 1970 dieron lugar a la llamada *reestructuración neoliberal* (Castells, 1995; Harvey, 2007). Que ha sido interpretada, por una parte, como una crisis del Estado de Bienestar y, por la otra, como una readecuación de éste a las transformaciones iniciadas en esos años (Kerstenetzky, 2017). De todos modos, se configuró una reacción ante el agotamiento de ese modelo de crecimiento económico y, por lo mismo, de acumulación. Las mencionadas transformaciones se concretaron en los efectos provocadas por el proceso de globalización sustentado en las nuevas tecnologías de información y conocimiento, y en la aplicación como orientación ideológica, y legitimación, de las formulaciones de los teóricos del neoliberalismo (Harvey, 2007). El resultado fue, menos la disminución de la intervención estatal que el cambio de su significación: concentración del poder de clase y de la acumulación económica por debilitamiento de la distribución primaria en los salarios y de la secundaria por el ajuste de las cuentas estatales (Castells, 1995; Harvey, 2007). Estos cambios dependieron, por cierto, de los lugares y tiempos donde se llevaron a cabo, de acuerdo con las trayectorias de cada una de las sociedades, consolidando diferentes situaciones o “neoliberalismos realmente existentes.” (Theodore et al, 2009).

Las situaciones básicas de solvencia-insolvencia se determinan por la combinación de esos procesos de distribución primaria (de mercado) y secundaria (estatal), y dependen, obviamente, de las condiciones de cada sociedad en momentos determinados.

<sup>12</sup> Esto depende de los concretos instrumentos tributarios que se utilicen para captar fiscalmente los recursos monetarios en los que se distribuyó el excedente: impuestos directos/impuestos indirectos, etc.

<sup>13</sup> Esto depende de los instrumentos de política pública por medio de los cuales se realice la distribución secundaria: políticas sociales o económicas, subsidios para la inversión o para la reproducción de las familias, etc. Si bien en esta formulación parece una situación clara y excluyente (concentración/redistribución) no necesariamente es así.

En las sociedades latinoamericanas, donde los mercados laborales se caracterizan por inserciones parciales, temporales y precarias, además de la relevancia de la llamada informalidad laboral<sup>14</sup>, se presentan situaciones particulares en los procesos directos de distribución del excedente. Por una parte, condiciones institucionales de concentración del capital (regulaciones fiscales o laborales, por ejemplo) y, por la otra, una distribución desigual entre los diferentes sectores del trabajo debido a sus distintas vinculaciones en las relaciones de producción (ocupados / no ocupados, asalariados / no asalariados, etc.). Existe, al mismo tiempo, una importante heterogeneidad de fuentes u orígenes de los ingresos por fuera del mercado laboral: productores mercantil simples (artesanos, comerciantes, etc.), trabajadores autónomos, etc. El hecho cierto es que una parte importante de las familias queda fuera, a lo menos parcialmente, de las relaciones de distribución directa del excedente.

Al mismo tiempo, las políticas estatales de bienestar son relativamente débiles y poco abarcadoras, por lo que una importante cantidad de unidades domésticas se encuentra en situación de ingresos monetarios limitados, insuficientes para sostener la solvencia familiar (insolvencia).

#### *La distribución de recursos no monetarios y la solvencia-insolvencia*

Junto con los ingresos estrictamente monetarios (sea de procesos primarios o secundarios de distribución del excedente) las familias pueden acceder a *recursos no monetarios*<sup>15</sup> que, al hacer posible el acceso no mercantil a bienes para el consumo familiar, permiten disminuir la presión sobre la disponibilidad de ingresos monetarios. Se trata del acceso directo a bienes de uso (no adquiridos mercantilmente) que significan contribuciones para la reproducción familiar. Dos son sus fuentes principales: la familia<sup>16</sup>, aportando recursos de la economía doméstica, normalmente trabajo no remunerado a cargo de las mujeres, aporte de elementos necesarios como alimentos y ropa entre otros, o tiempo de trabajo no remunerado; y los grupos sociales o comunitarios de pertenencia con aportes

---

<sup>14</sup> Una de las características de esa informalidad es la ausencia de mecanismos institucionales que garantizan la cobertura de necesidades de los trabajadores y sus familias: salud, educación, accidentes, etc. Esto significa que, más allá de los ingresos monetarios, los trabajadores formales reciben servicios ("coberturas") que sustituyen la necesidad de conseguir dinero para solventarlos. Un caso muy importante de esas coberturas es la existencia de programas especiales de vivienda, como es en México para los asalariados del sector privado con el INFONAVIT y del sector público con el FOVISSTE (Puebla, 2006; Patiño, 2006).

<sup>15</sup> No tenemos en cuenta, por ahora, los aportes monetarios que pueden provenir de las familias como de las organizaciones de pertenencia. Vamos a mencionarlas cuando introduzcamos la presencia del crédito o de los préstamos de dinero.

<sup>16</sup> No desarrollamos el amplio papel de la familia en relación con la reproducción social. Solamente mencionamos su participación. Al respecto puede verse un amplio análisis del papel de la familia, junto con el mercado laboral, enfocado en las condiciones de estado del bienestar, en Esping-Andersen, 2000.

de trabajo no remunerado para la reproducción de la familia como el cuidado de hijos y mayores, arreglos en las viviendas, alimentos, etc.<sup>17</sup>

La dinámica de los ingresos populares se integra por ello, junto con los ingresos monetarios originados en el mercado y los que provienen de políticas estatales, por aportes familiares y comunitarios. Mercado, Estado, familia y comunidad constituyen las fuentes de ingresos (monetarios o no monetarios) que permiten un incremento de la solvencia.

En consecuencia, la solvencia-insolvencia se define como el *resultado monetario* de la relación que existe entre los *recursos monetarios*<sup>18</sup> y *no monetarios a los que acceden las familias* y el precio de los bienes que deben ser adquiridos mercantilmente para su reproducción.

#### *El papel del crédito en la configuración de la solvencia-insolvencia*<sup>19</sup>

La disponibilidad de recursos monetarios, base de la solvencia, cada vez depende más de la existencia de condiciones de financiamiento (crédito) de las operaciones de compraventa en general y, particularmente, de los bienes inmobiliarios. Esto es evidente si se recuerdan las características económicas particulares de esos bienes (Jaramillo, 2010). Pocas son las familias que pueden acceder mercantilmente a ellos sin tener que recurrir a algún tipo de crédito. Más aún, es posible considerar que la *solvencia-inmobiliaria* en condiciones reales depende, en la casi totalidad de los casos, de la posibilidad de obtener algún *aporte de financiamiento*.

Decimos en la casi totalidad de los casos, pues aún cuando se trata de población insolvente que inicia procesos de producción popular del hábitat necesita alguna disponibilidad de recursos monetarios de manea de poder avanzar en las etapas de esa construcción (tener los materiales a tiempo para ser utilizados, disponer de dinero para pagar algunos especialistas como plomeros o electricistas, etc.).

En consecuencia, el papel del financiamiento (como veremos en un sentido amplio) es clave para facilitar en algunos casos una localización más cercana al extremo de la solvencia, permitiendo el acceso mercantil de la urbanización. Pero al mismo tiempo, puede contribuir a facilitar la producción

<sup>17</sup> Puede revisarse al respecto en Cabrera y Vio (coord.), (2014)

<sup>18</sup> Como ya mencionamos, no incluimos como recursos monetarios a la posibilidad del uso de las diferentes formas del crédito o la financiación. Más adelante se introduce ese elemento.

<sup>19</sup> No encaramos este apartado en el sentido del financiamiento de la urbanización o de la producción urbana, sino exclusivamente en tanto posible integrante de uno de los componentes que definen la solvencia-insolvencia.

no mercantil en los casos de autoproducción de la urbanización debidos a la insolvencia de las familias.

En general, la capacidad de las familias de lograr financiamiento para acceder mercantilmente a la urbanización depende de dos tipos de condiciones. Por un lado, condiciones económicas: ingresos monetarios suficientes (solventía para recibir crédito) para garantizar, a juicio de quien otorga el crédito, la devolución en los tiempos y condiciones establecidos. Por otro lado, condiciones institucionales en tanto adecuación a normas o regulaciones que garantizan el cumplimiento de las obligaciones que asumirán los deudores: propiedad o tenencia legal del suelo, relación de trabajo formal o ingresos originados en alguna otra fuente formal (jubilaciones, rentas, etc.).

Esas condiciones se concretan según el tipo de fuente del financiamiento. Es posible diferenciar dos tipos fundamentales: financiamiento mercantil y no mercantil. El primero se realiza por un actor económico que presta su capital monetario para obtener una renta. Puede tratarse de actores económicos formales, como los bancos u otras instituciones de financiamiento registradas institucionalmente y que cuentan con las autorizaciones y controles establecidos por las legislaciones aplicables. Puede tratarse, también, de actores económicos no formales, “prestamistas”. El financiamiento no mercantil puede estar a cargo de instituciones estatales que desmercantilizan el servicio financiero cobrando intereses inferiores a los del mercado y siendo menos exigentes con las condiciones para su otorgamiento. El financiamiento no mercantil puede provenir también de fuentes familiares o de organizaciones de pertenencia o bien organizaciones no gubernamentales orientadas a facilitar recursos para la población que no accede a préstamos mercantiles (D’Angelo, 2017). No puede desecharse la existencia de organizaciones filantrópicas orientadas al mismo objetivo.

La existencia de las mencionadas condiciones económicas e institucionales dificulta a las familias de bajos ingresos y de inserciones económicas y urbanas no regulares obtener financiamiento, tanto formal como no formal, mercantil o desmercantilizado. Es por lo mismo muy poco probable que puedan incrementar su solventía con alguno de esos casos. Solamente con los programas estatales especiales destinados a esas familias podrán recibir los apoyos financieros que les permitirán acceder a suelo-vivienda de manera desmercantilizada. Sin embargo, buena parte de las políticas estatales de desmercantilización financiera para el acceso a la vivienda de sectores de menores recursos dejan fuera a una importante cantidad de familias de bajos ingresos. En México, por ejemplo, los programas predominantes se destinan a trabajadores formales, tanto del sector

privado como del estatal, como se indicó en la nota 15, quedando fuera el amplio universo del llamado trabajo informal. Pero, además, no todos esos trabajadores formales están en condiciones de recibir los beneficios, como se observa en la información sobre los ingresos que reciben los derechohabientes del INFONAVIT, que además se alteran con el cambio de las orientaciones políticas de los planes de vivienda social<sup>20</sup>. En Argentina, los créditos hipotecarios de la banca estatal destinada a trabajadores asalariados o registrados fiscalmente como autónomos suponen compromisos sobre cuotas mensuales que tienden a excluir a una parte importante de las familias de menores ingresos (insolventes aún para acceder a esos financiamientos)<sup>21</sup>.

Encontramos procesos no formales y no mercantiles de financiamiento por medio de los cuales las familias insolventes pueden recibir cantidades monetarias sin tener que cumplir las condiciones económicas e institucionales referidas. Por una parte, aportes en dinero de origen familiar y/o comunitario, por la otra, prestamos de dinero bajo la forma de adelantos de sueldos de parte de los empleadores; igualmente, compras a cuotas de bienes de consumo cotidiano a proveedores normalmente barriales que son pagados en las fechas del cobro de los salarios o ingresos informales. Podría encontrarse, también, casos similares de venta de materiales de construcción.

Además de lo anterior, la expansión de la financierización llega también a las economías de las familias insolventes. Por una parte, la expansión de tarjetas de crédito asociada a dos procesos: el uso de tarjetas cuyo titular es un amigo o un pariente con capacidad económica y el acceso directo a tarjetas comerciales, no bancarias, pero de financiamiento bancario por su parte, mucho menos exigentes. En ambos casos, el acceso a sumas relativamente pequeñas implica enfrentar el pago de intereses muy altos. Por otra parte, es creciente la participación de los sectores populares en relaciones financieras no restringidas por la insolvencia, con organizaciones mercantiles que ofrecen montos limitados para el consumo, a cambio de intereses de naturaleza usuraria. Esos actores

<sup>20</sup> Desde el inicio de las operaciones de Infonavit a mediados de los años setenta hasta 1992 la totalidad de los créditos se otorgaron a quienes recibían entre 1 y 4 veces el salario mínimo, predominando quienes ganaban de 1 a 2 vsm. Desde 1988 disminuyen los créditos destinados a los derechohabientes de menores ingresos. Luego de 1993 se beneficiaron quienes superaban el límite de los 4 salarios mínimos. En 2002 el promedio de ingresos fue de 6 salarios mínimos. La significación de esa información está dada por el dato de que para entonces el 61 por ciento de los derechohabientes de Infonavit recibía hasta la mitad de esos ingresos (Puebla, 2006: 197). Si lo referimos a la población económicamente activa, en 2011 quienes ganaban de 1 a 2 sm representaban el 41 por ciento del total (20,8 millones de personas), y un 21 por ciento ganaba hasta 3 sm (9,7 millones) (Salazar y Ponce, 2012).

<sup>21</sup> Préstamos hipotecarios por un millón de pesos (unos 65800 dólares) deben ser pagados con cuotas mensuales que van desde 4600 pesos (Banco Nación) hasta 5993 pesos (Banco Ciudad). Según la información oficial de la distribución del ingreso, en el segundo trimestre de 2017, un 7,2 por ciento de la población tenía un ingreso familiar promedio de pesos 4789, un 8,7 por ciento recibía en promedio 8413 pesos y un 8,6 por ciento llegaba a un ingreso familiar medio de 11394 pesos. Ese 30 por ciento de hogares, casi el 25 por ciento de la población, difícilmente accedería a esos préstamos (Clarín, 23/3/2017, Indec 2017).



financieros están por lo general alimentados por sectores de la banca formal. Estas incorporaciones a redes financieras constituyen canales de despojo que amplían el universo empírico de la noción de expoliación de Kowarick (1979).

### *La falta de crédito y la prolongación del tiempo de la producción*

Hemos supuesto que no es posible realizar un proceso de construcción, aun dentro de procesos no mercantiles, sin alguna disponibilidad previa de ciertos recursos monetarios. ¿Qué sucede si no se da esa condición? El resultado más evidente es la prolongación en el tiempo de los procesos de producción de la urbanización. Como vimos, la urbanización popular es un proceso inverso, de allí que, tendencialmente al menos, se construirá en primer lugar la vivienda y, desde ella, se avanzará con los demás bienes. Es posible suponer que esas operaciones se sostienen con base en las cantidades monetarias, normalmente pequeñas, que las familias consiguen (ahorran) a través de períodos muy largos de tiempo<sup>22</sup>. La ausencia de financiamiento parecería enfrentarse por medio de un *autofinanciamiento* que se concreta en el alargamiento de los tiempos de producción en la medida que puedan conseguirse pequeños ahorros para ser utilizados en esa producción (Cabrera, 2014: 259), junto el alargamiento de los tiempos de trabajo. Se acerca a esta condición del financiamiento la posible situación de *aborro previo* para la compra de materiales, con base en el aporte mensual de pequeñas sumas a los comerciantes que, cuando se cubre el precio completo (con la correspondiente actualización) de los bienes que se necesitan adquirir, pueden ser retirados (D'Angelo, 2017).

### *El papel de los precios en la determinación de solvencia-insolvencia*

El precio de las mercancías necesarias para la reproducción de la población es el segundo componente de esta conceptualización. Sin entrar en la discusión económica sobre la formación de los precios, podemos aceptar que ellos incluyen tanto el conjunto de los costos de su producción (maquinarias, insumos, fuerza de trabajo, etc.) como la apropiación del excedente de valor generado por la fuerza de trabajo aplicada: la ganancia. Esos precios son también un resultado de condiciones estructurales y coyunturales, entre las que la intervención estatal no es de las menos relevantes<sup>23</sup>. Los procesos inflacionarios, por ejemplo, modifican de manera rápida y sustancial esos precios, alterando su relación con los ingresos, deteriorando su “capacidad de compra”, esto es la *solvencia en general*.

<sup>22</sup> Por lo que suelen ser afectados por los procesos inflacionarios.

<sup>23</sup> Como es evidente, se trata de una relación entre las diferentes dinámicas de dos precios: de los bienes de consumo y de la fuerza de trabajo.

Mencionar solvencia en general implica, como contraparte, referirse a *solvencias particulares*. Una familia puede contar con los recursos monetarios (solvencia) para adquirir mercantilmente ciertos bienes necesarios como son los relativos a alimentación y vestido, pero al mismo tiempo, puede no tener esa capacidad económica (insolvencia) para adquirir mercantilmente bienes de mayor costo como son, por lo general, los bienes de la urbanización. De la misma manera, una familia puede no contar con los recursos monetarios suficientes (insolvencia) para adquirir una vivienda, pero sí para acceder a un crédito que le permita esa adquisición. Más aún, podría tratarse de insolvencia frente a un crédito mercantil, pero solvencia para acceder a un crédito desmercantilizado (subsidiado) (Pírez, 2016a).

Al relacionar la noción de solvencia-insolvencia con los bienes de la urbanización, conviene recordar las peculiaridades del mercado del suelo y su consecuencia en la determinación de los precios: las posibilidades de control de la disponibilidad de suelo, su retención y especulación, por ejemplo, suelen dar lugar a modificaciones importantes afectando al conjunto construido de los componentes de la urbanización<sup>24</sup>. La producción de los bienes que integran la urbanización requiere de volúmenes importantes de dinero, y su consumo se prolonga en muy largos períodos de tiempo. El precio de esos bienes depende de múltiples aspectos, además del relativo al suelo: los insumos para la construcción, eventualmente los derechos de importación de algunos de ellos, el costo del capital financiero (interés) que interviene en la producción y la circulación. Esos precios tienden a garantizar las ganancias industriales de su construcción y las rentas del suelo que pudieran resultar y deben ser cubiertos para acceder a los bienes inmobiliarios, más allá de su consumo a muy largo plazo.

La dinámica de los ingresos y de los precios de los bienes y servicios necesarios para la reproducción familiar, y su relación, explican históricamente la capacidad (o el nivel de capacidad) de los habitantes urbanos para adquirir mercantilmente esos bienes, esto es, su solvencia.

Es posible suponer que la población con ingresos limitados<sup>25</sup> (independientemente de su origen), podrá acceder mercantilmente a bienes de consumo cotidianos (alimentos, vestido, etc.), pero difícilmente podrá disponer de las cantidades monetarias suficientes para adquirir por esa vía los componentes de la urbanización. Por ello, una parte importante de esa población (dependiendo de las coyunturas económicas y políticas) quedará normalmente (estructuralmente) fuera del acceso mercantil a los componentes de la urbanización. Esta particular

<sup>24</sup> Si bien no lo hacemos explícito, esto tiene estrecha relación con la dinámica de las rentas del suelo (Jaramillo, 2010)

<sup>25</sup> En el sentido de que no lograr cubrir la totalidad de los bienes necesarios para la reproducción.

insolvencia tiene una relevancia fundamental: las condiciones físicas para el asentamiento de la población, los soportes del habitar son un elemento *esencial* en la reproducción de la población urbana.

Recordemos que la solvencia-insolvencia, tal como la entendemos, no es una polaridad. Es un *continuo* que muestra una serie variable de posiciones intermedias (reales) que podrán ser ocupadas efectivamente como resultado de las particulares relaciones entre ingresos y precios y sus modificaciones.

### La significación social de la insolvencia

La noción de solvencia-insolvencia que adoptamos nos evoca la conceptualización de Lucio Kowarick (1979) sobre la *expropiación*. Podemos entenderla como un despojo que resulta de la existencia, por un lado, de la explotación en el ámbito de la producción y, por el otro, de la *imposición* del consumo mercantil de los bienes para la reproducción, particularmente los componentes de la urbanización. Como dice el autor, “se opera gracias a la inexistencia o precariedad de los servicios de consumo colectivo que se presentan como socialmente necesarios en relación con los niveles de subsistencia de las clases trabajadoras” (Kowarick, 1981: 46). Decimos *imposición* porque las relaciones de mercado no prevén otra modalidad de acceso a la urbanización que no sea el consumo mercantil<sup>26</sup>. La insolvencia de las familias de trabajadores urbanos las excluye de las condiciones adecuadas necesarias para la reproducción social en la vida aglomerada de la ciudad y las obliga, por eso mismo, a producirlas-consumirlas no mercantilmente.

La fuerza de trabajo, que es expropiada de parte relevante del valor económico que genera en las relaciones de producción, debe añadir más trabajo para poder residir en la ciudad, para poder incorporarse en las relaciones capitalistas de producción por una remuneración (salarial o no) que no le permite solventar el conjunto de los bienes que necesita. Este trabajo añadido no es reconocido como tal, pero su producto (la urbanización no mercantil) se *agrega* al valor que es extraído en la producción capitalista. No se agrega como resultado de relaciones capitalistas de producción sino *desde formas no mercantiles articuladas con ellas*. Es un aporte no capitalista a la reproducción capitalista de la fuerza de trabajo, y a la acumulación del capital, debido a la situación de insolvencia. La insolvencia *obliga* a la fuerza de trabajo a producir no mercantilmente (fuera de relaciones capitalistas) componentes de la urbanización que le permiten cubrir necesidades de su reproducción, descargándolas del proceso de acumulación. Descargándolas directamente al contribuir a la reproducción de la fuerza de

<sup>26</sup> Por otra parte, las normas jurídicas, en particular, las relativas a la propiedad, la consolidan

trabajo desde fuera de las relaciones de producción e indirectamente al permitir al Estado destinar menos recursos fiscales con ese objetivo<sup>27</sup>.

La condición social de insolvencia, que permite que las relaciones capitalistas se apropien del valor generado por modalidades no capitalistas articuladas a ellas, queda en un cruce de tensiones y conflictos sociales, asociada “en forma íntima y directa a la capacidad de las clases trabajadoras para defender sus niveles de remuneración y condiciones de trabajo en general y de presionar al Estado para obtener los servicios básicos para su reproducción” (Kowarick, 1981: 47). Esto es, relativo a las *luchas* en las relaciones de trabajo y a las que se dan en la producción y consumo de los componentes de la urbanización, con la presencia relevante del Estado. En un núcleo de relaciones, predominantemente políticas, entre actores capitalistas, estatales y trabajadores (ocupados o no). La situación dinámica de solvencia-insolvencia se define, entonces, por la lucha social en la apropiación de la ciudad como hábitat construido y, en tanto tal, como ámbito territorial de producción económica y reproducción social.

### **La captación mercantil de los procesos no mercantiles de urbanización y sus productos**

Así como el proceso no mercantil de producción de la urbanización es captado como producción no capitalista de componentes de la reproducción de la fuerza de trabajo, su producto, la urbanización resultante, la *urbanización popular no mercantil*, es también agregada para contribuir a la acumulación del capital. La incorporación en el mercado de esos bienes inmobiliarios no mercantiles indica una segunda apropiación capitalista del valor generado no mercantilmente como consecuencia de las situaciones de insolvencia. Tal incorporación se da en dos formas diferentes.

Los procesos de autoproducción se desarrollan predominantemente de manera no mercantiles y por fuera de las regulaciones estatales. Desde el punto de vista del mercado sus productos son *bienes de uso*. Pero al mismo tiempo, si se los mira desde las valoraciones formales, se trata de bienes que se caracterizan por un pecado original: han sido adquiridos o generados fuera de los marcos regulatorios (suelo invadido o adquirido en un loteo pirata, como lo que se construya en él; conexiones clandestinas a redes de servicios; vivienda invadida; etc.).

<sup>27</sup> Esto explica, en parte al menos, las políticas, por lo generalmente implícitas, de permisividad con las prácticas de la autoproducción popular de la urbanización, muchas de ellas ilegales.

Esos bienes no pueden ser objeto de transacciones mercantiles-formales: no es posible introducirlos en el mercado inmobiliario hegemónico. Sin embargo, pueden ser introducidos (y lo son) en lo que se considera un *submercado mercantil inmobiliario informal*<sup>28</sup> paralelo al mercado inmobiliario regular (*formal*)<sup>29</sup>. Esa mercantilización (paralela, irregular) implica la necesidad de disponer de recursos monetarios para adquirir tales bienes. Cantidad monetaria que le permitirá al vendedor informal recuperar los costos de su producción (originalmente no mercantil) y, según los casos, captar renta. Es evidente que, con esta operación, el vendedor informal, que inició el proceso obligado por la insolvencia, puede incrementar sus recursos monetarios y moverse, en el continuo de solvencia/insolvencia, hacia el polo de la primera. Ese hecho ha llevado a pensar que el proceso de *mercantilización de lo no mercantil* es un resultado de la voluntad de algunos productores no mercantiles de la urbanización. Interpretación que, en muchos casos, ha sido acompañada de valoraciones éticas sobre el supuesto comportamiento que aprovecharía individualmente la posibilidad de mercantilizar lo producido no mercantilmente. Sin embargo, debemos tener en cuenta que, en un sistema de relaciones caracterizado por la tendencia a la mercantilización universal, todo intersticio que permite el avance de las relaciones mercantiles sufre una tensión que podemos considerar estructural, en ese sentido.

De todas maneras, esa mercantilización de lo no mercantil está separada del mercado *formal* por una frontera que no puede cruzar: la irregularidad de los bienes inmobiliarios que se intercambian. Frontera defendida por el derecho de propiedad y sus guardianes estatales.

Sin embargo, esa frontera entre los bienes inmobiliarios no regulares y los regulares puede ser cruzada si media una intervención estatal que *regulariza* a los primeros. Esa regularización despeja los inconvenientes formales (normativos) para adecuar esos bienes a las condiciones de la propiedad privada. Sin entrar en razonamientos jurídicos, y teniendo en cuenta únicamente los procesos sociales de producción de la urbanización, queda en claro que esa intervención estatal produce una transformación total en los bienes no mercantiles al otorgar, por ejemplo, a quienes accedieron irregularmente al suelo o a la vivienda o a conexiones clandestinas a las redes de servicios, un título de propiedad saneado o una conexión regular. El bien producido no mercantilmente es incluido de esa manera en procesos mercantiles plenos, deja de ser una *no mercancía* y puede ser

---

<sup>28</sup> Esto es, sin cumplir las regulaciones formales sobre esos procesos de producción de la urbanización.

<sup>29</sup> El submercado inmobiliario *informal* ha sido estudiado en las áreas de urbanización no mercantil (favelas, villas) (Abramo, 2012; Cravino, 2006).

intercambiado permitiendo captar ganancias y rentas<sup>30</sup>. Todo ello, claro está, sin que la fuerza de trabajo que lo produjo haya recibido la remuneración de una relación salarial. En este caso, también, la situación de insolvencia, y la necesidad de producir no mercantilmente un bien de primera necesidad (vivienda, por ejemplo), es el origen de esa apropiación mercantil del producto no mercantil.

## A modo de conclusión

La noción de solvencia-insolvencia permite identificar una suerte de recorrido de significación desde los procesos de distribución primaria del excedente económico hasta las modalidades particulares de la producción-consumo no mercantil de la urbanización popular, que es parte constitutiva de las ciudades latinoamericanas. La distribución y redistribución monetaria del excedente y su relación con la dinámica de los precios en general conforman la base para identificar el lugar que ocupan los grupos sociales y las familias en el continuo solvencia-insolvencia. De esa manera, ese lugar aparece, fundamentalmente, como una atribución estructural para esos grupos y unidades domésticas (y por ende para los individuos que los integran).

Ese continuo de posiciones permite entender la existencia de múltiples posibilidades o capacidades económicas. Multiplicidad que está asociada a las diferentes posiciones que son realmente ocupadas (en lugares y tiempos determinados) por los grupos sociales como resultado de las dinámicas de ingresos y precios que deben afrontar. Posiciones cuyas relaciones deben ser identificadas empíricamente como distancias de continuidad entre posiciones dentro de los mismo grupos económicos o clases o como separaciones, dentro del continuo fundamental que distingue posiciones que corresponden a diferentes grupos o clases. Este razonamiento atiende a la realidad urbana de manera análoga a la de algunas perspectivas de la segregación urbana, pero desde un punto de vista previo a las transformaciones territoriales. De manera particular, el hábitat popular corresponde con la existencia de un corte entre posiciones de distintos grupos dentro del continuo (relativamente dinámico) de la solvencia-insolvencia.

Al relacionar la *urbanización popular* con los *sectores populares*, es posible percibirla como parte de la construcción de alternativas frente a sus condiciones de fragilidad y subalteridad. De allí su concreción en un proceso de urbanización

<sup>30</sup> En este caso, y como me apunta Clara Salazar, puede ser tanto o más relevante que esa mercantilización permita la incorporación de esos bienes en las relaciones fiscales referidas tanto a las operaciones mercantiles como a los inmuebles mismos, y que pueden corresponder con diferentes niveles estatales.

inverso que muestra la capacidad de construcción, predominantemente por fuera del mercado y, también, de buena parte de las políticas estatales, de un medio urbano particular. Eso supone el desarrollo de capacidades de solidaridad (familiares y sociales), como de la percepción y uso de intersticios dentro de los mecanismos mercantiles y/o legales, para acceder a recursos monetarios o no monetarios. La producción de esa urbanización alternativa cuenta con el tiempo-trabajo, posible en esa modalidad inversa, tanto familiar como social, junto con los limitados recursos generados, también familiar y socialmente, en procesos temporalmente muy largos y duros.

La inserción de esos procesos alternativos de urbanización popular en sociedades en las que predominan las relaciones capitalistas y la mercantilización generalizada puede torcer esa significación, en una subordinación más sutil e integradora, pero no menos desigual. Si el proceso de producción no mercantil implica que la población se hace cargo de su reproducción por fuera de las relaciones mercantiles, contribuye a la reproducción de esas relaciones descargándolas de sus costos directos (relativos al mercado de fuerza de trabajo) e indirectos (en el gasto fiscal). Pero, además, el producto, esos bienes construidos predominantemente fuera del mercado y de las regulaciones, y que por lo mismo son bienes de uso, pero no mercancías, pueden ser apropiados, y de hecho lo son, desde las relaciones mercantiles. Esto muestra una limitación importante de la capacidad popular de producir alternativas, aún en lo relativo al hábitat popular.

Hay un aspecto cuya ausencia en el texto no debe haber pasado desapercibida para los lectores: el derecho a la ciudad. Este trabajo ha sido realizado desde la perspectiva de la mercantilización y, como hemos indicado en otro lugar, el derecho a la ciudad debe superar tanto a la mercantilización como a la propiedad (Pérez, 2016c). Todo relato de la urbanización popular indica la ausencia o debilidad del derecho de los sectores populares para acceder a una localización urbana adecuada. La no introducción de la dimensión del derecho limitó la presentación de las prácticas populares para la construcción de alternativas, al no incluir, junto con la construcción del hábitat, las demandas por el reconocimiento del derecho a la ciudad. Los resultados de esas demandas en términos de regulaciones, políticas y otros elementos, en general por medio de procesos de desmercantilización, contribuyen al acceso de esos grupos a la ciudad<sup>31</sup>.

---

<sup>31</sup> Un tratamiento de esas dos dimensiones se encuentra en Merklen (2005).



La reproducción de la fuerza de trabajo pierde relevancia frente al predominio de las orientaciones neoliberales. Esto se concreta en la baja de los salarios, el incremento del desempleo y, en algunos casos, el peso de la inflación, a los que se les suma el ajuste del gasto público. Particularmente en la urbanización, el debilitamiento de las políticas de vivienda, y su sustitución por programas de subsidio al capital junto con el ahorro popular (Coulomb y Schteingart (coord.), 2006; Pérez, 2014; Rodríguez y Sugranyes, 2005). En el caso de Buenos Aires, quizás con mayor impacto, se decidieron incrementos altísimos a las tarifas de los servicios urbanos (gas, electricidad, agua y drenaje, transporte público), con muy limitado subsidio para algunas familias imposibilitadas de pagarlos. Esas orientaciones empujan, claramente, hacia el extremo de la insolvencia a una cantidad cada vez mayor de la población urbana.

De manera particular podemos preguntarnos cómo incide en la cuestión que estamos tratando el proceso de financierización. En una perspectiva macro, es observable el efecto del creciente endeudamiento de las sociedades y las ciudades y las crisis en que suelen terminar esos ciclos. Las transformaciones institucionales y económicas que los acompañan y facilitan contribuyen a la consolidación de la concentración económica y al incremento de la población insolvente (Harvey, 2007). Las calificadoras de riesgo, actores esenciales en el proceso de endeudamiento financiero, tienden a “obligar” a los estados (y en su caso a las ciudades) que están por endeudarse o que se han endeudado, a realizar políticas de ajuste que garanticen los recursos para el pago de las deudas. Junto a esos actores privados, instituciones gubernamentales internacionales como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial o el Banco Interamericano de Desarrollo presionan también en tal sentido, condicionando la aprobación de las políticas nacionales y, por ende, facilitando el endeudamiento (Hackworth, 2007). La dificultad o imposibilidad del pago de esas deudas es seguido de renegociaciones o de programas de renovación que generan fuertes transferencias de recursos hacia los acreedores y al conjunto de actores que interviene en esos procesos (bancos, asesores, calificadores, etc.) que obligan a realizar ajustes más serios que orientan la redistribución en un sentido cada vez más concentrador. Ello es evidente en las sucesivas renegociaciones de los años noventa en Argentina y, particularmente, con la crisis 2001-2002 que culminó en la declaración del default y la devaluación de la moneda que, junto con el desendeudamiento que le siguió, permitieron dejar de lado la presión para el ajuste persistente y, así, el aumento de la población insolvente. Además de los efectos que se producen en el nivel macro de la sociedad, debe tenerse en cuenta la posibilidad de la subordinación de la producción de la urbanización a la lógica financiera, que la transforma en una *mercancía ficticia*, e incrementa el nivel de ingresos necesario

para acceder a ella, que se degrada como bien de bien de uso, y aún, conduce a la pérdida de las viviendas ya adquiridas. (Pérez, 2014; Rolnik, 2013; Rodríguez y Sugranyes, 2005).

Antes de terminar una breve referencia a la información necesaria para la investigación empírica de los procesos que se trabajan en este texto. Por una parte, en relación con la posibilidad de una solvencia general, referida a la sociedad globalmente y al conjunto de los bienes que la población necesita adquirir. Podría utilizarse la medición del salario medio, y su distribución, así como la dinámica de su poder adquisitivo que sintetizaría ingresos y gastos (precios). Pero ese instrumento cubriría solamente a los asalariados, que en las sociedades latinoamericanas están muy lejos de incluir a la totalidad de los trabajadores. Podría sí utilizarse la información sobre distribución del ingreso que organiza a la población como unidades domésticas dentro de cinco o diez sectores (quintiles o deciles) y ofrece un ingreso medio para cada uno de ellos. Esto nos permitiría tener una idea de la evolución de los ingresos y, de alguna manera, posibilitaría ponderar su capacidad de acceso mercantil al relacionarlo con las mediciones del valor de la canasta familiar. Esa información sería, probablemente, más cierta en términos de marcar tendencias que de medir situaciones. En tanto tendencias sería posible inferir que ciertos sectores (quintiles o deciles) se mueven en un sentido u otro en el continuo de la solvencia-insolvencia. Esto, sin lugar a duda, requeriría analizar un período relativamente largo de tiempo.

Por otra parte, para analizar las situaciones particulares de solvencia-insolvencia, referidas a ciertos grupos y sus localizaciones, es necesario producir información directa, trabajando distintos grupos sociales urbanos. Ejemplo de ello son los estudios de Cabrera y Vio (2014) y D'Angelo (2017).

## Bibliografía

- Abramo, P. (2012). La ciudad informal com-fusa: El mercado y la producción de la territorialidad urbana popular. En Salazar, Clara (Coord.): *Irregular. Suelo y mercado en América Latina*. México: El Colegio de México, p. 85-124.
- Adamovsky, E. (2012) *Historia de las clases populares en la Argentina. Desde 1880 hasta 2003*, Buenos Aires: Sudamericana.
- Benevolo, L. (1993). *La ciudad europea*, Barcelona: Crítica.
- Cabrera, M. C- (2014). Hoy no se fía, mañana sí. El financiamiento de la vivienda en la economía popular. En Cabrera, María Claudia y Vio, Marcela (Coords.) *La trama social de la economía popular*. Buenos Aires: Espacio, p. 239-260.
- Cabrera, María Claudia y Vio, Marcela (Coords.) (2014) *La trama social de la economía popular*, Buenos Aires: Espacio.
- Castells, M. (1995). *La ciudad informacional. Tecnologías de la información, reestructuración económica y el proceso urbano*. Madrid: Alianza Editorial.
- Cravino, C. (2006) *Las villas de la ciudad. Mercado e informalidad urbana*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Coulomb, R. y Schteingart, M. (Coords.) (2006). *Entre el Estado y el mercado. La vivienda en el México de hoy*. México: UAM-A-Miguel Ángel Porrúa.
- D'Angelo, A. (2017) *Las estrategias de financiamiento de la economía popular para la producción del hábitat en la postconvertibilidad. Una indagación en Campo Unamuno en el partido de Lomas de Zamora del Conurbano Bonaerense*, Tesis de Maestría en Hábitat y Pobreza Urbana, FADU-FCS UBA.
- Di Meglio, G. (2012). *Historia de las clases populares en la Argentina. Desde 1516 hasta 1880*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Eldridge, H. (1956). The Process of Urbanization. En Spengler, J. y Duncan, O. (Comps.) *Demographic Analysis*. Glencoe: The Free Press.
- Esping-Andersen, G (2000). *Fundamentos sociales de las economías postindustriales*. Barcelona: Ariel.

Esping-Andersen, G. (1993). *Los tres mundos del Estado del Bienestar*. Valencia: Edicions Alfons El Magnànim-Generalitat Valenciana-Diputació Provincial de València.

Hackworth, J. (2007). *The Neoliberal City. Governance, Ideology, and Development in American Urbanism*. Ithaca: Cornell University Press.

Harvey, D. (2007). *A Brief History of neoliberalism*. New York: Oxford University Press.

Jaramillo, S. (2010). *Hacia una teoría de la renta del suelo urbano*. Bogotá: Universidad de los Andes.

Kerstenetzky, C. (2017). *El Estado de bienestar social en la edad de la razón*. México: Fondo de Cultura Económica.

Kowarick, L. (1979). *A espoliação urbana*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.

Kowarick, L. (1981). El precio del progreso: crecimiento económico, expoliación urbana y la cuestión del medio ambiente. En Sunkel, O. y Gligo, N. (Comps.). *Estilos de desarrollo y medio ambiente en América Latina*. México: El Trimestre Económico, p 41-65.

Merklen, D. (2005). *Pobres ciudadanos. Las clases populares en la era democrática (Argentina, 1983-2003)*. Buenos Aires: Editorial Gorla.

Munford, L. (1980). *La ciudad en la historia*. Buenos Aires: Infinito.

Nadal, A. (2017). Triunfo y crepúsculo de capitalismo. En *sinpermiso*, vol 138, 4, 26/11/2017. <http://www.sinpermiso.info/textos/triunfo-y-crepusculo-del-capitalismo>

Offe, C. (1990). *Las contradicciones del Estado del Bienestar*. Madrid: Alianza.

Patiño, L. (2006). El Fondo de Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (Fovissste). En Coulomb, R. y Schteingart, M. (Coords.). *Entre el Estado y el mercado. La vivienda en el México de hoy*. México: UAM-A-Miguel Ángel Porrúa, p. 239-278.

Pérez, P. (2014). La mercantilización de la urbanización. A propósito de los “conjuntos urbanos” en México. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 29(87): 481-512.

Pérez, P. (2017). Para interpretar la nueva política de servicios urbanos en el Área Metropolitana de Buenos Aires (Reflexiones sobre la insolvencia en la producción-consumo mercantil de la urbanización). En *II Congreso Latinoamericano de Teoría social*, Buenos Aires, 2-4 de agosto de 2017.

Pérez, P. (2016a). Las heterogéneas formas de producción y consumo de la urbanización latinoamericana. *Quid* 16, 6: 131-167

Pérez, P. (2016b). Las heterogeneidades en la producción de la urbanización y los servicios urbanos en América Latina. *Territorios*, 34: 87-112.

Pérez, P. (2016c). El acoso de la mercantilización y la propiedad al derecho a la ciudad. *Revista Institucional de la Defensa Pública de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires*, 6(10): 55-66.

Puebla, C. (2006). El Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit). En Coulomb, R. y Schteingart, M. (Coords.). *Entre el Estado y el mercado. La vivienda en el México de hoy*. México: UAM-A-Miguel Ángel Porrúa, p. 193-238

Polanyi, K. (2011). *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Rolnik, R. (2013). Late Neoliberalism: The Financialization of Homeownership and Housing Rights. *International Journal of Urban and Regional Research*, 37(3): 1058-1066.

Rodríguez A. y Sugranyes, A. (Eds.) (2005). *Los con techo. Un desafío para la política de vivienda social*. Santiago: Ediciones SUR.

Theodore, N., Peck, y Brenner, N. (2009). Urbanismo neoliberal: la ciudad y el imperio de los mercados. *Temas Sociales-SUR Corporación de Estudios*, 66: 1-12.

---

Recibido: 31 de marzo, 2018

Aceptado: 30 junio, 2018