

LA PRIMERA PARTE DE LA FASE II DE LA CIRCULACION (*)

Federico Villanueva ()**

(**) Profesor Agregado-Investigador del Sector de Estudios Urbanos FAU-UCV. Coordinador de los Talleres Vivienda I y II, dictados en la Escuela entre 1986 y 1989.

(*) El presente texto corresponde al segundo capítulo del trabajo "LA CIRCULACION DEL CAPITAL EN LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION", cuya introducción general se publicó en "TECNOLOGIA Y CONSTRUCCION" Nº 3 y cuyo 1er. capítulo se publicó en "TECNOLOGIA Y CONSTRUCCION" Nº 5.

La Fase II de la circulación en el ciclo del capital dinero, $D-M^p \dots P \dots M'-D'$, es la de la venta del producto valorizado $M'-D'$. En el caso de la industria de la construcción, para algunos productos y formas de producción, esta fase puede descomponerse en una primera parte, de circulación del producto parcial entre el constructor y el productor, y en una segunda parte, de circulación del producto terminado desde el promotor al usuario consumidor.

La forma general. Encargo y venta de los productos parciales.

Hemos mencionado dentro de las características fundamentales de la producción de construcción que van a influir en la circulación del producto, (1) que este es de tipo discreto, resultado de un largo período de trabajo, cuyas múltiples jornadas van arrojando un producto en elaboración progresiva, aún no completo, y que solo al completarse será capaz de pasar al consumo social en la forma genérica que le corresponda. Hasta entonces el producto parcial o semi-elaborado tiene un valor de uso como objeto de trabajo sobre el cual puede continuar desarrollándose el proceso hasta completar el producto discreto, y un valor que depende del trabajo, vivo y cristalizado que en él se haya acumulado, susceptible de aparecer discursivamente en un precio, parte descompuesta del precio del producto completo.

* Utilizamos aquí la simbología propuesta por MARX en el Libro Segundo de EL CAPITAL, para designar las formas funcionales del Capital Industrial.

D = Capital - Dinero

M = Capital Mercancías

P = Capital Producción

= Metamorfosis productividad real

Lo expuesto es la base material principal para que aparezca una primera parte diferenciada en la Fase II de la circulación, entre el constructor y el cliente que le encarga el producto, y para que la forma habitual de esta parte de la circulación sea la venta del producto parcial o semi-elaborado mediante el sistema de anticipo y valuaciones de obra ejecutada.

Además, también como característica fundamental de la producción, hemos mencionado la imposibilidad material de que en el mismo taller-obra los procesos de trabajo se sucedan lineal y continuamente sobre nuevos ejemplares del objeto de trabajo, y que los distintos procesos y sub-procesos de trabajo integrantes de la manufactura no aparecen en la mayoría de las obras a lo largo de todo el tiempo de producción, sino más bien durante períodos específicos y aún los procesos de presencia más prolongada varían su escala de producción e importancia relativa a lo largo del período en que aparecen en obra.

Suponiendo un mínimo de especialización de los productores en algunos procesos específicos, como de hecho existe y más que mínima, la anterior característica haría absurda la presencia de productores parciales cuyo proceso haya concluido simplemente a la espera de la culminación del producto discreto total, para que con él circulara su parte. Esta es base material adicional para la realización de una primera parte de la circulación en la venta del producto parcial, antes de que el producto discreto global sea completado.

Por otra parte, a la posibilidad técnica de venta del producto parcial se suma, dentro de una industria cuyos productos finales poseen un alto valor y un alto precio y dentro de la organización particular dominante en la industria de la construcción en Venezuela y muchos otros países, la necesidad económica del constructor productor, en la medida que no posee una gran concentración de capital capaz de sostener todos los desembolsos progresivos necesarios hasta completar el tiempo de producción del producto discreto y menos hasta completar su tiempo de circulación.

El sistema de pago por valuaciones de obra ejecutada permite al empresario constructor, bajo cuyo control se da el proceso de producción, unidad del proceso de

trabajo y del proceso de valorización, vender progresivamente los productos parciales de y dentro de los distintos trabajos concretos que componen a la manufactura construcción.

Bajo la denominación de producto parcial nos referimos, por un lado, a partes diferenciables cualitativamente por ser productos finales de distintos procesos o sub-procesos de los que integran la heterogeneidad de la construcción e incluso productos de operaciones diferenciadas integrantes de algún sub-proceso de trabajo, y por el otro lado a partes diferenciables cuantitativamente del conjunto del producto parcial de un mismo tipo de proceso, sub-proceso u operación de obra. Productos parciales de estos dos tipos combinados se relacionan como obra ejecutada en el sistema de valuaciones.

La venta del producto parcial presupone el encargo previo, de una parte o de la totalidad de la obra, contratada de manera tal que permita la relación periódica del trabajo ejecutado medido en unidades físicas de las distintas partidas y sub-partidas en que se descompone el proceso general de trabajo y su producto, convertidas a través de precios unitarios convenidos, en el precio aplicable al producto parcial.

En términos generales el encargo es un pedido, un convenio anticipado de compra-venta, previo a la existencia de la mercancía producto. Puede incluir una verdadera compra anticipada cuando la mercancía aún no se haya comenzado a producir o solo exista potencialmente en los elementos materiales que servirán a su producción, pero la forma dominante es que solo se pague una vez que exista la mercancía.

En el caso particular del pedido o encargo en la industria de la construcción, el primer pago o anticipo es generalmente contra una fianza, existiendo la mercancía potencial solo en el proyecto, base del convenio o contrato de compra donde se han fijado los precios globales y unitarios del producto y sus partes. Luego, los pagos subsiguientes se efectúan a medida que el producto discreto va existiendo potencialmente en el producto parcial semi-elaborado. Usualmente, de estos últimos pagos se va descontando el primero y así mismo una parte adicional del precio convenido por el

producto parcial presentado. El pago final de lo acumulado en estas últimas retenciones suele efectuarse cuando ha transcurrido un cierto lapso desde la finalización del producto, que permita comprobar su calidad y/o funcionamiento. Además existen disposiciones jurídicas generales que extienden el lapso de responsabilidad del productor y de los profesionales que lo respalden, para cubrir vicios ocultos de construcción que puedan manifestarse posteriormente, cuando la obra haya entrado al consumo.

A medida que se va pagando por el producto parcial semi-elaborado, este como condición general para que pueda continuarse el trabajo, pasa a pertenecer al comprador, quien nunca ha cedido el control del objeto general del trabajo, desde que era apenas suelo construible. Esta particularidad, ya mencionada en la parte de la Fase I de la circulación referente a la compra del suelo, (2) independiza al productor constructor de la necesidad de resolver la disposición de este. El constructor va a producir sobre un terreno suministrado por quien va a comprarle el producto. Por lo tanto, junto al precio del producto que aparece en la primera parte de la Fase II, entre el constructor y quien le encarga, no va a aparecer la capitalización de la venta del suelo o precio del suelo, que acompañará al precio del producto en cualquier otra venta a partir de la segunda parte de la Fase II de la circulación, desde las manos del cliente del productor.

Quien vende el producto parcial a medida que lo elabora es quien controla el doble proceso de trabajo y de valorización, es decir, el productor contratado o contratista al que se le ha encargado el trabajo total o partes especializadas de este.

El comprador es el promotor ejerciendo su función mínima, el vendedor es el empresario constructor en su forma más pura, y el contrato entre ellos es la forma del encargo o pedido en la industria de la construcción, mientras que los pagos efectuados constituyen la concreción de la forma general de la primera parte de la Fase II de la circulación en el ciclo del capital dinero de construcción.

La forma general de circulación del producto desde las manos de quien dirige el proceso de producción, es

que se pague al constructor en la medida que entrega productos parciales, de acuerdo a un encargo previo. Como toda forma general, esta manera dominante de cambiar el capital mercancía producto por dinero, tiene sus variantes y excepciones.

Variantes y excepciones a la forma general

La forma habitual de relacionar el producto parcial es a través de valuaciones, de acuerdo al avance de la ejecución de las partidas y sub-partidas que integran el contrato de obra. Pero también pueden relacionarse etapas completas de obras como productos parciales, en la variante del sistema de valuaciones denominada "escala de pagos". Esta suele emplearse en los contratos de conjuntos de edificaciones prefabricadas, de complejas obras industriales y de cierto tipo de grandes obras de infraestructura, en los cuales convenga más definir verdaderas etapas diferenciadas de obra que dividir las en el conjunto de las partidas, de difícil separación, que integran cada etapa y la misma obra completa.

Puesto que la unidad física de medición del producto parcial es mayor y supone mayor tiempo de producción, la utilización de la "escala de pagos" requiere de la empresa constructora mayores desembolsos y consecuentemente, mayor concentración de capital que la necesaria para operar dentro del sistema de valuaciones por partidas. De esta manera la operación por escala en pagos es una de las condiciones que dificulta el desarrollo de cierto tipo de sistemas constructivos, cuando los beneficios de la racionalización e industrialización de la mayoría de los procesos en planta se contrarrestan con la dificultad de reconocer el pago de los productos parciales hasta que no estén ensamblados o al menos entregados para su ensamblaje en obra.

En todo caso, la escala de pagos es apenas una variante dentro de la forma general de la primera parte de la circulación del producto. El mismo tipo de variante se presenta en los casos de pequeñas obras, usualmente contratadas informalmente, donde se conviene cualquier forma de pagos parciales, no necesariamente vinculada mas que de un modo general a relaciones de partes del producto. Por ejemplo, el contratista de una pequeña

obra de ampliación puede trabajar con un anticipo sin fianza alguna, un pago a mitad de obra y otro a su finalización. Sin embargo, cuando el constructor no recibe anticipo ni pagos parciales, ya estamos entrando en una variante de la propia forma general definida.

Esto puede ocurrir en pequeñas obras encargadas "a toda costa" donde el contratista solo sea pagado al entregar el producto completo. Pero los casos más importantes de este tipo de excepción corresponden a constructores de obras medianas hasta muy grandes, cuyo convenio de encargo o contrato contemple el diferimiento del pago hasta la finalización de la obra o incluso hasta el mediano y en ocasiones largo plazo, una vez que la obra esté terminada.

Se trata entonces de una fusión de funciones capitalistas genéricas que suelen aparecer separadas dentro de la organización de la industria de la construcción. La función del empresario constructor se ha combinado con la función del financista a la producción y, en el extremo, con la función del financista a largo plazo del pago del propietario final.

Tenemos aquí a los encargos o contratos a suma global, "llave en mano", donde el capital que financia la construcción del producto discreto total es de o aparece asociado con el empresario que dirige el proceso de trabajo y de valorización. En otros casos, el financiamiento asociado a la dirección del proceso de producción, puede extenderse hasta el largo plazo, cuando el producto discreto global ya haya pasado a realizar su valor de uso en el consumo. Mayoritariamente, estas formas de circulación del producto entre constructor y cliente corresponden a obras donde el cliente promotor que encarga es el Estado.

La fusión entre el constructor y el financista aparece abierta y formalmente cuando las licitaciones de construcción estatales incluyen cláusulas de financiamiento durante la construcción o por lapsos mayores, permitiendo solo competir a empresas constructoras ya asociadas a empresas financieras u obligando a las que no lo estén a recurrir al crédito bancario nacional o internacional, garantizando los préstamos mediante el aval del Estado o mediante la figura de "cesión del contrato".

Cuando el Estado avala a una empresa constructora con el fin de garantizar el financiamiento a la producción de una obra determinada, se reserva generalmente el derecho de actuar como fideicomisario del crédito a través de una institución bancaria pública. De esta forma puede intervenir en la administración del crédito, objeto de garantía estatal a través del aval que pasa a ser un instrumento indirecto del financiamiento. Por su parte la cesión de contrato implica, como su nombre apunta, que este es cedido al organismo financiero que pasa a administrarlo. En ambas formas, de aval y de cesión de contrato, el capital productivo y el capital financiero se asocian estrechamente con un claro dominio del segundo sobre el primero.

A los efectos de la empresa constructora, es decir del productor, los pagos se darán de acuerdo a la forma general de circulación, en la medida que va avanzando la elaboración del producto. Solo que pagará directamente el capital financiero asociado que administra el contrato y no el cliente promotor como en otros casos donde el crédito a la construcción implica un préstamo escalonado a través del promotor, para que este vaya pagando al constructor por el producto parcial.

En las licitaciones de construcción con cláusulas de financiamiento que hace el Estado, fundamentalmente para grandes obras civiles e industriales, suele participar el capital financiero internacional. Usualmente a través de la asociación entre empresas constructoras nacionales e internacionales, bajo la forma de consorcios empresariales con apoyo financiero externo. Comúnmente resulta ganador en estas licitaciones el consorcio que ofrece condiciones más ventajosas de financiamiento, lo que hace dominar a los aspectos financieros sobre los de tecnología de construcción propiamente dichos.

Obviamente, en los casos donde se establece formalmente la fusión de la función de control de proceso de producción con la función de financiamiento, los denominados costos financieros, es decir la parte del excedente en forma de intereses que corresponden al capital financiero que aporta los fondos durante la producción y más allá de esta, van a incidir aumentando el precio que pagará el cliente-promotor por el producto el financista, que será superior al precio que este le ha

venido pagando al constructor, si es que este último constituye una empresa asociada y no es el propio financista.

El mismo fenómeno, del empresario constructor actuando además como financista, puede observarse también, aunque no abiertamente, en otros encargos del Estado promotor donde no aparecen cláusulas de financiamiento. Los contratos del Estado están sujetos a limitaciones generales por leyes de presupuesto y de crédito público, y a restricciones emanadas de los sistemas de control previo y posterior por los organismos controladores, entre otras muchas restricciones, como las dificultades de financiamiento en etapas racionalmente coherentes de obras de largo tiempo de producción no perfectamente planificadas. Por estas y otras razones de diversa índole, la asignación de fondos estatales y los pagos a las empresas constructoras pueden verse afectados, impidiendo el normal discurrir de los pagos parciales escalonados por relación de obra ejecutada. Entonces, de hecho, el constructor se ve forzado a financiar al Estado promotor y el conocimiento de esta posibilidad va a inflar los precios que el contratista está dispuesto a acordar por su producto en sus convenios con el Estado. Sea cuando va a financiar el mismo o sea cuando deba obtener financiamiento ajeno por su cuenta.

El descuento es el tipo fundamental de financiamiento directo que puede obtener el constructor en su venta del producto, dentro de la forma general de encargo y pagos parciales por valuaciones de obra ejecutada.

En la medida que la aceptación de una valuación de obra no represente el pago inmediato de esta, caso muy frecuente con el Estado como promotor, la valuación aceptada, pero aún no pagada, se transforma en una letra de crédito y como tal puede ser descontada ante el sistema financiero.

Los anticipos y valuaciones aprobados por el cliente son instrumentos de pago negociables con ciertas restricciones que inducen a la participación del capital bancario en el financiamiento directo y a corto plazo de la primera parte de la circulación del producto.

Los intereses bancarios en el descuento de valuaciones varían de acuerdo a la reputación del

promotor público o privado, a si la valuación está vencida o nó, a las relaciones del empresario constructor y a la coyuntura financiera.

Sobre la base de las diferencias entre las perentorias necesidades de compra y pago de las mercancías con forma apta para continuar la producción y el período real de circulación efectiva del anticipo y las valuaciones como instrumentos de pago, el sistema de instrumentos de pago que es la valuación como hasta aquí la veníamos describiendo, se transforma en un sistema de instrumentos de crédito, complementario al que opera en la relación promotor-financista y en las cadenas interfinancieras.

Hemos mencionado anteriormente algunas de las razones que hacen frecuente el retraso de los pagos del gobierno a los productores de construcción. Estos retrasos llegan a constituir una verdadera "endemia", casi genérica en este sub-mercado de la industria. En estas condiciones, el capital bancario suministra el capital-dinero necesario mediante el sistema de descuentos, bien de anticipos y valuaciones parciales o bien de contratos completos, a lo que ya nos hemos referido. Todo ello en condiciones muy ventajosas para el banco, pues el préstamo es al corto y muy corto plazo, permite el cobro de intereses relativamente altos y los adelantos quedan garantizados por el anticipo, la valuación o el contrato aprobados. Este tipo de descuentos forman parte de las relaciones estructurales que someten al capital productivo de construcción al control del capital financiero.

La permanente demora de los pagos por parte del cliente público y la subsiguiente necesidad de financiamiento, aunada a otros factores como el escaso uso del sistema de licitaciones públicas con la consecuente ausencia de competencia entre las empresas constructoras, se traduce en un incremento de los precios de los productos y explica como el costo de obras similares resulta inferior para el cliente privado que para el cliente público. En la medida que el sobrecosto aludido en el sector público sea captado a través de los intereses, no resulta extraño que el sector financiero auspicie la permanente demora en los pagos del gobierno y apruebe líneas de crédito destinadas a los descuentos de sus instrumentos de pago.

Volviendo a la forma general de circulación del producto, reafirmamos que el encargo y la venta del producto parcial en la medida que se va relacionando son lo característico para el capital productivo. Tan característico que la forma de excepción hasta ahora explicada, solo es tal cuando convierte al empresario constructor en financista de la producción e incluso del consumo.

La verdadera excepción a la forma general se da cuando no existe el encargo. Sea porque el producto es un valor de uso para el constructor y por lo tanto, no es una verdadera mercancía que va a entrar en la circulación. O sea porque el empresario constructor es al mismo tiempo el promotor intermediario y su producto va a circular hacia el usuario en las formas que corresponden a la que hemos denominado segunda parte de la Fase II de la circulación en el ciclo del capital dinero de construcción.

Dentro de la construcción para el propio consumo o autoconstrucción existen diversas variantes y escalas.

Por una parte la autoconstrucción semi-artesanal de la vivienda en desarrollos no controlados de las poblaciones de más bajos ingresos. Los estudios realizados sobre este fenómeno en Venezuela (3) indican que en buena parte de la construcción de ranchos existe, combinada en proporción variable con la verdadera autoconstrucción, la contratación de pequeños constructores y, con ella, el encargo informal y diversas variantes de pago a cuenta, por producto parcial o por el producto encargado total. Usualmente las partes contratadas corresponden a las de mayor dificultad tecnológica y que requieren una mayor calificación relativa de la fuerza de trabajo, como las fundaciones y estructuras más consolidadas y las instalaciones sanitarias o eléctricas. Cuantitativamente este es el tipo de autoconstrucción más importante dentro del producto total de la industria de la construcción en el país, en la medida que los ranchos de barrio alojan a más de la mitad de nuestra población urbana y tienen una tasa de crecimiento superior a la de cualquier otro tipo de vivienda primaria.

Por otra parte existe una insignificante autoconstrucción de las empresas constructoras para

su propio consumo como tales empresas o para el consumo individual de sus dueños. Desde talleres, depósitos y edificios-sede, hasta viviendas.

Pero la variante de aparente autoconstrucción más importante, después de la de vivienda para pobladores urbanos de bajos ingresos, es la de las "empresas no constructoras que construyen", tal como aparece en los cuadros morfológicos del sector construcción, en los Informes Económicos del Banco Central. Solo que aquí se trata más de autopromoción que de autoconstrucción. La figura corresponde a empresas cuya rama de actividad no es la construcción, pero que contratan construcciones, fundamentalmente para su propio consumo. No es probable que se ocupen de la dirección del proceso de trabajo y de valorización directamente, sino más bien que utilicen los servicios de un contratista general o de diversos sub-contratistas, a los que encargan la producción y pagan de acuerdo a la forma general, por su producto parcial en elaboración progresiva.

Sin embargo, desde el punto de vista teórico y también observable en la práctica, sobre todo de personas naturales, un usuario o cliente que posea los conocimientos profesionales necesarios, puede encargarse eventualmente de dirigir el proceso de construcción, efectuando las compras y pagos de las mercancías aptas para producir y coordinando el trabajo colectivo en obra.

Mientras esta sea para su propio consumo, estaremos dentro de la excepción de la forma general de circulación del producto por no constituir esta mercancía. Pero, tanto en esta variante como en la de la autoconstrucción de ranchos o de la empresa constructora, el producto, como todo producto de construcción, conservará su valor de uso por largo tiempo y consecuentemente podrá ingresar en cualquier momento a la circulación de mercancías, en las formas generales de venta o de alquiler, aunque en principio esa no fuese la intención de su producción. En ese caso la excepción de la forma general de la primera parte de la circulación del producto se transforma en una excepción del segundo tipo, al encargo: Cuando el constructor coincide con el promotor intermediario.

La fusión entre las funciones del empresario constructor y las del empresario promotor, suele ocurrir con alguna

frecuencia. El promotor no solo va a controlar las formas discursivas, de realización, de la valorización en el negocio en su conjunto, sino que también va a encargarse directamente del proceso de trabajo y de valorización, usualmente con la excepción de algunos pocos sub-contratos. Este control no es eventual ni en productos para el propio consumo, sino un sistema empresarial de trabajo para el mercado. En estos casos el financiamiento a la producción puede ser también del propio promotor-constructor, pero fundamentalmente suele provenir de otro capital especializado en esa función, sobre la base de garantía hipotecaria.

La forma extrema de esta excepción a la forma general de la primera parte de la circulación del producto, la encontramos cuando el promotor y al mismo tiempo constructor que opera por su cuenta y no por encargo, llega a financiar, a largo plazo, al usuario del producto. Esto puede ocurrir cuando el mismo promotor otorgue al comprador el préstamo hipotecario a largo plazo, como sucedió en Venezuela con la producción de vivienda para el mercado, antes de la creación del sistema hipotecario. También cuando el promotor-constructor capitalice el producto como un capital a préstamo, es decir financiero, en forma de mercancía que se alquila al usuario. Este último es el único caso donde el producto de construcción, siendo mercancía no va a pasar por venta alguna.

En todos los casos cuando el promotor opera sistemáticamente como constructor o cuando el autoconstructor eventualmente lance el producto a la circulación, no existirá la forma general de encargo y pagos parciales para una primera parte diferenciada de la circulación del producto, desde manos del constructor a las de quien le encarga. Más bien, la circulación del producto tendrá una sola parte, cuyas formas generales, por venta o alquiler, coinciden con las propias de la segunda parte de la Fase II de la circulación del producto, del promotor intermediario hacia el propietario o usuario final.

Por el contrario, cuando el cliente promotor va a ser el usuario consumidor final o el representante de los consumidores finales, y haya encargado la obra al constructor, pagándole por sus productos parciales, la forma de la única parte de la circulación del producto,

corresponderá a la forma general descrita para el constructor, desde este al cliente que le encarga. Este es el caso general cuando el promotor es el Estado.

Notas:

(1) Villanueva B., Federico: "La Circulación del Capital en la Industria de la Construcción" en IDEC TECNOLOGIA Y CONSTRUCCION N° 3, 1987.

(2) Villanueva B., Federico: "La Fase I de la Circulación en el Ciclo del Capital Dinero de Construcción" en IDEC TECNOLOGIA Y CONSTRUCCION N° 5, 1989.

(3) Rosas Meza, Iris: "Construcción y calidad de la vivienda de los barrios" en IDEC TECNOLOGIA Y CONSTRUCCION N° 4, 1988.