

DOCUMENTOS DE DOCENCIA

Martha Schteingart

LA RENTA DEL SUELO URBANO

4

336.22
S382r

Centro de Estudios Demográficos
y de Desarrollo Urbano

EL COLEGIO DE MÉXICO

La renta del suelo urbano

DOCUMENTOS DE DOCENCIA

**CENTRO DE ESTUDIOS DEMOGRÁFICOS
Y DE DESARROLLO URBANO**

La renta del suelo urbano

Documentos de Docencia núm. 4

MARTHA SCHTEINGART
(Comp.)



El Colegio de México

Portada de Mónica Diez Martínez

Primera edición, 1992

**D.R. © El Colegio de México
Camino al Ajusco 20
Pedregal de Sta. Teresa
10740 México, D.F.**

ISBN 968-12-0397-6

Impreso en México / *Printed in Mexico*

Dedicamos esta compilación a la memoria de Matthew Edel, autor de uno de los trabajos aquí incluidos, fallecido recientemente en Nueva York. Economista, autor de numerosos trabajos referidos a la cuestión urbana en el capitalismo, Edel se interesó por los problemas de América Latina y México en particular. Su temprana desaparición constituye una pérdida irreparable para la investigación urbana y para todos aquellos empeñados en un análisis crítico de nuestras realidades sociales.

ÍNDICE

Presentación	9
Contribución al estudio de la renta del suelo urbano <i>François Alquier</i>	11
¿Existe la renta del suelo urbano? <i>Jean Lojkin</i>	33
El tributo al suelo urbano <i>Alain Lipietz</i>	43
La teoría marxista de la renta: aplicaciones urbanas <i>Matthew Edel</i>	77
Renta monopólica de clase, capital financiero y revolución urbana <i>David Harvey</i>	115
Formación y evolución del precio del suelo urbano <i>Michel Dechervois y Bruno Theret</i>	147
Sobreganancias y rentas del suelo en la ciudad capitalista <i>Christian Topalov</i>	199

PRESENTACIÓN

Hemos seleccionado y traducido al español este conjunto de trabajos porque ellos nos permiten conocer la evolución del pensamiento neo-marxista sobre el tema de la renta del suelo urbano, a partir de la teoría desarrollada por Marx para la renta agrícola, en el tercer tomo de *El Capital*. La mayoría de estos artículos fue elaborada durante la década de los setenta, cuando comienza, sobre todo en Francia, una investigación urbana crítica que se apoyó básicamente en una serie de categorías y conceptos del pensamiento marxista.

Si bien el tema de la renta urbana fue uno de los primeros que los investigadores marxistas trataron de desarrollar a principios de los años setenta, teniendo en cuenta que era el que más permitía acercarse a la problemática del espacio urbano, luego fue abandonado por las grandes dificultades que se encontraron en el camino para seguir adelante con el desarrollo de la teoría. Ellos provenían, por un lado, de las propias indefiniciones y problemas de las categorías desarrolladas por Marx (sobre todo en lo que se refería a la de renta absoluta) y, por otro, de las diferencias que existían entre la situación de la agricultura capitalista y la correspondiente al medio urbano. Esas diferencias hacían muy difícil transponer los conceptos de renta absoluta y diferencial de un medio a otro, sin caer en una serie de ambigüedades que no tenían fácil solución. Por otra parte, algunos autores como Lipietz y Topalov llegaron a la conclusión que, antes de seguir adelante con los intentos de desarrollo de la teoría de la renta urbana, deberían realizarse estudios sobre los agentes urbanos y los procesos de producción del marco construido, que hasta ese momento eran poco conocidos. Esos estudios se volvían imprescindibles si no se quería continuar con una transposición mecánica de la teoría de Marx al medio urbano capitalista contemporáneo.

A pesar de todos los problemas y limitaciones señalados, consideramos que en los distintos trabajos que aquí se presentan se puede observar una real evolución a lo largo de la década, la cual se pone de manifiesto en un aumento en la profundidad y complejidad con que el tema se va desarrollando. Desde los artículos más elementales de Alquier y Lojkin, hasta los más elaborados de Topalov y Dechervois-Theret, vemos cómo estos investigadores han tratado de explicar la manera en que se genera la renta urbana y cuáles son los agentes sociales entre los cuales ésta se distribuye, teniendo en cuenta tanto a los que están presentes en la producción de la base material de la ciudad como a los responsables del funcionamiento de algunas de las actividades productivas y de intercambio, fundamentales dentro de las ciudades capitalistas.

Es importante aclarar que estos desarrollos teóricos de la renta del suelo urbano, se han llevado a cabo a partir de las realidades de las ciudades del capitalismo desarrollado, en las que no existe, o sólo de manera marginal, una producción no capitalista del espacio. En el mundo subdesarrollado, y en América Latina en particular, una parte considerable del espacio urbano es producido a través de relaciones no capitalistas, y por lo tanto sería difícil hablar en esos casos de una renta capitalista del suelo urbano.

A nuestro criterio, resulta de gran interés retomar estos conceptos y discutir su posible aplicación para el caso de las ciudades latinoamericanas, y en este sentido los trabajos aquí presentados pueden aportar elementos importantes para enriquecer una discusión que debe continuarse en el futuro.

MARTHA SCHTEINGART

CONTRIBUCIÓN AL ESTUDIO DE LA RENTA DEL SUELO URBANO *

FRANÇOIS ALQUIER

En la segunda parte del tomo III de *El Capital*, Marx ha consagrado varios párrafos importantes a los problemas de la renta del suelo.

Lo esencial de sus análisis en esta materia tiene como objeto los terrenos agrícolas; no menciona los lugares para construcción sino en algunas reflexiones complementarias que figuran en el capítulo XLVI (Marx, tomo III). Sin embargo, en el espíritu de Marx, los mecanismos que se habían estudiado a propósito de los terrenos agrícolas podían ser aplicados en general a los terrenos para construcción. Por ejemplo, veremos luego el papel fundamental que desempeña en la agricultura la renta del suelo, y particularmente una de sus formas: la renta diferencial. Y por otra parte, Marx declara, en páginas que consagra a los terrenos para construcción: "En todas partes donde existe la renta, la renta diferencial obedece a las mismas leyes que la renta diferencial agrícola".

Una doble tarea se impone con toda evidencia a los marxistas:

- Continuar el trabajo, apenas esbozado por Marx que consiste en aportar las adaptaciones o correctivos necesarios para el estudio comparativo de los terrenos para construcción y los agrícolas.

*Tomado de la revista *Espaces et Sociétés*, 2 de marzo de 1971, París, Francia. En versión española publicada por la revista *Ideología, Diseño y Sociedad* (Documentos 6) julio, 1972, Bogotá, Colombia.

- Encontrar lo que la transformación del capitalismo contemporáneo ha podido introducir como elementos y como fenómenos nuevos.

Para lograrlo es indispensable conocer de antemano los mecanismos y procesos descritos por Marx, o al menos recordar sus elementos principales y el marco que los rodea.

En la agricultura la renta del suelo se encuentra en el centro de todos los problemas importantes: relaciones sociales de producción, producción misma, organización del mercado. Entonces, es natural que Marx haya consagrado a ella sus análisis.

1

La renta del suelo tiene su historia. Su forma actual se desprende de un largo camino (capítulo XLVII) que conduce:

- De la *renta en trabajo*, donde el cultivador labora una parte de la semana sobre un terreno con unos instrumentos que le pertenecen y dedica el resto de la semana a trabajar, siempre con sus instrumentos de trabajo, en un solar que pertenece al terrateniente (el señor feudal), bajo la forma de *corvé*, es decir, gratuitamente. "La renta es una forma bajo la cual se expresa, entonces, el plustrabajo no pagado".
- A la *renta en productos*, donde el plustrabajo realizado se transforma en entrega de productos. En ese caso, ya no existe diferencia entre el trabajo que el cultivador ejecuta para sí mismo y el que realiza para el terrateniente. En cuanto a éste, ya no recibe el trabajo mismo, sino el producto de esa labor. Sin embargo esas modificaciones no varían la esencia de la renta.
- Luego, a la *renta en dinero* donde el cultivador no entrega al terrateniente el producto mismo, sino el precio de ese producto.

El paso de la renta en producto a la renta en dinero ha sido acompañado de modificaciones profundas que conviene examinar.

2

La renta en dinero supone que existe un mercado de productos y un "precio de los productos en el mercado", representa un desarrollo ya más considerable del

comercio, de la industria urbana, de la producción general de mercancías y por consiguiente de la circulación monetaria.

La renta en dinero modifica las relaciones entre el terrateniente y el cultivador, las cuales se convierten en vínculos contractuales "basados sobre las reglas fijas de la ley positiva, de puras relaciones de dinero". Favorece, por consiguiente, la intervención del modo de explotación capitalista en el campo y en la agricultura, transformando el producto agrícola en mercancía y la agricultura en medio de apropiarse de la plusvalía. El cultivador, por su parte, se convierte en capitalista que dispone de medios financieros así como de trabajadores agrícolas de los cuales saca la plusvalía. El terrateniente ya no tiene relaciones directas, sino con el cultivador capitalista¹ y éstas no son sino relaciones de dinero y de contrato. En esas condiciones, la renta pierde su forma anterior como expresión del plustrabajo no pagado y se vuelve una parte de la ganancia que, gracias al capital, el arrendatario capitalista ha podido sacar de la explotación de los trabajadores agrícolas.

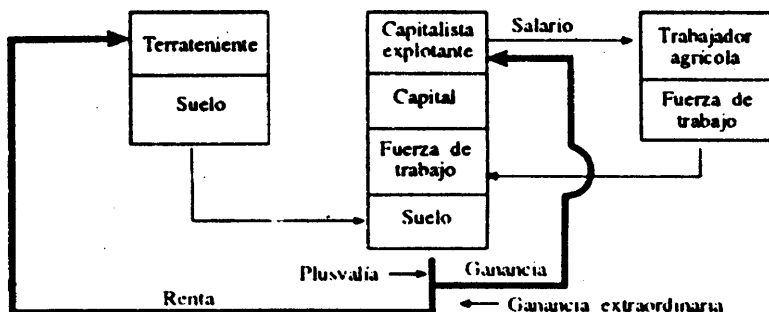
Marx anota (capítulo XXXVII) que "uno de los grandes resultados del régimen capitalista de producción consiste precisamente en convertir la agricultura en un procedimiento puramente empírico... en desligar completamente a la propiedad territorial de las relaciones de señorío y servidumbre, mientras que, de otra parte, separa totalmente la tierra como condición de trabajo de la propiedad territorial y del terrateniente".

Así vemos, cómo los teóricos actuales del "suelo como soporte" no han traído ninguna innovación en esa materia.

¹ Emplearemos de ahora en adelante la expresión: explotante capitalista y capitalista explotador.

El esquema de formación de la renta es, entonces, el siguiente:

Esquema 1



Notemos que la renta aparece como plusproducto una vez que el capitalista que explota la tierra ha sacado la utilidad: la renta, declara Marx, es una forma especial de "existencia" de la plusvalía, ganancia extraordinaria.

¿Pero, cómo se forma el precio del suelo? Marx explica que la renta se presenta como una ganancia en dinero que puede ser considerada como "interés de un capital imaginario". La capitalización de la renta del suelo "constituye el precio de compra o el valor de la tierra". Agrega que "esa capitalización de la renta presupone la existencia de la renta".

No es el valor de la tierra lo que determina la magnitud de la renta sino, por el contrario, la magnitud de la renta es la que determina el precio del suelo.

Sin embargo, para que eso ocurra es necesario, que esté determinada una tasa de interés. Y la magnitud de la tasa de interés no es arbitraria: cuando vende su terreno, el terrateniente se refiere primero a la tasa de interés media practicada en el mercado, la cual ha sido determinada por la tasa de ganancia.

Este hecho tiene dos consecuencias:

- El precio de la tierra aumenta o disminuye en razón inversa a la tasa de interés.

Ejemplo: renta de 200 francos.

Si el interés es del 5% ... precio del terreno: 4 000 frs.

Si el interés es del 4% ... precio del terreno: 5 000 frs.

- b) La baja tendencial de la tasa de ganancia tiene como consecuencia una baja correlativa de la tasa de interés y por consiguiente, un alza tendencial de los precios del suelo. "De ahí se desprende –escribe Marx– que el precio de la tierra tiene una tendencia al alza, aun si no se toma en cuenta el movimiento de la renta del suelo y el precio de los productos del suelo, de la cual la renta forma parte".**

4

Sin embargo, "algo de capital" puede ser fijado, incorporado a la tierra sea de manera pasajera (mejoras, abonos...), sea de manera permanente (canales de drenaje o de irrigación, trabajo de nivelación, edificios para explotación). Esos gastos modifican la naturaleza de la tierra que se transforma de "tierra materia" en "tierra capital". Las inversiones así realizadas se las apropia el terrateniente cuando termina el contrato de alquiler, y en el nuevo, "el terrateniente agrega el interés (de ese capital) a la renta del suelo propiamente dicha". La nueva renta que el capitalista explotador entrega al terrateniente es, pues, mucho más importante que antes.

En cuanto a la tierra, si el terrateniente la quiere vender, su valor ha aumentado. "No vende solamente la tierra; vende la tierra mejorada y el capital incorporado al suelo, que no le ha costado nada".

Como vemos, Marx no se contentaba con denunciar "el enriquecimiento sin causa", del cual se habla a menudo; indicaba también cómo se efectúa este enriquecimiento, el cual, debemos constatarlo, no tiene nada que ver con la especulación sobre la tierra propiamente dicha, y no es más que el resultado de mecanismos económicos.

Marx agrega, además, estas importantes anotaciones:

Es éste uno de los secretos –independientemente del movimiento de la renta del suelo en sentido estricto– del enriquecimiento

progresivo de los terratenientes, del incremento constante de sus rentas y del creciente valor en dinero de sus tierras, a medida que va progresando el desarrollo económico. Los terratenientes se embolsan, así, como cosa suya, el resultado de un desarrollo social logrado sin que ellos pongan nada de su parte (capítulo XXXVII).

En esas condiciones dos fenómenos suplementarios concurren para elevar la renta y, por consiguiente, el precio de un terreno determinado:

- La incorporación de capital en el terreno mismo.
- La incorporación de capital en el conjunto de los terrenos pertenecientes a los terratenientes.

Ello significa que, independientemente de cualquier incorporación específica de capital, el precio de los terrenos aumenta con el crecimiento general de la economía en su conjunto. Los movimientos de alza del precio en los terrenos están ligados, en lo esencial, al desarrollo de la economía (por ejemplo, en Francia, al final del siglo XIX y desde 1950).

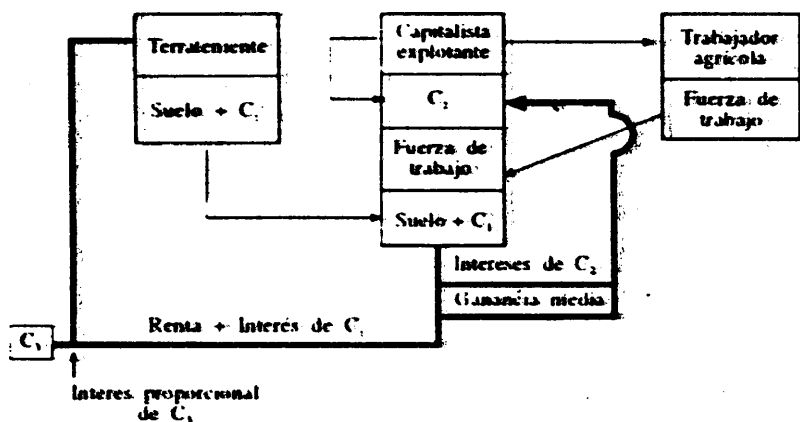
La apreciación de Marx nos conduce desde ahora a hacer dos observaciones:

- a) Los estancamientos pasajeros de los precios de los terrenos no provienen tanto de las medidas tomadas por los gobiernos como de los ritmos del desarrollo económico.
- b) Hay que prever, cualquiera que sean las medidas tomadas o a tomar, un aumento del precio en los terrenos, en base al crecimiento económico,² mientras nos hallemos en el régimen capitalista.

2 De manera más clara, Marx habla del "desarrollo social" que cubre el conjunto de los fenómenos ligados al crecimiento económico (crecimiento de los medios de producción, disminución de la población agrícola, crecimiento de la población no agrícola; etc...). Escribe: "El monto de la renta del suelo (y con ella el valor de la tierra) se desarrolla en el curso del desarrollo social hasta convertirse en el resultado del trabajo social total".

El conjunto de los elementos de los cuales acabamos de hablar, conduce a completar el esquema de la formación de la renta de la manera siguiente:

Esquema 2



- C_1 = Capital incorporado al suelo existente
 C_2 = Nuevo capital incorporado por el capitalista
 C_3 = Capital incorporado en el conjunto de los terrenos

Hasta ahora no se ha hablado sino de la renta en general. Sin embargo, Marx menciona dos clases de renta: la diferencial y la absoluta.

5

“La renta diferencial resulta de la captación de la ganancia extraordinaria por la propiedad sobre la tierra” (capítulo XXXIX).

¿Pero de dónde sale esa ganancia extraordinaria? La ganancia extraordinaria, declara Marx, “se produce siempre como una diferencia entre el producto de dos cantidades iguales de capital y de trabajo, y esta ganancia extraordinaria se convierte en renta del suelo cuando dos cantidades iguales de capital y de trabajo se invierten con resultados desiguales en extensiones iguales de tierra” (capítulo XXXIX).

Desde el momento en que esos resultados son diferentes y esa diferencia no proviene ni del capital fijo invertido por el capitalista, ni de la fuerza de trabajo que él ha comprado, la desigualdad proviene de los terrenos mismos, particularmente de sus características que son precisamente la "propiedad" del terrateniente.

Marx anota que la ganancia extraordinaria relativa de un terreno en relación con otro —la renta diferencial— que aparece aquí "existirá aunque no existiera la propiedad sobre la tierra... la propiedad sobre la tierra no crea, pues, la parte de valor que se transforma en ganancia extraordinaria; permite simplemente al terrateniente hacer pasar esa ganancia extraordinaria del bolsillo del capitalista que explota al suyo".³

Sin embargo, existe una forma más general de renta diferencial, no la que se desprende de la diferencia entre los precios de costo de un producto sobre dos terrenos distintos, sino la que se desprende de la distinción entre el precio de costo de un producto en un terreno determinado y el precio de costo general del producto que rige su precio de venta en el mercado. Marx insistía, a propósito de esto, sobre el hecho de que la renta es diferencial en cuanto que "no entra en la determinación del precio de producción general del producto; y supone, por el contrario, ese precio".

Además de las causas particulares, tales como la desigualdad de la repartición del impuesto sobre los suelos o el desarrollo desigual de la agricultura, según las regiones, existen dos series de causas generales que producen resultados diferentes, de donde nace la renta diferencial:

- La primera comprende causas independientes del capital: fertilidad del suelo, situación de las tierras (capítulo XXXIX).
- La segunda proviene de la desigualdad de la repartición del capital entre los explotantes capitalistas (capítulo XL).

En el primer caso, Marx utiliza la expresión renta diferencial I; en el segundo, renta diferencial II. Evidentemente, la renta diferencial II supone la renta diferencial I, lo que Marx expresa declarando que: la renta diferencial I es la base histórica que sirve de punto de partida.

En efecto, la renta diferencial II, tiene "su base y punto de partida, no sólo históricamente, sino por lo que afecta a su funcionamiento en cada momento

³ Marx utiliza el término de "fabricante".

dado, en la renta diferencial I, es decir, el cultivo simultáneo de varias clases de tierra de distinta fertilidad y situación... En la renta diferencial II se añaden, por contraste con la fertilidad, las diferencias que afectan la distribución del capital (y del crédito) entre los arrendatarios" (capítulo XL).⁴

6

Además de la renta diferencial Marx pone en evidencia la existencia de una renta absoluta.

Llama así a la diferencia que existe entre el precio de producción agrícola y su valor.

El precio de producción de un producto se compone, en efecto, del precio de costo (valor del capital consumido para su producción, comprendiendo el salario) y la ganancia media (resultante de la aplicación de la tasa de ganancia media sobre el precio de costo). Sin embargo, el valor de un producto se compone del valor del capital consumido para su producción y de la plusvalía.

Pero la proporción entre el precio de una mercancía y su valor, se determina exclusivamente por la "proporción entre la parte variable del capital con que se la produce y su parte constante, o sea por la composición orgánica del capital productivo" (capítulo XLV).⁵

Pero no basta con que el valor de un producto sea superior a su precio de producción "para explicar la existencia de una renta absoluta del suelo". Normalmente la circulación sin obstáculos de los capitales entre las diversas ramas de la producción conduce a la formación de una tasa de ganancia media: las ganancias extraordinarias no son más que temporales y una especie de regulación tiende a hacerlas desaparecer. Muy distinta es la situación en el dominio de la propiedad sobre la tierra. En efecto, "si el capital tropezase con una potencia extraña a la que no pudiera sobreponerse en modo alguno o a la que sólo pudiera sobreponerse de un modo parcial, restringiendo su inversión en determinadas ramas de la producción... la propiedad territorial, es aquí la barrera que no permite ninguna nueva inversión de capital..." (capítulo XLV).

4 "En la industria en sentido estricto, pronto se establece un mínimo propio de volumen de negocios para cada rama industrial, y de acuerdo con ello un mínimo de capital por debajo del cual no puede acometerse con éxito una sola empresa. Se establece asimismo en cada rama industrial una medida normal de capital que rebasa ese mínimo y de la cual tiene que disponer y dispone, en efecto, la masa de los productores. Lo que excede de ella puede producir una ganancia extraordinaria; lo que no llega a ella no obtiene la ganancia media" (capítulo XL).

5 Recordando: capital constante = materias primas tratadas, productos auxiliares de funcionamiento, herramientas, máquinas; capital variable = fuerza de trabajo.

La propiedad sobre la tierra no admite la incorporación de capital en el terreno, por parte de un capitalista, sino a cambio del pago de una renta. De ahí que esta incorporación no es posible, sino cuando el precio de mercado permite sacar un excedente en relación con el precio de producción, excedente que constituye la renta. "El mero hecho de la propiedad jurídica sobre la tierra, no procura renta alguna al terrateniente. Le da en cambio la potestad de sustraer su tierra a la explotación mientras las condiciones económicas no le permiten valorizarlo de tal modo que le deje un remanente" (capítulo XLV). La situación económica de la cual se habla se crea en particular cuando es necesario "satisfacer la demanda", la demanda en productos. Finalmente, la renta absoluta, que no es sino una parte de la plusvalía, resulta de "la captación de esa parte por el terrateniente; así como la renta diferencial resulta de la captación de la ganancia extraordinaria por el terrateniente".

Marx agrega: "esas dos formas de la renta son las únicas normales. Fuera de ellas la renta no se puede fundamentar sino sobre el precio del monopolio propiamente dicho".

7

Por último se constata que la renta puede provenir de tres fuentes:

- Del terreno mismo (localización, fertilidad) que le permite al terrateniente apropiarse de la renta diferencial I.
- De la intervención del capitalista explotante, que al invertir acrecienta su ganancia y también la renta bajo la forma de renta diferencial II.
- De la acción del terrateniente que, gracias a su derecho de retención sobre el terreno, hace nacer la renta absoluta.

Se trata de un esquema particularmente importante de conservar en la memoria, porque toda política sobre la tierra se traduce por una acción sobre una o varias de las fuentes de renta. La significación de las medidas sobre la tierra adoptadas por un gobierno se concretizan en los resultados que tienen en lo que concierne a la renta diferencial I, la renta diferencial II o la renta absoluta.

Por ejemplo una política que se limitara a provocar la movilización voluntaria (por parte del terrateniente) del terreno, con medidas de incentivos fiscales, significaría que no se toca ni la renta diferencial I, ni la II, y que se favorece la realización de la renta absoluta que debería ser financiada por el Estado. Sería una política reaccionaria.

Otro ejemplo: toda política que limita los derechos o la extensión de la propiedad sobre la tierra (expropiación, reservas de tierra que no pueden ser vendidas, derecho de opción de compra), disminuye el campo de intervención de la renta y debe ser estimulada. Toda política que aumenta la fertilidad o mejora la situación del suelo, sin tomar en contrapartida medidas restrictivas, favorece el desarrollo de la renta diferencial I. Una política que se traduciría en el debilitamiento o la desaparición de la renta diferencial II (el Estado toma a su cargo el trabajo de infraestructura sobre terrenos expropiados) no podrá ser considerada efectiva, si no se traduce en un aumento de la renta diferencial I sobre los terrenos aledaños. Evidentemente tal o cual política no se puede apreciar solamente en relación con sus efectos sobre la renta. Razones de oportunidad o imperativos sociales pueden conducir a adoptar, a pesar de sus inconvenientes, una política que no es deseable. Pero al menos los efectos sobre la renta permiten juzgar intrínsecamente esa política, tanto como sus consecuencias sobre un plan más general, es decir reducir o compensar por otra parte tales consecuencias.

Naturalmente ya no hay problemas con la expropiación total o la adquisición total de los terrenos.

8

Marx ha estudiado detenidamente la renta del suelo agrícola. Pero no hizo sino evocar la renta del suelo en terrenos de construcción (capítulo XLVI). Sin embargo dio varias indicaciones interesantes a ese respecto. La renta de los terrenos para construir, "así como la de todos los terrenos no agrícolas está regida por la renta agrícola propiamente dicha". En otros términos y por consiguiente, los precios del suelo se forman en las aglomeraciones urbanas, de la periferia agrícola hacia el centro. Marx, por otra parte, se refiere en ese punto a Adam Smith en su obra *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, publicada por primera vez en 1776.

La renta de los terrenos en las ciudades se distingue por "la influencia preponderante que su ubicación ejerce sobre la renta diferencial". Influencia preponderante en relación con aquella de la fertilidad de los suelos. Volveremos también sobre ese punto.

En las ciudades aparece con una particular agudeza "la evidente y completa pasividad del propietario cuya única actividad se limita a explotar el desarrollo

del progreso social al cual no contribuye para nada y a propósito del cual no corre ningún riesgo, lo que, a pesar de todo, hace el capital industrial”.

El precio de monopolio adquiere una preponderancia casi general. “Por precio de monopolio entendemos el precio determinado por el deseo de comprar y la capacidad de pagar de los compradores”.

Señala “el poder enorme que da la propiedad de la tierra cuando se encuentra reunida en las mismas manos con el capital industrial”. Lo mismo ocurre cuando se trata del capital financiero.

La renta, es decir la apropiación de una parte del plusrabajo, ya no aparece por sí misma. Esa apropiación está oculta por el hecho de que la renta se presenta bajo la forma capitalizada, el precio del suelo. De tal modo que ante los ojos del comprador, “la renta no es más que el interés del capital con el cual compró el suelo y su derecho sobre la renta”. La tierra ha perdido la forma concreta que tenía en la agricultura, ha tomado una forma abstracta: la renta ya no tiene nexo aparente con los productos del suelo, ya no se presenta sino como el interés de un capital invertido.

Ese camuflaje, esa mistificación es confirmada por ciertos autores⁶ cuando incluyen en el precio de un terreno construible, situado en los límites de extensión de la ciudad, el precio de las tierras de cultivo en relación con el valor de su producción y, cuando declaran que los precios de la tierra se forman progresivamente, partiendo de la periferia de la ciudad (y no a la inversa).

Los marxistas hubieran podido y debido recordar ellos mismos esos hechos.

9

El conjunto de los análisis de Marx permite aportar una respuesta a numerosas preguntas. Por ejemplo:

a) ¿Qué es la especulación sobre la tierra?

Hemos visto (punto 4) que no se puede llamar especulación sobre la tierra el aumento del precio de un terreno en sí. En efecto, el precio de un terreno puede crecer:

- Con una renta constante y como consecuencia de la baja tendencial de la tasa de ganancia (periodo largo) o de la baja coyuntural de la tasa de interés.

⁶ René Mayer. *Prix du sol, prix du temps*, Ministerio de la Construcción, 1965.

- Por el hecho del aumento de la renta misma, como consecuencia de una incorporación del capital en el terreno propiamente dicho, producto de esa renta o bien por la incorporación del capital en todo el conjunto de los terrenos. Es otro fenómeno el que entra en juego.

Tomemos tres terrenos, A, B y C que suponemos todos de igual superficie y fertilidad (por ejemplo, los tres sembrados con trigo) y que producen una renta, pero un día se encuentran en la siguiente situación: A, está construido; B, no lo está, pero podría estarlo; C, permanece como terreno agrícola. B produce una renta como C pero A (construido) tiene de ahora en adelante, un precio de terreno conocido P . Este precio es el de un terreno "urbanizado". Deduciendo los trabajos para ponerlo en estado de ser construido, el precio de A no es sino el de P' ; es a ese precio que se refiere el propietario de B o el comprador de B. P' representa la capitalización de una renta r' .

B produce realmente una renta r a su propietario, pero le podrá producir una renta r' si tiene la posibilidad de transformar su tierra para trigo en terreno para construir. La especulación sobre la tierra consiste, en anticipar sobre el valor de B, por consiguiente en conferir artificialmente a B una renta diferencial (en su forma relativa) en relación con A y apropiarse su capitalización.

b) ¿Por qué los capitales privados se invierten más a largo término en el centro de las aglomeraciones que en la periferia?

En las aglomeraciones la renta del suelo no aparece directamente. Está incluida en el alquiler de oficinas, de viviendas, etcétera.

Cuando una persona o una sociedad compra un terreno en el centro de la ciudad, ciertamente lo paga más caro que en otra parte, porque la renta es más elevada. El alquiler por su parte no deja de subir más rápidamente que en otro sitio. El aumento del alquiler está directamente ligado al aumento de la renta. En efecto, el alquiler se compone:

- De la amortización de la construcción.
- De la tasa de interés del capital invertido en la construcción.
- De la renta del suelo.

Los dos primeros términos no varían o varían muy poco, pero la renta del suelo aumenta más rápido en el centro, ya que el aumento de las diferentes rentas del suelo en la periferia convergen hacia allí.

Por el contrario, en la periferia, el aumento del alquiler de un edificio es más lento y la ganancia más importante viene de la especulación sobre la tierra, la cual se concretiza, como ya lo hemos visto, en la apropiación por el capitalista, en el momento de volver a vender, de la renta diferencial capitalizada.

Si el capitalista conserva la propiedad del terreno, no percibiría anualmente sino la renta diferencial, la cual no sube sino lentamente por lo que el capitalista puede recuperarla de nuevo, capitalizada, al exterior de la ciudad, comprando terrenos que se volverán construibles.

En definitiva:

en el centro, la relación: $\frac{\text{alquiler}}{\text{capital invertido}}$

es decir: $\frac{\text{renta}}{\text{capital invertido}}$

es más importante que en la periferia y su aumento más rápido: en la periferia,

la relación: $\frac{\text{renta}}{\text{capital invertido}}$

para un terreno construido es menos elevada que la relación:

$$\frac{\text{renta diferencial}}{\text{renta del terreno comprado fuera de la ciudad}}$$

Sea un terreno fuera de la ciudad que tiene una renta r y r' , la renta de este terreno una vez construido.

El capitalista compró el terreno:

$$P = \frac{100r}{X},$$

si $\frac{X}{100}$ es la tasa de interés del dinero

Vende el terreno:

$$P' = \frac{100r'}{X}$$

La ganancia que se saca de la venta es:

$$\frac{P' - P}{X} = \frac{r' - r}{r}$$

donde $r' - r$ representa la renta diferencial.

Esas consideraciones no son los únicos factores de las decisiones tomadas por los poseedores de capitales. Sin embargo, permiten desmontar los mecanismos esenciales a partir de los cuales se elaboran esas decisiones. Lo mismo ocurre para todas las cuestiones relacionadas con el problema de la tierra.

10

Sin embargo, convencidos de que los fenómenos descritos por Marx para las tierras agrícolas se reproducen a propósito de los terrenos urbanos, debemos tomar la precaución de continuar nuestras reflexiones para saber cuáles modificaciones se efectúan cuando se pasa de los primeros a los segundos.

Hemos visto que la renta del suelo agrícola puede provenir del terreno (localización, fertilidad). La situación de un terreno agrícola es diferente que la de un terreno urbano. Sin embargo, el concepto de "localización", es utilizable con la condición de dar a la renta diferencial I una significación distinta cuando se pasa el límite de la ciudad. Sin duda, se podría, en relación con este punto, hablar de una especie de "cambio de sistemas de ejes de coordenadas", como en geometría. La diferencia en la significación del concepto "localización" en un caso y en el otro aparece, por otra parte, bastante débil, en la medida en que el desarrollo del capitalismo en la agricultura, ha contribuido a unificar "los sistemas de coordenadas", los "valores" de referencia: existencia de medios de comunicación y de cohesión, rapidez de los transportes, proximidad del centro de negocios entre el espacio agrícola y el espacio industrial-urbano.

Lo mismo para la fertilidad. Literalmente hablando, no se puede utilizar el término de fertilidad a propósito de un terreno urbano, como se habla de la fertilidad de las llanuras de la *Beauce*. Sin embargo, el concepto de fertilidad con un contenido diferente, permanece válido. Los coeficientes de ocupación de los suelos, por ejemplo, confieren a los terrenos una cierta fertilidad intrínseca: el término más apropiado será, entonces, el de construibilidad.

Pasando de los terrenos agrícolas a los terrenos urbanos, las nociones de fertilidad y de localización, transpuestas como es debido, son utilizables sin que sea necesario traer modificaciones al mecanismo de la formación de la renta diferencial I. En un caso como en el otro, la renta es realmente diferencial: pasando de la agricultura a la urbanización se franquea un umbral, pero conserva su carácter de renta diferencial.

Hemos visto igualmente que la renta diferencial II resultaba de la intervención del capitalista explotante sobre la tierra del terrateniente:

¿Pero qué es un capitalista que explota un terreno urbano?

El cambio es aquí sensible. El capitalista que explota, en el sentido más cercano al que le dio Marx, es el constructor-promotor (es decir, la empresa de la construcción misma, promotora de construcción, que no debe ser confundida con el simple promotor) en un terreno alquilado por un terrateniente y bajo la forma de arriendo para construcción. Como se ve, es de los casos más raros.

Encontramos en las aglomeraciones urbanas las siguientes situaciones:

- El terrateniente que vive en su casa, construye en su terreno (puede tratarse de una casa individual o de un edificio colectivo). No recibe renta, pero puede apropiarse de ella bajo su forma capitalizada, vendiendo su vivienda y el terreno que la sostiene.
- El terrateniente, propietario de una o varias casas que alquila. Como propietario de vivienda, percibe el interés del capital invertido así como el capital consumido por el inquilino (amortización). Como terrateniente, recibe efectivamente una renta del suelo que prácticamente no le debe nada a la plusvalía creada por la fuerza de trabajo utilizada en su terreno (a excepción de ciertos trabajos de reparación). Los terrenos urbanos baldíos pertenecientes a terratenientes: es por otra parte algo que se ve claramente en los lotes sin construir.
- El terrateniente que hace construir un edificio en su terreno para alquilarlo. La única diferencia con el caso anterior viene de que el terrateniente coloca durante el tiempo de la construcción su terreno a disposición de la empresa constructora que, en contrapartida, le entrega durante el periodo de la edificación una renta del suelo, es decir, una fracción de la plusvalía para tener derecho a utilizar el terreno.

Tal como lo había indicado Marx, el terrateniente urbano resulta ser de una gran pasividad y se entiende perfectamente la razón.

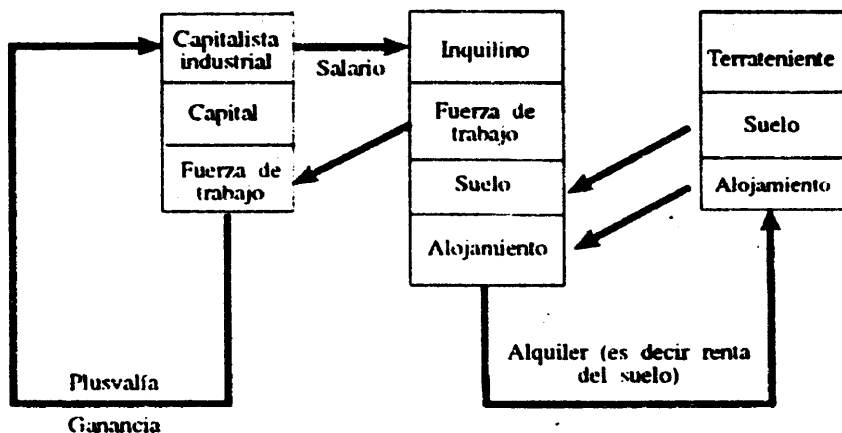
El crecimiento de la renta sobre la tierra proviene del crecimiento económico y de la intervención de la colectividad pública que provoca el aumento rápido de la renta diferencial I, aun cuando la renta diferencial II tiende a desaparecer.

Queda todavía el derecho de retención generador de renta absoluta que confiere la propiedad jurídica del suelo.

En las aglomeraciones urbanas, ese derecho sigue existiendo, pero su utilización se transforma sensiblemente.

El esquema se presenta en las siguientes condiciones.

Esquema 3



El explotante capitalista juega, acabamos de verlo, en las ciudades, un papel episódico (es decir solamente para el periodo de construcción). En cuanto al terrateniente, es al mismo tiempo propietario de un capital, o de las viviendas construidas en su terreno. Sin embargo, el propietario ya no concede la utilización de su suelo a un explotante capitalista para permitirle sacar plusvalía de una fuerza de trabajo comprada en otra parte –tal como ocurre en la agricultura o durante el periodo de construcción– sino a un inquilino, que, por medio de un alquiler que comprende en particular la renta del suelo, paga el derecho a ser alojado.

El inquilino no le paga al propietario de la tierra una renta del suelo para tener derecho a utilizar su suelo, sino para tener derecho a utilizar su vivienda. Es como una desviación de la renta del suelo.

Pero ese alquiler –y por consiguiente, esa renta del suelo– es pagada por un inquilino que, trabajador él mismo, vende su fuerza de trabajo a un capitalista cuyo capital está invertido en la producción (industrial o agrícola), pero no en el terreno del propietario de la tierra.

El capitalista no está, pues, directamente interesado en la utilización del suelo. No tiene, como en la agricultura, relaciones de derecho positivo y de dinero con el terrateniente. Y por consiguiente, no puede existir entre uno y otro ningún antagonismo de fondo, a menos que sea a propósito del precio de los alquileres y solamente en la medida en que ese precio tiene repercusión en el precio de la fuerza de trabajo que compra (salario); pero en este punto las relaciones entre capitalistas y terratenientes se establecen por conducto de los inquilinos: éstos se encuentran, pues, entre las garras de dos fuerzas contradictorias: los capitalistas no aceptan de buen grado el aumento del salario, mientras que los terratenientes no aceptan el estancamiento de los alquileres y, por consiguiente, de su renta del suelo.

En esas condiciones, se puede comprender que los capitalistas hayan aceptado en ciertas circunstancias la congelación de los alquileres, cuyo peso, reposa naturalmente, sobre los terratenientes. Se pueden comprender, igualmente, los límites de la lucha corporativa de los inquilinos: los capitalistas (o el Estado-patrón) no los reconocen sino como trabajadores y los mandan a los terratenientes (propietarios de la vivienda) para arreglar sus problemas de alojamiento.

Los terratenientes se niegan a conocer las dificultades que puedan tener para pagar el alquiler, descontándolo de su salario de trabajador, y los vuelven a mandar a los capitalistas (o al Estado-patrón) para arreglar sus problemas de salario.

La renta absoluta del suelo que, en el sector agrícola, la explotación capitalista está obligada a pagar al terrateniente, no desaparece en el sector urbano: representa el tributo pagado por el inquilino por el derecho a la vivienda.

Los monopolios generalmente no entran en conflicto con los terratenientes; le dejan al Estado la tarea de reglamentar el problema de la vivienda, de tal modo que no pese de manera excesiva en el conjunto del clima social y para que este problema no entorpezca, en lo esencial, el funcionamiento económico.

Sin embargo, están dispuestos a pasar por encima de los intereses de los terratenientes para hacer valer los suyos. Las luchas sociales de los trabajadores los obligan a veces, a "sacrificarse" concediendo aumentos importantes de salario, que ellos no esperan, por razones políticas, ver amputados por los terratenientes. Esto es un ejemplo. En otros casos, la coacción de la competencia internacional o la situación económica global no les permite aumentar sus ganancias, sino reduciendo artificialmente la renta del suelo de los propietarios (limitación del alza del alquiler, reglamentación de los alquileres, etcétera).

En todos los casos en los cuales las luchas sociales se amplifican y ensanchan, aumentan las probabilidades de conflictos entre capitalistas industriales y terratenientes urbanos.

13

La modificación que se efectúa así, del campo a la ciudad, en el esquema de producción de la renta del suelo, desemboca en otra conclusión importante.

El explotante agrícola capitalista, al aportar su capital, provoca la formación de la renta diferencial. Al terrateniente, tanto como a él, le conviene que el capital se invierta en el suelo: su renta aumenta bajo la forma de renta diferencial II, mientras que en condiciones de tasa de utilidad constante, aumenta la ganancia del capitalista. Este mecanismo favorece el desarrollo del capitalismo en la agricultura y conduce a la concentración de tierras y capitales. La ausencia del capitalista que explota los terrenos urbanos —al menos en el sentido del esquema descrito por Marx— impide tal concentración.

Por otra parte, la importancia del capital invertido, no en el suelo, sino bajo la forma de edificios construidos sobre él, hace más difícil las transacciones sobre la tierra y, por consiguiente, la recuperación de la renta bajo su forma capitalizada, a medida que aumenta la importancia de esas construcciones (especialmente la necesidad de construcción).

Sin embargo, la congelación y la reglamentación de los alquileres han empujado a los terratenientes a vender parte de su propiedad sobre la tierra, al mismo tiempo que una porción de su patrimonio inmobiliario, para recuperar su renta del suelo inmovilizada, o que no crece sino a un ritmo insuficiente en relación con las ganancias posibles en otros sectores de actividad, o simplemente en la especulación sobre la tierra.

La venta de una parte de su propiedad territorial se ha hecho posible gracias a la existencia de varias viviendas o locales comerciales distintos que pueden ser vendidos aparte, características de las construcciones en las aglomeraciones urbanas.

Los resultados han sido los siguientes:

- Por una parte, una cierta proliferación de la propiedad territorial y su difusión en nuevas capas de la sociedad.
- Por otra, un camuflaje más grande de la propiedad territorial: el comprador compra una vivienda, una oficina o un local comercial

totalmente individualizado y concreto al mismo tiempo que una fracción abstracta del suelo (una milésima parte de co-propiedad); el suelo aparece como un apéndice del local cuando en realidad lo esencial del precio representa la renta capitalizada del suelo.

Contrariamente al proceso de concentración, constatado en la agricultura, las condiciones de la vida urbana contribuyen a la difusión de la propiedad del suelo, a su dispersión y atomización. Es éste un fenómeno importante en el plano social y político; lo que lo ha hecho posible es el poco interés que manifiesta el capitalista hacia el suelo urbano, como medio que permita explotar la fuerza de trabajo y extraer la plusvalía.

14

Esta situación permite al promotor de la construcción aparecer y desarrollar sus actividades.

En efecto, la desaparición del explotante capitalista en el medio urbano hace desaparecer la renta diferencial II. Más exactamente, la renta diferencial II ya no es recuperada por el propietario de la tierra (véanse puntos 5 y 11). Pero —Marx ha insistido sobre este punto— la renta bajo cualquier forma que sea, no es preexistente al mecanismo que la hace nacer; no es una categoría en sí. El problema que se plantea entonces, es saber cuál es el mecanismo que puede crear renta diferencial II en las aglomeraciones.

Los propietarios de la tierra no tienen generalmente los medios financieros, jurídicos y otros para movilizar capitales importantes a fin de adaptarse a las nuevas condiciones de construibilidad. A lo sumo pueden recuperar bajo la forma capitalizada y según su capacidad (entre otras, financiera) parte de la renta diferencial I.

Con los capitales importantes que aporta el promotor, puede adquirir el terreno, pagar al arquitecto y a la empresa de construcción y hacer construir un edificio nuevo que comprenda un número de viviendas superior al que existía en los terrenos adquiridos.

Tomemos el siguiente ejemplo: dos terrenos, A y B, de igual superficie y ocupados los dos por una casa.

El propietario del terreno A vende su terreno y su vivienda a otra persona, que no tiene medios suficientes para hacer construir, de acuerdo con las posibilidades del terreno, un edificio de cuatro viviendas. El precio de venta es de 10 millones de francos viejos. Supongámos, que el costo de la construcción

sea de 5 millones. El precio del terreno A y, por consiguiente, el del terreno B, es entonces de 5 millones. Notemos que al vender su terreno en 5 millones, el propietario de A ha recuperado ya la renta diferencial I (capitalizada) de su terreno, cuya construibilidad ha pasado de uno a cuatro, en nuestro ejemplo.

La propiedad B es comprada por un promotor que construye un edificio de cuatro viviendas. El costo de la construcción es de 5 millones por vivienda, o sea, de 20 millones en total. El promotor tiene gastos generales y gastos financieros, que son de 4 millones. Vende cada vivienda en 9 millones, o sea 36 millones en total:

El balance es el siguiente:

—Terreno	5 millones
—Construcción ..	20 millones
—Gastos.	4 millones
—Total	29 millones

La diferencia de 7 millones no justifica el solo “beneficio” del promotor. Corresponde a la renta absoluta capitalizada que el promotor hizo nacer por su intervención y que se apropia como propiedad de la tierra. Vemos que no se trata aquí, estrictamente hablando, de especulación sobre la tierra. Está claro que, en la medida de lo posible, los promotores tratan de apropiarse igualmente de la renta diferencial I, especulando sobre el valor de los terrenos. Pero la existencia de la especulación no determina la existencia del promotor. La razón de ser del promotor no es la renta diferencial I, sino la renta absoluta.

Encontramos frecuentemente en las relaciones administrativas o en los artículos consagrados a los problemas de vivienda o de urbanismo, expresiones tales como “renta de localización”, “renta de escasez”, “renta de anticipación”, etcétera.

En realidad no se trata sino de expresiones deformadas y empobrecidas de la realidad concreta. Esos términos crean imagen y también ilusión. Por ejemplo, “renta de localización” y “renta de escasez”, pueden aparecer como dos formas conjuntas y ligadas: un terreno bien situado aparece en un contexto espacial dado por un terreno escaso. De la misma manera el acercamiento de términos: “renta de localización” y “renta de anticipación”, sugiere que un terreno bien situado puede ser objeto de una anticipación sobre su precio —y además, es un error hablar en este caso del valor del terreno.

El lenguaje utilizado por Marx es seguramente más austero pero también más científico, menos “descriptivo” y más explicativo. Lo que importa en un

concepto, no es el estado que expresa, sino el mecanismo cuyo funcionamiento logra explicar.

Por ejemplo, la renta absoluta cubre una realidad más amplia que la "renta de escasez". El terrateniente puede, en efecto, recuperar la renta absoluta aun cuando no se trata de un terreno escaso. Lo que la renta absoluta hace aparecer no es la escasez en sí, sino la provocada por el propietario de la tierra, el derecho de retención, la propiedad jurídica del suelo que él posee.

Otro ejemplo: lo importante no es el estado de hecho de la localización de un terreno, sino quién se apropia la renta que procura esta localización y en qué condiciones: el análisis de los mecanismos de aparición de la renta diferencial I y de la renta diferencial II es indispensable para apreciar el comportamiento de los agentes económicos y por consiguiente, para comprender el funcionamiento de las relaciones sociales en el proceso de desarrollo de la sociedad. En la sociedad urbana, el conjunto de los fenómenos ha tomado una forma abstracta y rasgos nuevos. No es posible que el movimiento revolucionario se desinterese de esos problemas cuando los lugares de la confrontación de las clases se concentran cada día más en el espacio urbano, cuando éste es cada día más la meta de la sociedad, el espacio donde se decidirá, quieran o no, el socialismo. En esto no se equivoca la clase obrera, la que tiende a ligar rápidamente las condiciones de trabajo y las condiciones de hábitat, el poder en la empresa y el poder urbano.

Forma abstracta y rasgos nuevos que es necesario revelar y analizar para permitir al movimiento revolucionario, asentar su estrategia y precisar su táctica, sin caer en el dogmatismo o en el municipalismo elemental.

¿EXISTE LA RENTA DEL SUELO URBANO? *

JEAN LOJKINE

Dos condiciones determinan, en un sector económico dado, la posibilidad para que se constituya una renta del suelo:

1o. La composición orgánica del capital invertido en ese sector debe ser inferior a la composición orgánica del capital social medio. Mejor dicho, el valor¹ de los productos de ese sector debe ser superior a su precio de producción.² Esta primera condición implica pues la formación de una ganancia extraordinaria proveniente del excedente del valor de las mercancías de ese sector sobre su precio de producción.

2o. Esta primera condición no es, sin embargo, suficiente: no impide, en efecto, que la ganancia extraordinaria sea eliminada por el libre juego de la competencia, es decir de la libre circulación del capital entre las esferas económicas. Lo que cristaliza, lo que fija la ganancia extraordinaria en ese sector es la existencia de un obstáculo, de una fuerza exterior al capital que impide la libre circulación de los capitales y, por ende, la nivelación del valor y del precio

* Tomado de la revista *Espaces et Sociétés*, 2 de marzo de 1971, París, Francia. En versión española publicada por la revista *Ideología, Diseño y Sociedad* (Documentos 6) julio, 1972, Bogotá, Colombia.

1 Valor = Capital reemplazado + ganancia procurada por el producto.

2 Precio de Producción = Capital reemplazado + ganancia media.

de producción. Ese obstáculo es el monopolio de la propiedad privada del suelo, gracias al cual el excedente de valor de los productos sobre su precio de producción puede convertirse en un factor determinante de su precio general en el mercado.

Marx comprobó en *El Capital* que esas dos condiciones se encontraban en el sector de la producción agrícola; sin embargo, él apenas alcanzó a tocar el problema de la renta del suelo en el sector urbano.

¿Encontramos realmente las dos condiciones enunciadas anteriormente cuando se trata de los terrenos para construir, en la situación actual de la urbanización capitalista?

A.- La renta del suelo urbano existe en el nivel de la edificación de edificios en los terrenos destinados a la construcción.

El sector de la "construcción-obras públicas" posee, como el sector agrícola, una composición orgánica de capital notablemente inferior a la composición media, lo cual permite la constitución de una ganancia extraordinaria. Sin embargo, las cosas se ponen difíciles cuando se trata de encontrar al agente social que ocupa la función equivalente a la del terrateniente agrícola que alquila su terreno a una empresa capitalista. Se puede, sin embargo, descubrir esta función en el caso de un promotor no constructor, es decir un agente que pone en relación un capital prestado y la empresa de construcción.

Este caso tiene un límite doble:

- Por una parte un límite temporal: el "contrato jurídico" entre el promotor propietario de terrenos y su inquilino capitalista tiene una duración limitada al tiempo de construcción del edificio.
- Por otra, un límite histórico: los promotores inmobiliarios, sobre todo desde 1960, en Francia, tienen la tendencia cada vez más marcada a ser al mismo tiempo los constructores. Más exactamente, la intervención del capital financiero³ en ese sector ha conducido a asociaciones, y aun a fusiones entre el capital bancario del promotor y el capital industrial de las empresas de construcción.

B.- La renta del suelo urbano existe, pero bajo una forma desviada, muy poco importante, en la relación entre el propietario de edificios de habitación

³ Emplearemos este concepto en su sentido leninista, tal como está definido por ejemplo en *El Imperialismo, fase superior del Capitalismo*, y no en su sentido vulgar.

y sus ocupantes no capitalistas (inquilinos o co-propietarios sometidos al alquiler-venta).⁴

Ésta es la relación que han estudiado la mayoría de los marxistas contemporáneos que han tratado de analizar la renta del suelo urbano.⁵ Sin embargo, podemos preguntarnos si en este caso se trata realmente de renta del suelo en la medida en que no subsisten sino una renta absoluta y una diferencial I (parcialmente recuperadas por los alquileres).⁶ La renta diferencial II desaparece aquí en la medida en que el inquilino (como el co-propietario) no es en ningún caso un inversionista que aumenta el valor del terreno por el capital que introduce. La relación social es aquí una simple relación entre el capital territorial del promotor inmobiliario y los ingresos (y no el capital) de los inquilinos.

Quedan los dos casos más interesantes pero también los más complejos.

- El del terrateniente urbano que alquila su terreno a un inquilino capitalista (local industrial, local comercial, local para oficina).
- El del terrateniente urbano que alquila su terreno a una empresa que administra instalaciones colectivas (transporte colectivo, escuela, equipos sanitarios, deportivos, culturales). Pero esto lo trataremos más adelante.

C.- El alquiler de fábricas y de locales no industriales por terratenientes urbanos.

Primer caso: el alquiler de un terreno urbano a un empresario capitalista. Lo que más se asemeja al hacendado capitalista es evidentemente el inquilino capitalista de una fábrica. Podríamos, sin embargo, preguntarnos si una de las dos condiciones que Marx tuvo en cuenta para la constitución de una renta del suelo —la existencia de una ganancia extraordinaria producida por la débil composición orgánica de capital— no se halla ausente: ¿las instalaciones industriales contemporáneas no implican de hecho una composición orgánica muy elevada del capital industrial, es decir la ausencia de la ganancia adicional?

4 Se refiere a los propietarios en edificios de propiedad horizontal o en conjuntos de vivienda unifamiliar que amortizan el precio del inmueble mediante el pago de cuotas mensuales. (Nota del Editor.)

5 Ver Alquier, *Contribución al estudio de la renta del suelo urbano*.

6 Referirse al texto de F. Alquier, quien recuerda las definiciones que da Marx de las 3 rentas.

La existencia de este tipo de contratos prueba de hecho que la solución ha sido encontrada en la reducción de la ganancia extraordinaria a un simple interés.

Pero este caso concierne cada vez menos a las aglomeraciones urbanas propiamente dichas, por el hecho de la emigración creciente de las unidades de producción fuera de las ciudades.

Segundo caso: el alquiler a un empresario capitalista (capital bancario o comercial) de un terreno urbano.

Quedan entonces los casos donde las relaciones entre terratenientes y empresarios se establecen con agentes que no pertenecen a la esfera del capital productivo, sino a la de la circulación del capital, centro de distribución comercial, establecimientos financieros, oficinas de estudio, sedes sociales no directamente ligadas a la producción industrial, sin olvidar las administraciones públicas.

Las grandes operaciones inmobiliarias que se pueden analizar actualmente en Francia hacen intervenir siempre ese nuevo tipo de agente urbano: ¿pero se trata de "inversionistas" del mismo tipo que el empresario industrial o el propietario agrícola?

A primera vista esta analogía parece no estar fundamentada puesto que se trata de capitales no productivos. Se entiende precisamente por "inversión" una cantidad de valor (de trabajo pasado) que se transmite al valor del producto en el marco del proceso inmediato de producción, gracias al trabajo vivo. Ya que éste no es el caso, ¿cómo puede construirse una renta del suelo y más especialmente una renta diferencial II?

La respuesta consiste, a nuestro parecer, en distinguir el proceso de creación de valor (por consiguiente de plusvalía y de capital adicional) y el proceso de repartición de la plusvalía, creada en la esfera donde el capital está en función. Como ya lo hemos visto, la primera condición está fundamentada sobre el concepto de la ganancia extraordinaria y no sobre el de la creación de plusvalía; se coloca entonces en el nivel del proceso inmediato de producción.

Si el capital "invertido" en el comercio, los servicios, las oficinas no es productivo, permite, sin embargo, a su poseedor apropiarse una masa más o menos grande de plusvalía (por consiguiente de ganancia) y se puede hablar entonces en este sentido de una productividad del capital comercial y bancario. ¿Pero qué pasa entonces con el criterio relativo a la diferencia entre valor y precio de producción? Se puede pensar que ese criterio se reencuentra aquí en

la composición orgánica del capital todavía relativamente débil en este sector, teniendo en cuenta el empleo masivo de la mano de obra femenina subpagada (empleadas de oficina y de comercio) y la introducción todavía limitada del maquinismo (a pesar de recientes progresos, la productividad del sector bancario y comercial es muy inferior a la existente en el sector minero e industrial).

Pero existe un agente social que ejerce efectivamente la función de terrateniente, es decir que se opone a la nivelación de la ganancia media. Es en nuestra opinión el caso del promotor, constructor inmobiliario, que compra, urbaniza, instala equipos en el terreno urbano y alquila los locales comerciales (o las oficinas) a los agentes capitalistas que acabamos de describir.

Nuestra hipótesis está ampliamente avalada por los hechos contemporáneos: el alquiler de locales comerciales o de oficinas por los promotores inmobiliarios privados es hoy en día moneda corriente. Basta con citar el alquiler del terreno comercial de "Parly 2" al grupo "Le Printemps" y el de las oficinas de "La Défense" y "Maine Montparnasse".⁷

Encontramos aquí los tres tipos de renta que Marx distingue:

- La renta diferencial I, o renta de localización, producida por las diferencias de "construibilidad" de los terrenos urbanos; los medios de comunicación juegan aquí un papel clave para diferenciar los terrenos.
- La renta diferencial II producida por la diferencia entre las inversiones capitalistas en los centros comerciales y edificios de oficinas; por consiguiente, por sus diferencias de "productividad".
- La renta absoluta, por fin, resultado de la sola propiedad del suelo y de la barrera que aquélla levanta contra la libre circulación de los capitales y la formación de una tasa de ganancia media.

D.- El alquiler de instalaciones colectivas urbanas por un terrateniente.

Se puede creer que ese sector está fuera de nuestro tema. Pero mirando más de cerca esto no es evidente. Si en efecto lo confrontamos con las dos condiciones que determinan la existencia de una renta del suelo, nos damos cuenta que ese sector reagrupa actividades bastante diferentes pero que tienen características comunes entre sí y con las actividades anteriormente mencionadas.

⁷ Estos ejemplos se refieren al capital comercial y bancario de locales comerciales y/o de oficinas en grandes conjuntos urbanos. (Nota del Editor.)

El transporte colectivo, por carretera o vía férrea, en el cual la composición orgánica extremadamente elevada del capital parece poco propicia a la formación de una ganancia extraordinaria (el carácter "colectivo" de ese sector económico limita necesariamente además el valor mercantil de los servicios prestados, es decir las tarifas de pasajeros y, sobre todo, las tarifas de mercancías).

Una renta del suelo existe, sin embargo, fundada esencialmente sobre la necesidad social primordial de los medios de comunicación en las aglomeraciones urbanas: pero esta renta de localización, de escasez, es una forma degradada, debilitada, de la renta del suelo (se puede en particular considerar que la renta diferencial II está ausente por el hecho de la débil "rentabilidad" de los capitales invertidos en ese sector). Su forma histórica más conocida es la "concesión industrial" de terrenos municipales a compañías privadas.⁸ La colectividad local se apropia así la renta del suelo capitalizada en el monto de concesiones pagadas por las compañías privadas.

- El mismo tipo de contrato jurídico ha existido entre las colectividades locales y compañías privadas encargadas de la instalación de agua, electricidad, gas, etc. Su municipalización o nacionalización progresiva en la mayoría de los países capitalistas reflejan la composición orgánica muy elevada del capital comprometido en esas instalaciones y su escasa rentabilidad.
- Quedan por fin las instalaciones socio-culturales, escolares y deportivas; es, según parece, el sector en el cual la inversión capitalista es menos rentable, por el hecho de la naturaleza misma de los valores de uso que produce: valores de uso colectivo, consumidos colectivamente, por eso mismo difícilmente alineables bajo la forma de "servicios" individualizados.

Sin embargo, existen espacios verdes, escuelas y conjuntos deportivos privados que permiten, como para los comercios y las oficinas, una apropiación de masa considerable de plusvalía. Los famosos "centros de diversión" instalados en Estados Unidos y que ciertos promotores franceses quieren poner en servicio en la región parisienne ("bonheurville", "contruirama" en la nueva ciudad de *Cergy-Pontoise*), son una prueba de que no existe ningún sector económico —en la producción tanto como en el consumo— que no dé lugar a la

⁸ Sigue siendo el caso de algunos transportes colectivos de superficie en París y en provincia. Recientemente asistimos a cierto resurgimiento de esos contratos entre el Estado y las empresas capitalistas incluyendo alquiler del sector telefónico, etcétera.

formación de ganancia. Mejor dicho, parece que el sector relativamente nuevo del consumo colectivo (desde el esparcimiento hasta la enseñanza y la salud), es objeto hoy en día de ganancias extraordinarias monopolistas y permite, por consiguiente, la creación de una renta del suelo: la apropiación que hacen los promotores privados del espacio donde están instalados esos diferentes equipamientos colectivos sería así la fuente de una nueva renta del suelo basada en la oposición entre el promotor inmobiliario –nuevo propietario– y el agente capitalista cuya misión es administrar instalaciones colectivas con el objeto de consumo colectivo y los medios de circulación del capital.

Ya que hemos definido las condiciones de existencia actual de una renta del suelo urbano, tratemos de determinar a qué sectores económicos y sociales representan los dos agentes urbanos que hemos distinguido: el terrateniente y el que administra los medios de consumo colectivo y los medios de circulación de capital.

Se puede expresar la hipótesis de rentas en cascada nacidas en la sucesión de las diferentes apropiaciones y valorización del suelo.

- a) Podemos partir de un terreno ocupado por una explotación agrícola, por un local de habitación, o por un local comercial. Supongamos que se trate en los tres casos de pequeños propietarios que no poseen sino esta parcela.
- b) La expropiación por un promotor (público o privado) de ese primer propietario, permite la actualización de una primera renta, que nace:
 - Del hecho mismo de que es propietario.
 - De la localización y de la “construibilidad” de su terreno.No existe aquí renta diferencial II a menos que el precio de venta comprenda un anticipo, para el primer propietario, de la renta que procurará la futura valorización del terreno.

- c) Se pueden imaginar dos rentas diferenciales II disociadas, en la medida en que dos tipos de “valorización” del suelo serían efectuadas por agentes sociales distintos y en momentos diferentes: “la instalación”, la “urbanización” del suelo por un promotor público, la construcción de locales comerciales o de locales de habitación por promotores públicos o privados. Es el caso principalmente de los Z.U.P.,⁹ donde la

9 Z.U.P., “Zona de urbanización prioritaria”, dentro del código francés de urbanismo.

“urbanización” del terreno por la colectividad pública puede ser parcialmente recuperada por el urbanizador cuando vende el terreno equipado al promotor constructor. Ese último actualizará, a su turno, las diferentes rentas del suelo acumuladas sucesivamente cuando alquile —o venda en co-propiedad— locales de vivienda.

El aumento del precio del suelo no está entonces simplemente determinado por el crecimiento económico general, sino por esas actividades económicas particulares que se han sucedido: “urbanización”, construcción de edificios para uso múltiple.

Una última renta —durable y no limitada en el tiempo— va a nacer por fin de las actividades económicas de las empresas arrendadoras, lo cual excluye los locales de vivienda, en la medida en que el hecho de habitar es un consumo final durable, pero de ninguna manera productor de plusvalía.

Esa enumeración abstracta e intemporal no da cuenta de las transformaciones que han ocurrido en la renta del suelo urbano en los diferentes momentos históricos del capitalismo.

Mientras que el breve análisis de *El Capital* se sitúa en el interior de la etapa clásica llamada de “libre competencia”, en la cual la renta del suelo se define exclusivamente por referencia al capital industrial (el hacendado agrícola) o el capital comercial (la casa de cambio), la nueva etapa del capitalismo definida por Lenin como “el imperialismo, fase superior del capitalismo” va a traer modificaciones notables particularmente al interior de las dos grandes fases del imperialismo: el monopolismo simple de principios de siglo y el capitalismo monopolista de Estado que se constituyó entre los años treinta y la Segunda Guerra Mundial.

Lenin señala ya esta transformación de la fundación de la renta del suelo en su obra fundamental *El imperialismo, fase superior del capitalismo*: “el monopolio de los bancos se fusiona aquí con el de la renta del suelo y el de las vías de comunicación, ya que la mitad del precio de los terrenos, la posibilidad de venderlos ventajosamente en parcelas... dependen sobre todo de la facilidad de las comunicaciones con el centro de la ciudad y, justamente, estas comunicaciones se encuentran en manos de grandes compañías ligadas a esos mismos bancos por el sistema de las participaciones y de la repartición de los puestos de dirección”.

Este texto fundamental tiene a nuestro parecer un doble alcance:

1o.- Por una parte especifica la función esencial de la renta del suelo urbano en la etapa del capitalismo monopolista (del imperialismo): lejos de ser apropiada por pequeños propietarios o capas sociales premonopolistas, la renta del suelo urbano tiende cada vez más, con el desarrollo de grandes aglomeraciones, y su papel central en el crecimiento de la productividad, a ser objeto de una inversión de capital financiero, es decir de monopolios donde se fusionan el capital bancario y el industrial. El nuevo terrateniente de la etapa monopolista es el promotor inmobiliario –financiado por los grandes grupos monopolistas– que utiliza el espacio urbano como una fuente de ganancia extraordinaria. La barrera, el obstáculo que Marx veía entre la existencia misma de la renta del suelo y la libre circulación del capital no han desaparecido. Simplemente se han desplazado de la oposición premonopolista entre el capital industrial (agrícola) y la renta del suelo, hacia la oposición al interior mismo del capital monopolista, entre la necesidad de acrecentar la masa de plusvalía y la necesidad de preservar tasas de ganancia monopolistas, lo cual desencadena tendencias especulativas y parasitarias: en particular, las inversiones “territoriales” y la especulación monetaria (los famosos capitales flotantes).

2o.- Por otra parte, el texto de Lenin caracteriza muy claramente la fase histórica del imperialismo de la cual él es contemporáneo: la fase monopolista simple, definiendo la apropiación monopolista con una fusión del monopolio de las vías de comunicación, de los bancos y de la propiedad territorial.

Pensamos que la nueva fase histórica que conocemos –sobre todo desde la Segunda Guerra Mundial– como el capitalismo monopolista de Estado, si bien conserva y refuerza todos los caracteres dominantes de la etapa imperialista (a saber la fusión del monopolio financiero y del monopolio territorial) trae también elementos nuevos, ligados a la formación de un capital financiero público que toma a su cargo todos los sectores –hoy en día todas las porciones de sectores– donde el capital está desvalorizado.

La apropiación monopolista consistirá, entonces, en recuperar la renta diferencial nacida del financiamiento público de diversos equipamientos urbanos (renta de localización) o, después de comprar barato un terreno equipado por la colectividad pública, en apropiarse las distintas rentas nacidas de la “valorización”¹⁰ del terreno por parte de los inquilinos capitalistas (centros

¹⁰ Hemos visto que no se trata en realidad de inversiones productivas –a excepción de una fábrica–, sino de préstamo de capitales que permite una apropiación muy importante de plusvalía y la constitución de ganancias extraordinarias.

comerciales, oficinas) o de la simple retención (renta absoluta recuperada sobre los alquileres de edificios de vivienda).

Lejos de contradecir este esquema de análisis la reciente creación de zonas de ordenamiento concertado (Z.A.C.), en Francia desarrolla todavía más la subordinación de la financiación pública a los imperativos monopolistas. Si aparentemente, la carga financiera del promotor parece aumentada por la obligación en que se encuentra de financiar los equipamientos públicos, la supresión de toda verdadera norma de urbanismo (y en particular de un coeficiente de ocupación del suelo que tenga en cuenta las necesidades sociales urbanas), la posibilidad de diferir y hasta de "hacer pasar al bolsillo de los usuarios" ciertos equipamientos colectivos, van a permitir al promotor inmobiliario —cuando se encuentra en una situación forzada—¹¹ apropiarse la casi totalidad de la renta del suelo urbano, sin ceder siquiera una parte importante a la colectividad pública, como en el sistema de las zonas de urbanización prioritarias (Z.U.P.).

¹¹ Es decir cuando la colectividad local no le impone por sí misma ciertas obligaciones que limitan su tasa de ganancia.

EL TRIBUTO AL SUELO URBANO •

ALAIN LIPIETZ

INTRODUCCIÓN

El problema de la tierra puede resumirse en los siguientes términos:

- Un derecho del que pueden deshacerse los terratenientes a través de un mercado que tiene la forma de un mercado de bienes.
- Un derecho indispensable para una producción que responde a una necesidad.
- Una producción orientada hacia una ganancia.

Es necesario saber, en primer lugar, qué representa ese derecho para sus titulares. Luego ver sus efectos económicos.

Numerosos teóricos modernos han abordado el problema, pero es posible decir que han fracasado por haberse limitado a la visión inmediata de los agentes. Será necesario remontarse a la teoría clásica para replantear el problema en sus términos correctos: la expresión económica de las relaciones sociales.

Marx ha profundizado más el problema en capítulos difíciles que necesitan de un estudio preciso.

• Tomado del libro *Le tribut foncier urbain*, París, Maspéro, 1974. Se han seleccionado las partes consideradas más importantes del capítulo III.

Pero Marx y Ricardo se ocuparon de la renta agrícola. La aplicación de esta teoría al problema urbano, y sobre todo a la producción capitalista de la vivienda, requiere de grandes modificaciones, no sólo porque el producto no es de la misma naturaleza, sino porque además el modo de producción mismo, y sobre todo su articulación con otros modos presentes en la formación social, han evolucionado. Hay que cuidarse, entonces, de no caer en la tentación de una transposición mecánica a partir de semejanzas engañosas, y de reflexionar acerca de la raíz del fenómeno.

I. DE LA PROPIEDAD AL PRECIO DEL SUELO

D. Hacia una teoría del tributo a la tierra

1. Aplicación de la teoría de la renta a la producción de vivienda

¿Cuáles son las actividades capitalistas que tienen necesidad de un terreno? En el campo, la agricultura; en la ciudad, la producción de viviendas y de edificios, además de las actividades que se desarrollan dentro de esos edificios y para las que la localización es importante.

Nos ocuparemos en especial de la producción de viviendas bajo su forma actual, la promoción inmobiliaria, con el objeto de poder desarrollar, a grandes rasgos, nuestra teoría. Sea por ejemplo, un capitalista que busca obtener una ganancia a través de la inversión de su capital en la producción de vivienda; admitamos que se trata de un constructor a la vez promotor y empresario y que busca una ganancia media determinada por el conjunto de la actividad industrial. Sabe que dentro de determinado lugar de la "división social del espacio" podrá vender a un determinado precio. Un obstáculo a su operación es que no dispone del suelo y por lo tanto debe entrar en una relación jurídica con el propietario de la tierra. Las diferencias con el arrendatario presentado por Marx saltan a la vista.

Mientras que el proceso de producción del trigo se reproduce de año en año con una regularidad ancestral, la producción de la vivienda dura sólo unos meses y sólo se reproducirá sobre el mismo terreno después de decenas de años. La forma del tributo a la tierra no es una renta anual, sino una transacción definitiva: la venta del terreno. La forma "precio del suelo" no constituye la capitalización

de la forma renta, ella es el tributo mismo, expresando la relación social entre propietario y promotor, pero disfrazada bajo la apariencia de una compra-venta de un bien económico.

Para evitar la ambigüedad de este precio, idéntico a la renta, se ha elegido designar el concepto estudiado por el vocablo **tributo de la tierra**, que tiene la ventaja de evocar la naturaleza político-jurídica de un fenómeno económico, sin precisar la modalidad con que se realiza.

Mientras que resulta fácil medir la diferencia cuantitativa de cosechas producidas por dos terrenos diferentes (a igualdad de capital invertido) la desigualdad entre dos viviendas construidas en dos puntos distintos de la división social del espacio, es cualitativa. Resulta entonces, que la diversidad de productividades de acuerdo con los terrenos, no es de origen puramente físico-económico, sino que depende también del precio de venta de las viviendas realizadas en diferentes puntos de la división social del espacio, debido al funcionamiento del sistema de la promoción inmobiliaria.

La naturaleza del "precio del suelo" nos parece ahora más clara. Cuando el promotor compra el terreno adelanta su capital de la misma manera como lo hace cuando adquiere los materiales, las máquinas, la fuerza de trabajo. De hecho el "capital tierra" no existe. Lo que compra el promotor es un derecho jurídico, extra-económico, y lo paga no sobre una parte de su capital productivo, sino como un adelanto de la sobreganancia que espera realizar, en relación con la ganancia media que se reserva. Es por esta razón que el precio del suelo no existe en sí mismo, sino que está producido por la actividad del promotor que usa el suelo de una forma determinada; de la misma manera lo vemos duplicarse en pocos años.

Resumiendo: el tributo a la tierra es una fracción de sobreganancia, que por razones diversas el capital promocional realiza en la producción capitalista de la vivienda y que el propietario del suelo está en condiciones de apropiárselo. "Está en condiciones", porque toda la habilidad del promotor consiste en dejar al propietario en la ignorancia de las potencialidades de su vivienda.

II. LAS FUENTES DEL TRIBUTO A LA TIERRA

¿Por qué existe sobreganancia y cómo se encuentra modulada? Los economistas no plantean en general el problema en estos términos. Marx más que Ricardo o que los neoclásicos. Para los "marginalistas" y para Ricardo la justificación de

una diferencia del precio del suelo es suficiente para entender la existencia del precio. Marx plantea el problema cuando explica la existencia de la renta en relación al terreno que está en peores condiciones. De esta manera presta toda la importancia a la relación social inducida por la propiedad de la tierra pero no lleva a fondo la crítica a Ricardo. La cuestión se complica aún más cuando aborda la discusión de la renta urbana, ya que da una explicación diferente a aquella que da para la renta agrícola absoluta, exposición que retoma Engels.

Comenzaremos por un análisis crítico de las teorías de la estructura del tributo a la tierra, de su flujo (de dónde proviene, a dónde va, qué determina su monto) y luego trataremos de aclarar las dos explicaciones sobre el origen de la renta desarrollada por Marx y Engels, construyendo los conceptos **relaciones sociales-fuentes del tributo a la tierra**, en el caso de la producción capitalista de la vivienda.

A. La estructura del tributo en Marx y Engels

1.- La posición de Marx y Engels

Marx distingue dos rentas:

- Aquella que aparece entre cada terreno y el peor terreno cultivado: se trata de la sobreganancia realizada por las explotaciones que utilizan los terrenos más fértiles o mejores ubicados; es también la diferencia de sobreganancias por hectárea de acuerdo con la repartición desigual de capitales sobre los terrenos. Es la **renta diferencial (R.D.)** que **no se debe a la existencia** de la propiedad del suelo, pero que ésta permite su apropiación.
- Aquella que se obtiene aun del terreno que está en peores condiciones, como puro tributo (impuesto) de la propiedad del suelo sobre el capital. Se trata de la **renta absoluta (R.A.)**.

La renta total pagada por un terreno cualquiera es luego de la forma:

$$R.T. = R.A. + \sum R.D. \text{ (sumatoria de diferentes tipos de rentas diferenciales).}$$

Pero surge la pregunta ¿quién paga la renta absoluta?, ¿de dónde viene el valor que paga al propietario de la tierra? En resumen: ¿quién explota a quién?

Según que sigamos la explicación que presenta Marx para la agricultura en *El Capital* o la que brinda Engels en *La Cuestión de la Vivienda* se obtienen dos respuestas diferentes.

Para Marx la respuesta es que en la agricultura la ganancia del arrendatario y la renta del propietario surgen del sobretrabajo del obrero agrícola. La composición orgánica del capital es tal que la relación entre plusvalía y capital invertido remunera más que la ganancia media. El monopolio de la propiedad de la tierra impide que funcione el mecanismo de la nivelación: el trigo se vende a su valor y no a su precio de producción.

Marx reconoce, sin embargo, la posibilidad de que el precio del mercado sobrepase el valor alcanzando un precio monopolístico. De esta forma el costo de la vida y, por tanto, el de la fuerza de trabajo, aumenta siendo el conjunto de los industriales el que debe subvencionar a la clase terrateniente, al tener que aumentar los salarios.

En cuanto a la vivienda, Marx sólo dedica una frase, para afirmar la predominancia absoluta de la renta monopolística. Engels afirma que la renta que se apropian los propietarios de las viviendas (por encima de la amortización y de la ganancia de la construcción) es una estafa: desde el momento en que una cierta dosis media de estafa se vuelve norma en un determinado lugar, forzosamente ella debe encontrar a la larga una compensación en el aumento del salario. Se trata, luego, de la renta monopolística de Marx, aunque en ningún momento se refiere a la diferencia valor-precio de producción.

En este caso, es el conjunto del proletariado en todas sus ramas que provee una masa de plusvalía, una parte de la cual se distribuye luego a la propiedad de la tierra vía alquileres. Luego, en este caso desarrollado por Marx, el sobretrabajo de los obreros de la construcción se reparte entre los obreros y los propietarios.

2. Críticas a la posición de Marx y Engels

No basta explicar el origen de la renta absoluta; el mismo problema se plantea a propósito de la renta diferencial.

Recordando la teoría de los precios en Marx, el precio de mercado no es la resultante contingente de la confrontación entre la oferta y la demanda. El proceso del mercado no hace sino explicar las fluctuaciones del precio alrededor de un precio base regulador, fijado por las propias leyes del ciclo de producción.

- 1- En primer lugar, el valor de una mercancía está determinado por la cantidad de trabajo social medio necesario para su producción en el mercado (incluido el transporte); es decir, que el valor está fijado por el aparato productivo funcionando "como una fuerza única". Pero la producción no está asegurada por una fuerza única, sino por unidades de producción autónomas, soportes de un segmento de capital privado: las empresas. Si las mercancías se cambian de valor, las compañías menos desarrolladas tecnológicamente obtienen una subganancia y las otras una sobreganancia. Al obtener ésta, los empresarios están dispuestos a pagar, por ejemplo, por el entrenamiento de investigadores y técnicos, a hacer investigación, etc. Si la disposición de un terreno particular presenta ventajas, están dispuestos a pagar la renta diferencial, en relación al precio de base; es decir el valor; por tanto éste queda determinado por las condiciones medias y no por las peores.
 - 2- Asimismo, en un capitalismo competitivo (libre acceso de capitales a todas las ramas) el precio de base no es el valor sino el precio de producción, producto de la nivelación de plusvalía *entre todas las ramas*. En efecto, a capitales iguales, de composición orgánica diferente, corresponde, para tasas de plusvalía iguales, tasas de ganancias diferentes. La competencia equilibra las tasas de ganancia.
-

Los dos casos de sobreganancia que presenta la teoría marxista no se suman (en valor absoluto) sino que se modulan entre sí (algebraicamente).

La estructura de la renta o distribución del tributo a la tierra no es luego la siguiente:

$$R.T. = R.A. \text{ (sobre el peor terreno)} + \sum R.D.$$

Sino:

$$R.T. = R.A. \text{ (social global)} + \sum R.D.$$

Una última consideración: en lo que concierne a la renta urbana, Marx considera que ella está determinada a partir de la renta agrícola periférica:

es decir, a una tasa que comprende ya el máximo de renta diferencial I de situación. Es decir, que la renta agrícola total funciona como absoluta para los terrenos urbanos. La renta absoluta, que en su estudio para el caso agrícola, representaría una relación social, en este caso no sería sino un "parámetro de integración", una base para el cálculo de la renta, por adición de rentas diferenciales.

Conclusión. Se crean dos grupos de conceptos:

- a) Aquellos vinculados al origen de las rentas, es decir a las relaciones sociales entre el capital invertido y la propiedad de la tierra, relaciones sociales disfrazadas bajo formas diversas de tributo.
- b) Los conceptos de modulación de estos tributos debido a la articulación de otras relaciones o prácticas de promotores, de usuarios, del Estado, etc., articulación que da diversos tipos de diferenciación del tributo, que designaremos con el término no muy preciso de tributo diferencial.

B. El tributo a la tierra según Engels

La primera fuente de tributo a la tierra urbana es aquella desarrollada por Engels: "El tributo está alimentado por la necesidad y la capacidad de pagar de los usuarios". El precio de venta de la vivienda sobrepasa su precio de producción porque la situación de monopolio de los propietarios de la tierra por un lado, y de los propietarios inmobiliarios por el otro (los dos están ligados), con la capacidad de retención resultante, permite imponer una cuota para permitir el alojamiento en una determinada localización. La cuota tiene la naturaleza de un impuesto y vemos que en el caso del tributo a la tierra aparece como un subproducto de una renta inmobiliaria.

1. Renta inmobiliaria y tributo a la tierra

Si Engels no ve otra fuente del tributo a la renta urbana que este tipo de relación social, es porque efectivamente éste era dominante en esa época. Tanto más porque tal relación se articula dentro de un proceso determinado de producción capitalista de la vivienda totalmente alejada de la evolución de la agricultura capitalista y del capital promocional, donde el propietario del terreno adelanta el capital de construcción y luego alquila la vivienda. La relación de propiedad viene entonces a insertarse en el proceso de circulación social global del capital

y permite volcar sobre el ingreso del locatario tanto la amortización como los intereses del capital invertido en la construcción, un tributo a la tierra que toma la forma de una renta inmobiliaria que entra en el alquiler.

La relación social representada por la propiedad de la tierra urbana en su conexión con el conjunto de la sociedad, y en particular con la reproducción ampliada del capital social, es la fuente del tributo según Engels. Cuando esta relación domina el proceso de producción capitalista de la vivienda, ésta toma la forma de la "configuración 2 de Topalov";¹ la forma adecuada del tributo es ahora la renta inmobiliaria.

Es claro el carácter histórico y transitorio de esta fórmula. El siglo XIX en Europa Occidental se caracteriza por una tensión formidable sobre el mercado de viviendas urbanas, ligado a un aflujo de campesinos proletarizados. Éstos aceptan cualquier cosa y quien posee un terreno construye con poca inversión. En tal etapa de la formación social, los propietarios tienen una considerable posición de fuerza, pudiendo imponer un tributo continuo sobre su terreno, tributo actualizable a través del precio del suelo, pero siendo su forma adecuada al alquiler.

Vemos que esta forma de renta tiene poco que ver con la teoría del tributo a la tierra desarrollada precedentemente: ella aparece con toda su pureza cuando la inversión en construcción es despreciable (es el caso de las actuales viviendas de trabajadores inmigrados). En 1891 Georges Picot, observó que cuanto más se descendía, más se elevaba el precio proporcional por metro cuadrado en relación al costo de la producción....

Ubiquémonos ahora en el caso actualmente hegemónico de la "configuración 3 de Topalov".² Ya no es más la relación de propiedad de la tierra que domina el proceso de producción capitalista de las viviendas, sino que este proceso es el que domina a la propiedad de la tierra como un problema específico de su rama. El tributo a la tierra, según Engels, está ahora absorbido

1 En el análisis de las formas de producción y circulación de la vivienda, Topalov presenta 3 configuraciones históricamente construidas, en relación con las distintas combinaciones de los agentes implicados en el proceso. La configuración 2 de Topalov es aquella en la que el propietario del suelo es al mismo tiempo prefinanciador de la construcción, distinto del usuario. Esta forma, característica de la formación social francesa del siglo XIX, se da a través de la construcción de inmuebles para renta y de la aparición del "rentista inmobiliario". (Nota del Editor.)

2 La configuración 3 de Topalov es aquella en la que el propietario de la tierra es distinto del prefinanciador y del usuario. Existe en este caso una autonomización del capital comercial (capital promocional) de la propiedad del suelo. Esta forma corresponde al desarrollo del sector inmobiliario capitalista avanzado y a la promoción inmobiliaria. (Nota del Editor.)

por el proceso de valorización del capital invertido en la construcción, tomando la forma de una sobreganancia obtenida del capital promocional que se ha vuelto autónomo y dominante en relación con la propiedad de la tierra.

Es, entonces, el promotor quien se encarga de la apropiación de la sobreganancia sobre el resto de la sociedad, en nombre de "la propiedad de la tierra", tratando el propietario inicial de recuperar el tributo a la tierra en su transacción inicial.

2. El flujo de los ingresos

Falta estudiar el funcionamiento del tributo, según Engels, quien sitúa bien el problema: "Sean cuales fuesen las ventajas exorbitantes que el propietario obtiene del locatario, no existe jamás aquí la transferencia de un valor existente producido con anterioridad". El tributo, según Engels, es una máquina para apropiarse de la plusvalía producida en cualquier lugar.

a) El caso de los trabajadores

Los proletarios están teóricamente remunerados al valor de su fuerza de trabajo, es decir, al valor de la suma de sus bienes de subsistencia. ¿Qué pasa si uno de estos bienes de subsistencia, por ejemplo la vivienda, les es vendida a través de una estafa, por encima de su valor? Engels responde:

"No es en tanto que trabajador que se le estafa, a pesar de que la estafa le toca más duramente que a las capas sociales más privilegiadas... Pero debido a que una cierta dosis media de estafa se vuelve la regla en un lugar determinado, ella deba encontrar a la larga una compensación a través de un aumento correspondiente de salarios". Dicho de otro modo, ¡el capital industrial está obligado a ceder la parte de la plusvalía bajo la forma de una parte de salario del obrero locatario!

De ahí la ventaja del sistema de la "vivienda obrera", donde el industrial que domina en una región se desembaraza de la propiedad de la tierra y aloja "gratuitamente" a sus obreros. "Los gastos de alojamiento no entran más en el valor de su fuerza de trabajo, lo cual trae aparejado finalmente una baja del salario correspondiente". Sin contar las ventajas políticas e ideológicas del acceso del obrero a la propiedad, que elogia M. Sax, proponiendo esta "reforma social": "La amargura de los proletarios, el odio, desaparecerían como las brumas de la mañana con el sol cuando los trabajadores mismos puedan pasar de esta forma a la clase poseedora".

b) El caso de las clases superiores

La burguesía y las capas medias viven de la redistribución muy compleja de la plusvalía producida en las industrias; ellas pueden afectar una parte de sus ingresos al comprar al propietario de la tierra (promotor o propietario inmobiliario) el derecho, no de habitar la tierra, sino bajo la forma de tributo diferencial, de no cohabitar con cualquier persona. Este tributo diferencial está luego reglado, en cuanto a su monto, por la evolución del ingreso de las clases dominantes. En efecto, el precio de construcción de la vivienda varía de 1 a 10. A tasa de esfuerzo constante podemos ver el abanico que se abre para el tributo a la tierra.

Pero, globalmente, es el "peso" de los ingresos de las capas medias y las clases dominantes que hacen aumentar el nivel global del tributo a la tierra según Engels. Es porque hay gente rica que puede pagar el precio de la centralidad, que los precios de los suelos urbanos aumentan desde el centro hacia la periferia, contrariamente al modelo de las islas volcánicas y conforme a la experiencia de las variaciones actualmente en curso en las grandes ciudades francesas.

El informe Bordier, que se apoya sobre el modelo de Mayer, lo destaca con lucidez: "No es debido a que el precio del suelo ha aumentado que el precio de la vivienda se eleva también, sino debido a que la demanda solvente ha aumentado mucho más.(...)"

No es, entonces, el aumento del precio del suelo que provoca el alza del precio de las viviendas sino exactamente a la inversa. (...) (Informe de la Inspección de Finanzas, citado por Bordier).

3. El tributo a la tierra según Engels ¿es inflacionario?

Al existir una relación de fuerza, un enfrentamiento entre los monopolios con la repartición de la plusvalía ya producida, existe también el riesgo de que su lucha desemboque en un aumento de los precios nominales sin modificación real de la distribución. Es la "espiral de las ganancias y los alquileres o de los precios del suelo". El tributo a la tierra es causa de inflación; éste y no la construcción, que por el contrario reduce el monopolio.

Éste es un argumento demostrado por Fossaert y Pons, que denuncian la "especulación con la tierra" debida a un mercado en el cual los precios dependen sobre todo de un monopolio relativo de los vendedores. Sus conclusiones no

nos sorprenden: es necesario crear un servicio territorial que libre el suelo y lo ceda a los promotores a un precio "razonable". Es interesante notar que esta proporción es presentada por teóricos de un gran grupo promotor financiero.

Además de la inflación galopante, la propiedad de la tierra provoca mecanismos inflacionarios.

Provoca la descapitalización, es decir que absorbe una gran parte de la masa de capitales a largo plazo que se invierte en la construcción y las transforma en ingresos (de los propietarios de la tierra). En cuanto al potencial de consumo de "los desocupados bien pagados", en lugar de dirigirse a la realización de una producción es absorbido por el tributo a la tierra.

- La ayuda del Estado, que en el caso de la vivienda de interés social financia, entre otras cosas, el rescate de la propiedad de la tierra, provoca un aumento de la masa monetaria. Fossaert y Pons observan que en el curso del IV Plan los préstamos para la vivienda, poco elegibles para redescuento, resultan muy débiles como multiplicadores monetarios.
- La búsqueda de la "plusvalía coyuntural", con su especulación acumulativa lleva a pedir prestado para invertir en la tierra o en bienes inmobiliarios. Utilización desastrosa del capital que provocó ya en el siglo XIX la cólera de la "vieja finanza" (Rothschild) contra los "jóvenes lobos".

C. El tributo a la tierra según Marx

Volvamos sobre el tributo a la tierra, según Engels. Es, evidentemente, la fuente obligada de los tributos diferenciales modulados, por la división social del espacio; esos tributos pagados por las capas medias y superiores para no cohabitar con cualquier otra persona y para gozar del privilegio de la centralidad, de la ciudad luminosa, de los espacios verdes, etcétera.

Es, igualmente, la fuente obligada del tributo pagado por el lumpen-proletariado y los trabajadores inmigrados para habitar la tierra o aún por aquellos que no tienen acceso a los "programas de alquileres reducidos".

¿Y el resto? ¿la vasta gama (70% de la población) que accede a los planes de vivienda en Francia y a las nuevas formas de promoción privada de la vivienda social media?

Si continuara la crisis aguda de la vivienda, ésta sería una mercancía escasa cuyo precio se fijaría a un nivel de monopolio, que beneficiaría a la propiedad de la tierra o inmobiliaria. Pero la solución tiende a evolucionar.

Hoy los "productores" de la vivienda (promotores y constructores) tienden a convertirse en los explotadores poderosos y regulares del suelo periurbano, desplazando la crisis de la vivienda del plano cuantitativo al cualitativo. Su objetivo es ahora transformar la vivienda en mercancía (desembarazándose de la renta monopólica), es decir en un producto sometido a condiciones de realización autónoma (en relación con la circulación general del capital social); dicho de otra manera, sin transferencia anormal de plusvalía de un sector al otro.

Estos constructores operan a lo largo de la ciudad y están muy próximos, finalmente, a los grandes arrendatarios capitalistas descritos por Marx. El tributo que pagan a la propiedad de la tierra surge del tributo según Marx, es decir, del excedente del valor sobre el precio de producción.

Para aclarar esta idea sería necesario primero profundizar en la comprensión de lo que es el tributo, según Marx.

1. ¿Qué es el tributo según Marx?

El tributo según Marx (excedente del valor sobre el precio de producción) parece no distinguirse del tributo, según Engels, donde el precio se fija debido a la situación monopólica, de manera que: en el primer caso el valor que paga la renta (por encima de la ganancia media) es una parte de la plusvalía producida en la rama agricultura o construcción; en el segundo, ella se produce en todas las ramas. Pero en todos los casos se trata de una anomalía en la nivelación de la tasa de ganancia, una perturbación del ciclo de reproducción del capital social al nivel de la circulación.

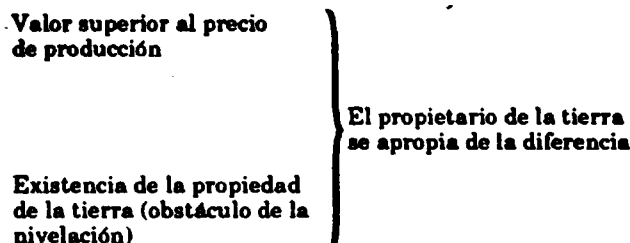
Si no es más que esto, no hay verdaderamente lugar para distinguir los dos tipos de renta. Pero Marx distingue bien, el caso que él estudia del precio monopólico ("el precio que no está determinado ni por el valor ni por el precio de producción sino por la capacidad de pagar y las necesidades de los compradores"). Si el precio monopólico tiene que ver con el reencuentro de un ingreso y de un medio de presión, la renta, según Marx, tiene que ver con la ley del valor.

Pero ¿qué es la ley del valor?

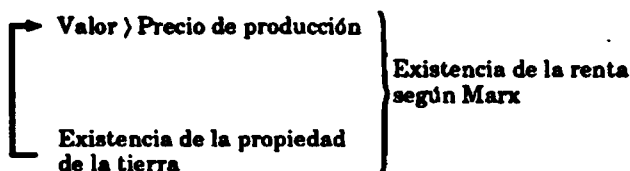
Digamos simplemente, que esa ley no es una simple "ley de formación de los precios" (y que por ejemplo, como dice Engels, la nivelación de la tasa de

ganancia es también una forma de esa ley). Es la ley que rige la economía de una sociedad donde el trabajo social es el producto de los trabajos privados, ejecutados independientemente unos de otros; "sin que el productor lo sepa", ella tiene un doble efecto: afectar el tiempo de trabajo de los individuos o grupos productores en tales proporciones, en las diferentes ramas de la división del trabajo que establece espontáneamente; reafectar (distribuir) el producto y el sobreproducto.

La "compresión hidráulica" de la nivelación y del tributo, según Engels, no presenta sino las distorsiones introducidas por la propiedad de la tierra en el segundo efecto. La renta según Marx es de otro tipo. Si bien Marx no lo dice explícitamente, ella no se reducirá al esquema:



Como Marx se preocupa de demostrar que en la agricultura la existencia de la propiedad de la tierra no es extraña al hecho de que el valor sea muy superior al precio de producción, es decir, que el trabajo socialmente necesario sea "anormalmente grande" porque la sumisión real del trabajo al capital no ha sido realizada. El esquema real es de hecho el siguiente:



Dicho de otra manera, el efecto de la propiedad de la tierra es de provocar en la agricultura una sobreasignación del trabajo social a la producción agrícola, un bloqueo del desarrollo de la plusvalía relativa y la reasignación de una parte del sobretrabajo social aquí producido, a la propiedad de la tierra. Esta sobre-

asignación del trabajo social en relación con las otras ramas es obtenido por el mantenimiento de la producción en el estadio artesanal (desde el punto de vista del proceso del trabajo, de la relación de posesión) en el estadio de la sumisión formal del trabajo al capital.

Nosotros diríamos, luego, que la renta y más generalmente el tributo según Marx, tiene su fuente en el efecto de la propiedad de la tierra sobre el proceso de producción capitalista que requiere el uso del suelo. Este efecto consiste en una sobreasignación del trabajo social a este proceso obtenido en el nivel del proceso de trabajo, con producción de una plusvalía que excede la tasa de la ganancia media, asignándole el excedente a la propiedad de la tierra.

¿Y la vivienda en todo esto? ¿Habría que provocar en ella también la aparición de tal efecto? Hemos visto que sí, y a través de qué procedimiento. Hemos demostrado, apoyándonos en el informe Barets, la responsabilidad del problema de la tierra en el bloqueo a la industrialización de la vivienda, en el mantenimiento de la producción en el estado de la sumisión formal. Es necesario verificar sus efectos sobre la relación valor/precio de producción en la construcción, procediendo al análisis de los componentes de su tasa de ganancia interna.

2. La tasa de ganancia interna en la producción capitalista de la vivienda

Recordemos la fórmula de la tasa de la ganancia interna en un sector

$pr' = \frac{pr'}{1(q+1)}$ y examinemos las consecuencias de la propiedad de la tierra sobre cada uno de los elementos.

a) Los factores provenientes de la composición del capital

Se trata de que $q = \frac{c}{v}$ (la composición orgánica del capital) y de 1 (el tiempo medio de rotación del capital indicador de la parte del capital fijo en el capital total). Sin pretender presentar un cuadro contable, citemos algunas cifras del estudio del INSEE ³ sobre la actividad de la construcción.

La parte de "consumos" (capital constante circulante) en el monto de las operaciones constituye en promedio el 35.5% mientras la correspondiente a inversión, amortización y acumulación es de 6.5%. Estas cifras muestran que

3 Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos.

la parte de capital fijo es muy débil. El informe del Comisariado General del Plan: "La vivienda", precisa que la parte del capital fijo es del orden del 3% para llegar al 7% en el sector más industrializado. Esta parte crece con la empresa, pero en 1966 no había sino 250 empresas de construcción de más de 500 asalariados, sobre un total de 23 600, sin contar las 241 000 "empresas artesanales".

En cuanto a la composición orgánica del capital, es más débil que en todas las demás ramas industriales. Según "La vivienda", la relación cargas salariales/monto de las operaciones, es de alrededor del 40%. El sector siguiente (construcción eléctrica) 26.5%, la metalurgia 23%, la química 9.8 por ciento.

Cuando el tamaño de las empresas es pequeño, la composición orgánica del capital es débil y es la parte del capital fijo (reconocemos las características artesanales de la construcción tal como se anunciaba en la segunda parte de este libro).

El valor generado en la producción de la vivienda es, luego, mucho mayor que el precio de producción y esto, como lo hemos visto, por razones estructuralmente ligadas al problema de la tierra. Sin embargo, si el carácter artesanal de la edificación permite la aparición sobre la plusvalía producida, del tributo de la tierra, además de la ganancia media, ello no significa que exista una relación de causalidad directa entre la necesidad de pagar el tributo de la tierra y la no industrialización de la vivienda. Son dos subproductos "gemelos" de la propiedad de la tierra.

b) La tasa de explotación de la mano de obra

Aquí, como en la agricultura, la vinculación es directa. En principio $pl/v = pl'$ no varía en una formación social; está fijada por las relaciones de fuerzas globales entre el capital y el proletariado en su lucha económica. Pero la construcción se caracteriza por una apropiación anormal de la plusvalía absoluta (prolongación de la jornada de trabajo) y relativa (salarios muy bajos).

Este fenómeno (superexplotación relativa de los obreros de la construcción) es también un hermano gemelo de la no industrialización (falta de mano de obra calificada), esta vez claramente percibido como consecuencia del problema de la tierra. Podemos ir más lejos: este salario permite al obrero reconstruir su fuerza de trabajo a corto plazo, pero no al trabajador mismo: se trata, en general, de una mano de obra inmigrada, cuyos costos de juventud y

de vejez son ahorrados en la esfera francesa de la nivelación de la tasa de ganancia.

Vayamos aún más lejos: la producción capitalista de la vivienda no reproduce integralmente la fuerza de trabajo de sus obreros sino que la consume. Según las estadísticas de la Oficina Profesional de Prevención de la Industria de la Construcción, cada año un obrero de cada cuatro se accidenta y cada día hay tres muertes en las obras. Los trabajadores de la construcción que representan el 20% de la clase obrera, sufren el 30% de los accidentes en general y el 40% de los accidentes mortales.

Así se traduce para la mano de obra "la externalidad" de la propiedad de la tierra. Allí donde hay un tributo a la tierra, no existe reproducción completa del capital, ni reproducción completa del trabajador. Detrás del esplendor de sus torres, prototipos del siglo XXI, el barrio de "La Défense" no es sino un terrible obrador que evoca más el modo de producción de los Faraones que la producción moderna. Que sus obreros sean también importados del Imperio es sin duda un "fenómeno paralelo".

3. La plusvalía de la construcción y el tributo a la tierra

Todo esto prueba una cosa: es posible pagar un tributo a la tierra a partir de la plusvalía producida en la construcción. En el estado actual del proceso de edificación de la vivienda, donde los productores, y principalmente las empresas de construcción se transforman en explotadoras poderosas y regulares del suelo periurbano, el tributo a la tierra debe enfrentarse directamente a las ganancias de la empresa, sin obtener la ganancia monóplica de los antiguos rentistas inmobiliarios. El 25 de mayo de 1971 la Federación Parisiense de la Construcción publicaba en el periódico *France Soir* una página de publicidad que comenzaba así: "El Ministerio del Equipamiento y la Vivienda, a falta de poder actuar sobre los precios de los terrenos (considerables en la región de París), y sobre los diversos gastos que tienen que ver con la compra de vivienda, comprime al máximo el precio de la construcción".

Podemos esperar luego que exista una manifestación cada vez más directa del tributo a la tierra como simple excedente del valor sobre el precio de producción, de la plusvalía sobre la ganancia media. El "a + c" de Mayer tiende a medir directamente el tributo a la tierra como constante independiente del precio agrícola, fijado de hecho por la tasa de ganancia interna de la actividad

de la construcción. Esta tendencia no ha avanzado mucho pero se puede decir que ya se nota su influencia.

Conclusión

Con el desarrollo del capitalismo, el tributo a la tierra, como el modo de producción capitalista, pasa por diferentes estadios. Pero lejos de presentar invariables, como en la época de la producción feudal, las formas sucesivas de las relaciones sociales de producción, esta evolución no es sino el reflejo refractado por una relación de fuerza declinante, de la progresión del capital.

De "casi-impuesto" arbitrario, apropiado por el rentista inmobiliario sobre el conjunto de la sociedad (tributo según Engels) tiende a volverse (tributo según Marx) una fracción obtenida sobre la enorme masa de plusvalía producida en la industria de la construcción. Francia se encontrará en un estadio "mixto" mientras dure la crisis de la vivienda. Pero de todas maneras subsistirá una renta, según Engels, en los escalones superiores de la división social del espacio.

Pero en todos los casos la propiedad de la tierra directa o indirectamente se revela antagónica al desarrollo del capitalismo: bajo forma de renta inmobiliaria, elevando el precio de la fuerza de trabajo, frenando la movilidad de la mano de obra; bajo forma de tributo sobre la plusvalía de la construcción, frenando la inversión del capital industrial en este sector de la actividad económica.

La vieja propiedad de la tierra, prototipo ideológico de la propiedad del capital, se revela la enemiga del capitalismo. Hemos visto la posición de los teóricos de la Inmobiliaria de Construcción de París. Frente al bloqueo de la construcción, la posición de los grandes empresarios que producen los elementos de pre-fabricación abierta es aún más radical: "La búsqueda de terrenos y su equipamiento primario sobrepasa la misión del constructor tanto desde el punto de vista financiero como desde el punto de vista reglamentario; resulta tan anormal demandarle a este constructor la provisión de su terreno como a un constructor de automóviles la de su ruta". La solución viable parece ser una fórmula que se acerque a la actual "listo para construir", donde el terreno equipado sería provisto por la administración y puesto a disposición de un productor que sería el encargado del conjunto de la concepción-realización en el marco de un mercado del tipo "llave de mano".

III. LA DIFERENCIACIÓN ESPACIAL DEL TRIBUTO A LA TIERRA

En este punto, después de haber mostrado cómo un uso específico del suelo suscita un tributo a la tierra, cuáles son sus fuentes, qué relaciones surgen entre el capital y la propiedad de la tierra, nos resta mostrar cómo se produce la modulación de este tributo en el espacio. Son necesarias algunas consideraciones preliminares: nos dedicaremos aquí al análisis del tributo a la tierra suscitado por la producción capitalista de la vivienda.

Luego, conservaremos el término "tributo diferencial", para designar la desigualdad del tributo suscitado por la diversidad de formas y condiciones en la valorización del capital. Recordaremos simplemente que para nosotros este tributo no "se agrega" milagrosamente a un hipotético "tributo absoluto" determinado en otro lugar, por otro uso. En fin, y para simplificar, hablaremos de "tributo" para designar la sobreganancia, aun cuando ésta no se haya volcado efectivamente hacia el propietario de la tierra; cuando, por ejemplo, el promotor engaña al propietario en cuanto a las potencialidades de su terreno.

A. La transposición del texto de Marx y su crítica

2. *Reexamen de la posición de Marx*

De manera general, el uso de una clasificación "canónica" (renta diferencial I [fertilidad/situación], renta diferencial II) esconde el procedimiento profundo que se encuentra debajo de esta clasificación de hecho. ¿De dónde viene la modulación del tributo a la tierra? De la diferencia, no solamente de las relaciones sociales de producción que entran en juego según se trate de producir trigo, vivienda, "superficie de venta", sino también de las condiciones diferentes en las cuales se producen estas relaciones, es decir, de los diversos tipos de articulación entre las relaciones fundamentales y las prácticas de los agentes económico-sociales que entran en juego.

Tenemos el ejemplo de la fertilidad. Marx la toma en cuenta bajo el tipo de renta diferencial I, donde la práctica del arrendamiento no tiene mayor influencia sobre la capacidad biológica del suelo. Hoy, en cambio, la capacidad biológica es sobre todo función de la cantidad de abono, es decir, que el tipo de renta más adecuado al fenómeno es la "renta diferencial II intensiva".

En el caso urbano, la "fertilidad" no tiene equivalente; si es un inmueble será vendido lo más caro posible de acuerdo a si está o no en un barrio elegante. Pero esta "elegancia" es puramente social, puede ser modificada por una inyección masiva de capital: es el caso de la renovación urbana.

Llegamos así a establecer una distinción fundamental entre los tipos de rentas diferenciales: las que son independientes de la práctica autónoma (privada) del promotor (podemos llamarlas rentas dadas o exógenas) y aquellas que dependen de la práctica del promotor (rentas "autónomas" o "endógenas").

B. Los tributos diferenciales exógenos

Existe tributo diferencial exógeno cuando la sobreganancia del capital está determinada por las condiciones propias del terreno en el proceso de producción y circulación. En el proceso de producción el terreno puede influenciar el precio de venta para un mismo producto: es el tributo diferencial de construibilidad. En el proceso de circulación, la situación del terreno en la división social del espacio va a determinar el precio de venta: es el tributo diferencial de situación social.

1. El tributo diferencial de situación social

a) Reconocimiento de la división social del espacio

Para que la sobreganancia realizable en la venta de una vivienda de lujo suscite un tributo a la tierra diferencial falta que la división del espacio y las potencialidades del terreno sean conocidas antes por el propietario y por el promotor.

Se puede observar la presencia de la división social del espacio en una encuesta como la que se ha llevado a cabo sobre los promotores de Lyon. Cuanto más el precio consentido para el terreno se deduce de la operación realizada, tanto más el tipo de vivienda se deduce del precio del terreno.

De hecho los promotores son muy claros en sus entrevistas: existe un precio del terreno en función del barrio y de la densidad, que los promotores conocen y que los propietarios del suelo pueden ignorar. El factor determinante es, luego, la división social del espacio que fija el precio máximo de la vivienda "vendible" en tal barrio, de donde deducimos el tributo máximo admisible para el suelo.

Los promotores conocen esta división social del espacio gracias al fichero de los clientes de las agencias. Para el responsable, por ejemplo, de "Parly II",

los “profesionales de la venta pueden dar el precio y el tipo (científicamente conocible) de vivienda que se puede vender en tal lugar”. Seguramente, la división social del espacio no es inmutable y hablaremos más tarde de la “plusvalía de innovación” obtenida al cambiar el uso del suelo. Pero los esfuerzos de la publicidad para subrayar el contexto de las operaciones, disfrazarlas o interpretarlas, son síntomas de la presencia objetiva de la división social del espacio en la estructura de la formación social. En los barrios nuevos el problema se resuelve *a priori* por la práctica de la zonificación. Sin embargo, ésta no puede ser arbitraria.

b) El modelo radiocéntrico y su crítica

El concepto de la división social del espacio definida en la primera parte, como efecto del conjunto de la formación social, integra, critica y supera los modelos radiocéntricos del tipo de Alonso o de Mayer. Es verdad que estos autores reconocen la existencia de distorsiones locales pero fundamentalmente ellos no reconocen sino una característica diferencial del espacio urbano: la proximidad al centro y la escala de ingresos que aseguran la distribución de las clases sociales sobre ejes radiales.

En efecto, a propósito de Rouen, como lo ha notado un trabajo realizado, este modelo abstracto no está de acuerdo con la realidad de las ciudades. Es a partir de los datos geográficos que se determina la división técnico-económica del espacio: luego de acuerdo a la historia y las calidades del sitio, la división social del espacio (barrios obreros, barrios burgueses, etcétera).

Es cierto que la “unidimensionalización” de la vida cotidiana confiere una gran importancia a la distancia al trabajo, pero ella no es siempre preponderante. Los bajos precios de los terrenos en la periferia pueden tener múltiples causas, y expresar también el bajo nivel del tributo diferencial interno. Se constata, por lo tanto, al probar el modelo de Mayer, que el ajuste da parámetros diferentes, según el radio considerado; fenómeno que analiza muy bien Paul Vieille a propósito de la ciudad de Teherán: la división social de espacio se proyecta sobre las zonas periféricas a partir de la división social del espacio “histórico” en la ciudad Central.

El libro de Paul Vieille es un gran ejemplo de análisis de la construcción de la división social del espacio a partir de factores tanto físicos como históricos y sociológicos. Él concluye: “El modelo radiocéntrico no parece aplicable en Teherán, sino en un sentido muy limitado. Las zonas son cortadas en sectores

de acuerdo a la categoría socio-profesional de la población que reside ahí o que afluye en esa zona... Son definidos por la función que ocupan en el conjunto (sometido) a condiciones contingentes que pueden hacer vana la búsqueda de normas morfológicas. El estudio de factores económico-sociales que, teniendo en cuenta los hechos geográficos e históricos, tiendan a modificar y a diferenciar el espacio urbano, parecen ser una dirección de investigación más promisoría”.

c) Los fundamentos objetivos de la división social del espacio

Si la división social del espacio, en tanto efecto del conjunto de la estructura social, es irreductible a un factor único, por ejemplo la distancia al centro, no puede considerársele como proveniente únicamente de fantasías de la historia o de la moda. Fundamentalmente es un dato para el estudio del tributo diferencial de la situación social, pero es también un producto de prácticas urbanas, sobre todo de la producción del marco construido.

- Existen, en primer término, los factores naturales del sitio, valles, planicies, microclimas, etcétera.
- Existe también, pero subordinada a la concepción imperante de la “urbanidad” (tiempo libre, acceso a la cultura), la distancia al centro.
- Existen los factores ligados a la inversión anterior: los “equipamientos residenciales” (escuelas, hospitales, calidad de la vialidad; etc.), el medio construido (las luces, las fachadas). Vemos aquí el carácter relativamente gratuito de la diferencia entre tributo diferencial I y II. La existencia de uno u otro es esencialmente práctica: en las operaciones “coup par coup” podemos considerar el contexto como “gratuito” y fuente del tributo diferencial I. En las “Z.A.C.”,⁴ será mejor hablar de tributo diferencial II. De ahí mi replanteo conceptual: se trata de saber si la diferenciación es “dada” o “autónoma”, “exógena” o “endógena”.
- Existe, por último, la división social misma que tiene que ver con la segregación social.

A título de experimentación, los modelos y las correlaciones empíricas son bien útiles. Por ejemplo, el modelo de Rand aplicado a Detroit muestra la fuerte

⁴ (Zona de ordenamiento concertado.)

correlación entre precios de terrenos y niveles de servicios públicos (escuelas) por un lado, porcentaje de la población negra, por el otro. Los ajustes de J. Cl. Dutailly sobre los precios medios de comunas de la región de París (de acuerdo con una encuesta de la Inspección de Finanzas) muestra la importancia del factor "tiempo de trayecto a París", del nivel de equipamiento comercial, del tipo de comuna (rural, residencial con espacios verdes, etc.). Un estudio realizado en Francia (Modelo de Crecimiento de la Aglomeración Lyonesa) considera la correlación: precio del suelo/categoría socio-profesional.

d) Tributo diferencial y reproducción de la división social de espacio

La sobreganancia realizable en un lugar determinado no depende de la fantasía del promotor que decide producir un H.L.M.,⁵ o una residencia. A la división social del espacio, se le impone, con el tributo que tiene que pagar, la sobreganancia mínima a realizar y también la sobreganancia máxima (porque ninguna persona va a pagar el precio de una vivienda de lujo para habitar en un barrio obrero. Todo esto se entiende, por supuesto, "en general").

Cuando un sector está ya "marcado" en la división social del espacio, con el tipo de vivienda que se construye allí, el precio del suelo (ya construido o no), aumenta el nivel del tributo diferencial suscitado por este tipo de vivienda. Pero a su vez, el precio del terreno (el tributo exigido) hace imposible todo uso del suelo jerárquicamente inferior a la división social del espacio. El mecanismo del tributo diferencial es luego el operador económico de la reproducción de la división social del espacio al asegurar la adecuación del rango social de la vivienda producida al rango social del barrio. División social del espacio y tributo diferencial se determinan y se realimentan mutuamente. Es esto lo que explica muy bien Balzac: "Se construyen casas hermosas y elegantes, bordeándolas de veredas y completándolas con tiendas; la especulación separa, por el precio del alquiler, a la gente sin recursos, a las familias sin mobiliario y a los malos locatarios".

Es a título de operador económico de la reproducción, y a este título solamente, que el tributo diferencial puede ser considerado como causa y no como puro efecto de la división social del espacio. No es justo decir que "la elevación de los precios del suelo rechaza a las clases populares de París", sino que: "las clases superiores, al instalarse en todo París, por la elevación de los

5 (Vivienda de renta moderada.)

precios, rechazan a las clases populares". El tributo diferencial de situación social es un efecto de la lucha de clases y es uno de sus medios. En el cuadro de "la configuración 3 de Topalov", se ha vuelto un poderoso acelerador de la reproducción "ampliada" en la división social del espacio.

Notemos, para terminar, que este tipo de modulación del tributo a la tierra está indisolublemente ligado al tipo, según Engels, de fuente de tributo a la tierra. Es debido a que las capas sociales, cuya solvencia varía de 1 a 10, adquieren una mercancía físicamente homogénea, con un precio de producción constante (con diferencias sólo de un 10%), pero que se diferencian por el lugar social de su consumo, que los propietarios del suelo urbano pueden imponer un alza de precios que será globalmente seguido y modulado de acuerdo con la calidad social de su terreno.

2. El tributo diferencial de construibilidad

Habiéndose fijado el precio posible de venta de la vivienda por la división social del espacio, siendo conocido el costo normal de construcción, hay un factor que viene aún a modificar el margen de sobreganancia: el costo de hacer construible el terreno. No nos extenderemos en el análisis evidente de este factor local que viene a disminuir el tributo que el propietario de la tierra puede exigir al promotor. Anotemos algunos casos particulares:

La facilidad de aprovisionamiento de materiales de construcción.

En Teherán, la presencia de canteras de arcilla en el sur hicieron subir los precios del suelo en relación a los del este, a pesar de que son para el mismo uso, es decir para la vivienda popular. Este factor ha podido ser importante también en la región de París.

La legislación que impone el realojamiento del locatario puede modificar la rentabilidad de una operación de renovación. Sin embargo, pareciera que fueran sólo las operaciones comerciales las que molestan (podemos hacer un estudio sobre los procedimientos de los promotores del 13o. distrito de París en su estrategia de expulsión de los habitantes).

C. Los tributos diferenciales endógenos

Hablaremos del tributo diferencial endógeno o autónomo, cuando la sobreganancia realizable por hectárea, sobre un terreno, está determinada por el nivel del capital invertido sobre él, en el curso de un proceso de producción del marco construido. Precisemos que este proceso puede tener por agente una

sucesión de urbanizadores jurídicamente distintos. Lo que importa es que los sub-procesos dirigidos por esta sucesión de agentes no pueden ser considerados como totalmente autónomos, privados, unos en relación a los otros, es decir, que el nivel de urbanización final sea el objeto considerado desde el comienzo; que las características propias del terreno (accesibilidad, restricciones administrativas, etc.), pueden limitar la autonomía del urbanizador, pero que al interior de estos límites el urbanizador determine de manera autónoma el nivel y la forma de sus inversiones.

Hablaremos del tributo diferencial extensivo cuando la tasa de sobreganancia para un capital constante (la sobreganancia considerada por hectáreas), depende de la cantidad total del capital invertido por hectárea. Hablaremos del tributo diferencial intensivo cuando la tasa de sobreganancia con respecto a una inversión, depende de la cantidad de capital ya invertido. Subrayemos que, como lo notó ya Marx a propósito de la renta diferencial II, este tipo de tributo plantea dos serios problemas prácticos. Como la sobreganancia depende de la decisión del capitalista, ¿cómo puede evaluarla el propietario de la tierra en relación al arrendamiento o a la venta para quedarse con el tributo? De hecho, es por excelencia el tipo de tributo que bajo forma de plusvalía de la tierra queda en el bolsillo del promotor.

D. Articulación de los tributos diferenciales y el sistema de promoción inmobiliaria

Hasta aquí hemos efectuado un análisis de la diferenciación del tributo a la tierra. Tomamos el proceso de producción capitalista de la vivienda aislada y no hicimos variar las condiciones. Queda por hacer la síntesis, es decir, tomar en cuenta la competencia que se hacen los capitalistas en cuanto a la promoción de tal o cual uso social del suelo, para la ocupación del suelo urbano y peri-urbano. Dicho de otra forma, falta pasar del proceso de promoción aislada a la reproducción ampliada, al sistema de la promoción inmobiliaria. Este pasaje es muy delicado de efectuar con precisión. Nos contentaremos con dar algunos elementos que permitan construir el modelo adecuado, que permita determinar la cantidad de urbanización "por categoría de vivienda y el tributo a la tierra correspondiente". Luego examinaremos la dinámica local de la variación de la división social del espacio entre dos usos del suelo.

1. El rol central del sistema de promoción inmobiliaria

El sistema de promoción inmobiliaria, es el "sistema central" a través del cual van a repercutir sobre las fuentes y sobre la modulación del tributo a la tierra, las variaciones de los otros dos sistemas a los cuales están articulados: aquel de la circulación ampliada del capital social y el de la demanda solvente.

Podemos, luego, volver a aquello que dijimos sobre su funcionamiento y a lo que dijo Topalov.

Primero, recordaremos que el uso "inmobiliario" del suelo está dominado por el uso del "terciario superior", el cual, podemos admitir, genera un tributo correspondiente a sus relaciones particulares, superior a aquel que genera la promoción inmobiliaria.

Por otra parte, el uso agrícola suscita su propio tributo, en general inferior a aquel de la promoción inmobiliaria, salvo casos particulares.

Desde luego, la superficie demandada por la construcción está determinada, dentro de estos dos límites, por el volumen de los capitales disponibles en el sistema de financiamiento inmobiliario, capitales repartidos en tres grandes categorías (libre, social y apoyado), los que reclaman, cada uno, una tasa de ganancia específica. Volumen y tasa están determinados por el estado coyuntural del sistema de la circulación ampliada del capital social: tasa de ganancia industrial, aflujo de capitales, rendimientos de valores de la bolsa, política económica del Estado.

Los submercados inmobiliarios, determinados por la relación entre el sistema de la demanda solvente (los ingresos de diferentes capas sociales) con el sistema de financiamiento inmobiliario, compiten en la ocupación del suelo, en el cuadro de la división social del espacio preexistente. La jerarquía de estos submercados fija el orden de ocupación de los suelos. Si por ejemplo, el sector libre aumenta, rechaza hacia los barrios peor ubicados a la promoción con apoyo crediticio. La tasa de sobreganancia, soportable para el usuario (determinado por su ingreso), fija luego el tributo de la tierra aceptable para su promoción: es en definitiva el uso social del suelo lo que determina su precio.

Así, podemos decir, que no es porque el precio del suelo aumente que aumenta el precio de la vivienda; por el contrario, es el crecimiento del poder de compra de las clases dominantes que se dirige hacia ciertos barrios, que hace subir el precio del suelo.

En fin, la administración enfrentada a la presión de los promotores, de los propietarios, y de los usuarios, realiza las inversiones y fija los reglamentos de

ocupación de los suelos. El tributo a la tierra relacionado con el capital determinado por los mecanismos precedentes queda así definido como tributo a la tierra relacionado al terreno. Así se fija finalmente el precio del suelo por m².

Conclusión

Hemos visto cómo el tributo a la tierra se modulaba por la articulación de las relaciones que están en su base con otras relaciones y con las prácticas de ciertos agentes. Estas últimas relaciones y prácticas existen en todo momento y modulan la tasa de sobreganancias del capital promocional, ya sea que la propiedad de la tierra exista o no.

Es importante, para concluir, insistir sobre este punto, si no el tributo a la tierra se perdería en la geografía de su diferenciación, reintroduciendo, así, no solamente el "razonamiento del tipo marginal" perfectamente justificado, sino el marginalismo mismo, corriendo el riesgo, asimismo, de extenderlo por contaminación a todo el aparato productivo, lo cual sería caer en la ideología neoclásica del valor.

En todo el aparato productivo la tasa de ganancia de cada proceso productivo aislado, está sujeto a fluctuaciones (sobreganancias-subganancias) provocadas por las condiciones concretas de este proceso, impuestas al empresario (exógenas) o determinadas por él (endógenas). Marx fue uno de los primeros en notar esto, resolviendo así ciertos enigmas a que había arribado Ricardo. Pero, en general:

- Por una parte el precio base del producto en el mercado es el resultado de un promedio.
- Por otra, los diferentes empresarios se apropian de las sobreganancias relativas a su proceso de producción.

En cuanto al primer punto ya se ha hablado bastante en los capítulos anteriores. En cuanto al segundo, lo que llama la atención es que esta sobreganancia puede ser desviada por la propiedad de la tierra mientras ella conserve la clave del acceso a las "condiciones concretas" que modulan la ganancia, la que modularán independientemente de quien posea esta clave.

Pero la propiedad de la tierra constituye la clave del acceso a los terrenos bien situados en la división social del espacio, de los terrenos buenos para construir, de las condiciones "exógenas".

Ella no posee todos los elementos básicos de las condiciones "endógenas". Pero sabe que el capital financiero, puede movilizar fácilmente capital en grandes cantidades, que va a buscar, a tasa de ganancia constante, maximizar la masa de ganancia por hectárea, la masa de ganancia en relación al precio del suelo. Si ella conoce el coeficiente de ocupación del suelo legal o los proyectos urbanísticos, puede fijar un tributo compatible solamente con los proyectos capitalistas más ambiciosos de promoción. Exactamente, como el propietario de la tierra que, para recuperar la renta diferencial II, fija su arrendamiento de manera de imponer un cierto tipo de agricultura que requiera una disponibilidad de capital máximo.

¿Y si la propiedad privada del suelo no existiera? Pues estas sobreganancias aún existirían: el tributo diferencial se expresaría de otra manera. Un ejemplo dado por Paul Vieille para Teherán: después de una viva lucha de clases contra los propietarios de la tierra, los comerciantes del bazar hicieron bloquear los alquileres de sus comercios. Pero el tributo suscitado por el uso terciario de este barrio de Teherán no existió más. El mercado del suelo dio lugar... a un mercado de "pagos de llave".

Si el suelo perteneciera al Estado, y lo entregara gratuitamente a los promotores que lo demandan, las sobreganancias locales continuarían existiendo, pero se irían al bolsillo de los promotores beneficiarios de los mejores terrenos, y los precios de la vivienda girarían alrededor de su precio medio de producción (el caso de la vivienda de las clases superiores, listas a "pagar el barrio", como pagan también las tarifas de las grandes modistas).

Llegaríamos así al caso de las sobreganancias industriales, que justifican la compra de patentes, de gastos de investigación y desarrollo, etc. ¿Es ésta una pura especulación? Las negociaciones para la localización de las "Z.A.C.", en Francia, muestran que el problema ya se comienza a plantear.

IV. LAS VARIACIONES DEL TRIBUTO A LA TIERRA

El alza del precio del suelo no es ineluctable, ni en su valor real, ni en su valor nominal; ni a largo plazo, ni a corto plazo. Sin embargo, nos limitaremos al caso más general: la variación ascendente del tributo a la tierra (la generalización es evidente).

Una primera cuestión es estudiar las causas de esta alza independientemente de la depreciación general de la moneda, cuyo papel en el gusto por la propiedad de la tierra, y que sirve precisamente para justificar el alza, ya hemos visto. Pero ésta, una vez producida como casi ineluctable, ofrece la posibilidad de un juego del tipo comercial: comprar para revender después del alza. Veremos que este juego no es siempre puramente especulativo.

A. El alza del tributo a la tierra

1. El precio del suelo puede subir porque la renta aumenta

El problema presenta dos aspectos: uno local y otro general (el precio crece en un punto o en un conjunto).

a) **El aspecto local:** no se puede tratar sino de una variación del tributo diferencial. El tributo diferencial exógeno puede aumentar por una tendencia del uso social o técnico del suelo: se "sacan" los habitantes de un barrio popular, se lo "renueva" en barrio de lujo o en barrio de negocios.

El tributo a la tierra endógeno puede aumentarse:

- Porque la cantidad de inversión autorizada por los reglamentos de urbanismo crece. El caso extremo es el levantamiento de la prohibición de construir.
- Porque una inversión masiva viene a hacer más provechosa la inversión promocional (mejoramiento de la red de transporte).

Es ahora difícil de distinguir el tributo diferencial exógeno o endógeno.

b) **Aspecto general;** en el conjunto de la superficie urbanizada el tributo a la tierra puede crecer debido a que:

Se ponen en construcción nuevos terrenos mal situados. Un tributo diferencial de situación aparece luego, sobre todos los anteriores terrenos urbanizados; este fenómeno ha sido analizado por Mayer. El crecimiento urbano es una causa permanente de alza del conjunto de los precios de la tierra.

El precio del producto vivienda aumenta, a cantidad constante de inversión productiva. El tributo, según Engels, transforma la tensión sobre el mercado de

viviendas en tensión sobre el mercado de terrenos. Todos estos fenómenos son muy conocidos y enumerados en documentos oficiales con su explicación parcial.

2. El precio del suelo puede aumentar sin que la renta aumente

Aquí, esto es más sorprendente. En la teoría de la renta agrícola, la capitalización crece con la baja tendencial de la tasa de ganancia. Pero para nosotros el tributo a la tierra para la vivienda es ya el precio del suelo.

¿De hecho, qué significa la baja tendencial de la tasa de ganancia? Tiene una raíz más profunda (la socialización del trabajo aumenta a largo plazo la composición orgánica del capital), pero también es una manifestación de las repercusiones coyunturales inmediatas: "La tasa de interés tiene tendencia a bajar como consecuencia del aumento del capital de préstamo disponible".

Por lo tanto, todo título que provoca un ingreso (propiedad de la tierra o capitalista) ve aumentar su precio de venta a igualdad del ingreso inducido (la renta obligatoria, dividendo, o tributo a la tierra). En el caso de la vivienda este efecto es producido por dos caminos diferentes.

a) La tasa de ganancia exigida por el capital promocional, baja

"El flujo de capital que no encuentra dónde invertirse puede fácilmente dirigirse hacia la promoción inmobiliaria" es el efecto contracíclico de la construcción. Si el precio de la vivienda no varía, estos capitales, que demandan mayores ganancias, dejarían más tributo a la tierra. En efecto, es un caso de aumento del tributo a la tierra en tanto que aumenta la sobreganancia, debido a una baja de la tasa de ganancia media.

b) El precio del terreno especulativo aumenta

Como lo veremos más adelante, la propiedad de la tierra es fuente de ganancia por circulación simple, bajo la forma de "plusvalía de la tierra". Si esperamos un alza regular del tributo a la tierra, los capitales afluyen hacia la compra especulativa de terrenos provocando, por esta razón, el aumento de los precios. El movimiento se mantiene por sí mismo. Esta alza acumulativa es evidentemente muy inestable, porque no es seguro que el sistema de promoción inmobiliaria y la demanda de vivienda continúen.

c) Apreciación

Estos dos fenómenos juegan a corto plazo con un efecto acumulativo evidente. A largo plazo, la influencia del primero está encubierta por las otras causas generales del alza.

El segundo traduce una degeneración del capitalismo, ya sea por desviación inicial (como en Teherán, donde el capital comercial acumulado se dirige hacia la especulación, en lugar de la inversión productiva), ya sea porque el capital financiero, en un estado avanzado del capitalismo, frente a la baja tendencial de la tasa de ganancia, hace uso de todos los recursos.

B. La así llamada plusvalía de la tierra

1. Definición

En los tres primeros capítulos hemos admitido que el promotor inmobiliario, buscando la ganancia media, encontraba al propietario de la tierra que tenía un título jurídico sobre el uso del suelo, y le compraba su título a través de un tributo a la tierra correspondiente a un uso, que el como promotor haría de ese suelo. Ésta es una visión bastante maniquea, pero que esquematiza bastante bien los problemas que se plantean dentro de la urbanización francesa. De hecho, el alza general y local del precio del suelo es un fenómeno demasiado tentador y el tributo a la tierra no cae jamás íntegramente en el bolsillo del "propietario inicial".

- *Un especulador* puede comprar el terreno a través de un tributo a la tierra que corresponde al uso inicial y revenderlo al promotor mediante un tributo general y local ulterior (por ejemplo, en los grandes conjuntos habitacionales).
- *Un promotor* puede hacer la misma operación y obtener de la construcción una sobreganancia que no se transforma integralmente en tributo a la tierra.

Estas dos maniobras no son equivalentes. Son permitidas por la ignorancia del propietario de la tierra en cuanto a las posibilidades de su terreno. Sin embargo, el especulador puro no hace sino esperar que la sociedad produzca en los alrededores de su terreno el alza del tributo a la tierra, mientras el promotor es, al menos parcialmente, el agente directo de esta sociedad, cambiando, a través de sus inversiones, el uso del suelo.

Max Weber diría que, si las dos prácticas son reprobables por la "ética católica" la segunda no lo es para la "ética protestante".

Llamamos "plusvalía de la tierra" a la diferencia entre el precio de compra del terreno y el tributo a la tierra correspondiente al uso final. La "plusvalía" no tiene nada que ver con la acepción marxista del término, y no corresponde a ningún "valor agregado".

2. Las formas de apropiación de la plusvalía de la tierra:

a) **Apropiación activa de la plusvalía.** Es lo que Topalov llama "La plusvalía de innovación comercial" y de "urbanización". Las dos tienen el carácter de una apuesta, pero las dos son provocadas por la acción del promotor. La plusvalía de innovación comercial consiste en cambiar la división social del espacio, ya sea cambiando el rango de un barrio o creando un nuevo arte de utilizar el suelo. En los dos casos la publicidad juega un gran rol de penetración ideológica, pero a veces la importancia de los servicios nuevos a crearse permiten vincular esta plusvalía con una variación del tributo diferencial II. Sin embargo, en el caso de la explotación de lo "pintoresco" existe una modificación "psico-sociológica" del tributo diferencial I.

La plusvalía de urbanización (pasaje de la agricultura a la vivienda), plantea el problema de la construibilidad material y jurídica. El gran promotor crea, en general, él mismo su viabilidad secundaria. En cuanto al otorgamiento del permiso de construir y a la variación del coeficiente de ocupación del suelo legal, corresponde al reino de la anécdota o de lo vulgar...

b) **Apropiación pasiva de la plusvalía.** Se trata de una forma puramente especulativa, una espera más o menos racional de la elevación del tributo a la tierra. Podemos ubicar en esta categoría aquello que Topalov llama "plusvalía de coyuntura" (efímera al comienzo de un "boom") y aquella que llama "plusvalía de puesta en condiciones de construir" (modificación de la división social del espacio entre ciudad y campo y por los equipamientos públicos). Podemos igualmente relacionarlo con cualquiera otra modificación inducida de la división social del espacio: de 1950 a 1960, el precio del suelo ha pasado de 10 a 1 000 francos por m², en los alrededores del conjunto de "La Défense". La ventaja de los promotores y de los especuladores sobre los "propietarios iniciales" es que éstos están en general menos informados.

La búsqueda de plusvalía de la tierra pasiva, se distingue difícilmente de la construcción de reservas de tierra privadas. Los promotores modernos, conscientes de las razones introducidas por la "ética del capitalismo" se jactan de disponer de la cantidad de reservas necesarias para el tiempo de rotación de

su capital productivo, pero niegan tener más. Sin embargo, la encuesta sobre los promotores realizada en Lyon, creyó poder deducir de sus declaraciones algunos "lapsus" significativos en cuanto a sus reservas ocultas. Naturalmente, será muy difícil escribir una monografía sobre reservas especulativas en Francia.

c) Ganancia promocional, plusvalía de la tierra y política de reserva

Los objetivos de los promotores son dobles:

- realizar la "ganancia de empresa promocional" a la tasa media y reinvertir en otro lado;
- realizar además una fracción de sobreganancia bajo forma de plusvalía de la tierra.

En los dos casos, el interés del promotor es de construir y revender rápido la vivienda, incluida la fracción de propiedad del suelo. No olvidemos que, si fundamentalmente el tributo a la tierra es tomado de la ganancia promocional, la compra del terreno aparece para el promotor como un capital adelantado. El interés de los promotores es, luego, el desarrollo del acceso a la propiedad, que aumenta la rapidez de rotación del capital.

El interés general del capitalismo es coherente con ese proyecto: el aumento de la tasa de la ganancia debido a la aceleración de la rotación del capital.

El problema de la realización del capital-mercancía es así transformado en un problema de crédito para el consumidor.

La tendencia general de la tierra urbana es, luego, el parcelamiento, es decir la agravación del problema. La práctica de los promotores transforma las grandes propiedades (sobre las cuales se produce) en millares de co-propiedades (sobre las cuales no se produce nada). Pero, subraya Alquier, hay que distinguir el caso de la periferia del caso del centro. En efecto, es exacto que:

- En el centro, la relación tributo a la Engels capital invertido, es más rápido. En efecto, todas las causas del alza del tributo a la tierra (diferencial y absoluta) convergen al centro, hacia los edificios de gran lujo y las zonas del terciario superior.
- En la periferia, esta relación es menos importante que la relación plusvalía de innovación y de urbanización tributo a la tierra agrícola.

Resulta que el capital se invierte más a largo plazo en el centro de las ciudades (propietarios inmobiliarios, sociedades civiles de especialización inmobiliaria, etc.) y más a corto plazo en la periferia (promoción inmobiliaria).

Conclusión

El alza general (prácticamente ineluctable en la coyuntura actual a mediano plazo) del precio del suelo, hace posible la apropiación de una parte del tributo a la tierra, bajo forma de plusvalía de la tierra, por un capital comercial.

Como los capitales buscan, no el interés general de su clase ni el desarrollo del modo de producción capitalista, sino su interés privado, este fenómeno viene a atemperar, para una cierta fracción de la burguesía, incluida la financiera, el antagonismo denunciado en los capítulos precedentes, entre la propiedad de la tierra y el capitalismo.

CONCLUSIONES GENERALES

Este análisis ha mostrado la eficacia del método marxista en el estudio del problema de la tierra urbana. La teoría del tributo a la tierra, sea ésta urbana o agrícola, debe partir del punto de vista de la producción; pero la naturaleza particular del bien "vivienda" obliga aquí a un análisis muy complejo que ponga en evidencia el rol del funcionamiento del sistema de la promoción inmobiliaria en tanto que sistema, como nexo entre la estructura y la coyuntura de la formación social, por un lado, y el monto del tributo a la tierra, por el otro. Hemos podido así ordenar todas las causas que determinan la distribución de este tributo, entre las cuales, la más fundamental, es la división económica y social del espacio.

En efecto, el tributo diferencial no se debe a la existencia de la propiedad de la tierra (no desaparecería con la colectivización del suelo), sino a la estructuración muy diferenciada del cuadro de vida capitalista comenzando por la separación inicial entre el campo y la ciudad.

"Es la médula de la cuestión —dice Engels— y no podrá resolverse a menos que la sociedad sea profundamente transformada para enfrentarse a la oposición". Si el capital no hubiera sacado jóvenes de Bretaña o de Occitania para acumularlos en los bordes de las grandes concentraciones industriales y terciarias, no existiría el problema de la vivienda, ni el problema de la tierra urbana...

Pero el capitalismo existe y no puede funcionar de otra manera. De esta forma, choca con la propiedad de la tierra que capta el tributo diferencial, y exige un tributo absoluto sobre todo aquello que se hace sobre el suelo. Este tributo opone la propiedad de la tierra al capitalismo de dos maneras: a través del "tributo según Engels", aumenta para el conjunto de los patrones el precio de la fuerza de trabajo; a través del "tributo según Marx", bloquea el desarrollo del capitalismo en la industria de la construcción. Estas dos relaciones coexisten, pero el aspecto dominante se ha desplazado después de la Liberación hacia el segundo, paralelamente a la declinación general de los rentistas, a medida que aumenta en Francia el capitalismo monopolista.

Pero en la Francia capitalista del VI plan, que pretende acelerar la industrialización general y, por lo tanto, el crecimiento urbano, la solución al problema de la tierra, bajo estos dos aspectos, se hace cada vez más urgente.

Para terminar este estudio de la propiedad del suelo no hay que olvidar los otros problemas que se plantean a la reproducción capitalista de la vivienda.

Primero, el gran atraso de las instituciones y las profesiones (hipotecas, notarios, arquitectos, etc.) tantas veces denunciado. Se trata, en estos casos, de una herencia de los "estados" del antiguo régimen, prerrogativas, corporaciones, como la propiedad de la tierra misma. El segundo problema es la falta de solvencia de los adquirentes. En fin, se ha mostrado que en la contradicción que opone la propiedad del suelo al capital, no se puede contar con una actitud común de toda la burguesía, una de cuyas fracciones juega la carta de la especulación con la tierra.

LA TEORÍA MARXISTA DE LA RENTA: APLICACIONES URBANAS*

MATTHEW EDEL

La teoría de Marx sobre la renta y su aplicación a los problemas urbanos, que provoca renovado interés en la actualidad, ha suscitado una controversia acerca de la significación y los usos de las tres categorías de renta marxistas: diferencial, absoluta y monopólica. Este artículo pretende clarificar y resolver algunas de las dificultades surgidas en estas controversias. Se presenta en primer término la teoría de Marx y luego una discusión acerca de sus aplicaciones a la tierra urbana tal como la hicieron Marx y Engels mismo, y comentaristas recientes como Lojkin y Harvey. En esta presentación hemos intentado mostrar que la distinción entre las tres formas de renta corresponde a la distinción entre las diferentes situaciones estratégicas que la clase obrera tiene que enfrentar.

En un artículo anterior se llevó a cabo una comparación entre la teoría de la renta de Marx y puntos de vista alternativos, en especial los de Ricardo, George y Proudhon. El examen de los usos de la teoría de Marx propuestos en el contexto urbano requiere una mayor especificación de la que habíamos intentado anteriormente, sobre la distinción entre renta absoluta y renta de monopolio y sobre las razones que dio Marx para limitar la definición de renta

* Tomado de la revista *Kapitalistate*, núms. 4-5, verano de 1976, San Francisco, Calif., E.U.A. Traducción del inglés.

absoluta al caso de los sectores productivos con una baja composición orgánica del capital.

A. Teoría de Marx sobre la renta

Marx, en su tratamiento de la renta en un sistema capitalista presentado en el tomo III de *El Capital* y en *Las teorías de la plusvalía*, la define como un ingreso que perciben los terratenientes y que logran arrebatarárselo a quienes desean hacer uso de sus tierras. La renta se considera tanto el resultado de un monopolio de la clase terrateniente sobre un recurso natural, como una substracción de plusvalía que, de otro modo, resultaría un beneficio de la clase capitalista (Marx, 1967: III, 615-813; Marx, 1963, esp. tomo II).

Esta definición se presenta dentro del contexto de la teoría marxista del valor. En ésta, el valor de una mercancía es igual al trabajo necesario para producirla, incluido el trabajo directo en la acción de la producción y el indirecto, necesario para renovar el capital constante (materias primas y equipo que se devalúa) empleado en la producción. En una típica operación capitalista el trabajo es ejecutado por proletarios que venden su fuerza de trabajo (la capacidad para trabajar) a los patrones por lo que ella vale. El valor de la fuerza de trabajo misma, es un costo de producción basado en la cantidad de trabajo empleado para producir los bienes y servicios de consumo que va a reproducir la fuerza de trabajo. Este costo determinante no está basado en la subsistencia fisiológica, sino que está determinado por factores sociales ("históricos y morales") que incluyen en especial la capacidad de los trabajadores para lograr mediante la lucha de clases, un nivel de vida decente. Mientras la productividad del trabajo en la sociedad sea lo suficientemente grande para que sólo una parte del tiempo potencial de trabajo de la sociedad pueda proporcionar el consumo necesario para reproducir la fuerza de trabajo, puede existir una brecha entre el valor de la fuerza de trabajo y el producido por el trabajo. La dirección capitalista del proceso laboral se asegura que exista esa brecha en forma de plusvalía empleando la fuerza del trabajo vendida en el mercado. El valor total producido por el trabajo y los elementos de consumo que entran en el valor de la fuerza de trabajo son el resultado de la lucha histórica entre capital y trabajo; también lo es, por lo tanto, la cantidad de plusvalía producida.

Surge una complicación de la teoría porque la competencia entre los capitalistas y la movilidad de los fondos invertidos entre sectores de la economía exigen una igualación de las tasas de ganancia entre estos sectores. Si todos los

bienes se venden a su valor y si la composición orgánica del capital, la proporción de capital constante en relación al variable (gastos de salarios) es diferente en distintas industrias, las tasas de ganancia (plusvalía como proporción del capital total) serían desiguales, a menos que las tasas de plusvalía (como proporción del valor producido) también variase. Esta suposición exigiría tasas de salarios diferenciales en muchos casos, lo que es impedido por la competencia. Marx resuelve esta dificultad afirmando que el precio de las mercancías está determinado por lo que él llama **precios de producción**: incluyendo los costos del pago de salarios, la renovación del capital constante y una ganancia promedio sobre el capital. La relación entre precios de producción y la teoría del trabajo empleada por Marx en los capítulos introductorios es un problema que ha sido debatido acaloradamente. Resulta claro que los precios de los bienes individuales, no suelen ser iguales a su valor. Pero Marx afirmó que a nivel de la economía en su conjunto, la tasa de salarios está aún determinada por el valor de la fuerza de trabajo, el valor total producido por cuanto trabajo pueden extraer los capitales de sus empleados, y la plusvalía total por la brecha entre el valor total producido y el valor de la fuerza de trabajo (Marx, 1967-III).

En la teoría de Marx, la renta se convierte en una parte restada a la plusvalía que de otra manera sería percibida por los capitalistas. En un sistema capitalista, el terrateniente no obtiene una ganancia proveniente en forma directa de la compra de fuerza de trabajo y de la venta de su producto. No se beneficia, por lo tanto, directamente de la creación por el trabajo de un nuevo valor. Pero al poseer la tierra necesaria para la producción, el terrateniente puede obtener fondos para su uso.

Marx define tres clases de renta, cada una de las cuales es un ingreso obtenido de la plusvalía, pero que difieren entre sí tanto en sus orígenes como en sus efectos. Ellas son:

1. Renta diferencial. Es un tributo pagado por los capitalistas al competir por el uso de las "mejores" tierras o por el derecho de hacer un uso más intensivo de la tierra.

En este caso, los ingresos pagados a los terratenientes provienen directamente de la plusvalía sin afectar a los precios.

Los valores o precios de la producción de bienes están determinados por el trabajo necesario para la producción sobre la peor calidad de tierra en uso. Si la producción sobre un terreno mejor o sobre una tierra mejorada por el capital

emplea menos trabajo directo o indirecto, el ahorro constituye un beneficio excedente. Este diferencial es tomado por el terrateniente como renta. Ésta no puede afectar al precio del producto. Marx distingue dos tipos de renta diferencial. La renta diferencial I proviene de los diferentes niveles de producción alcanzados con montos iguales de capital sobre extensiones iguales de tierra con fertilidad o ubicación diversas. La renta diferencial II es la que procede de las diferencias en el rendimiento adicional que puede obtenerse mediante la aplicación de inversiones sucesivas sobre el mismo terreno o sobre terrenos adyacentes (Marx, 1967: III, 640-747).

2. Renta monopólica. Este tributo lo perciben los terratenientes que destinan las tierras para la producción de bienes que son comercializados en condiciones monopólicas. Si la producción de un producto no está sujeta a la competencia entre capitalistas, su precio puede exceder tanto el precio de producción como su valor, permitiendo así la realización de sobreganancias. Algunas de estas ganancias son reclamadas por los terratenientes, quienes controlan la tierra necesaria para la producción de dicho producto. Su control sobre tierras de calidades especiales, puede resultar en sí mismo la base para limitar la producción en algunos casos; en otros pueden beneficiarse con los aumentos de precios provocados por los capitalistas monopolistas (Marx, 1967: III, 615, 758, 805, 832-833; Marx, 1963: II, 30).

3. Renta absoluta. Este tributo es percibido cuando los terratenientes, ya sea insistiendo en una renta mínima por las tierras marginales en las cuales no puede producir beneficio excedente, o mediante otras barreras levantadas por los capitalistas contra el uso de la tierra, restringen el flujo de capital hacia un sector de la producción, el que Marx sugiere debe ser uno importantísimo (se menciona la producción de alimentos y la minería), impidiendo de esta manera que la competencia reduzca el precio de los productos de ese sector a su precio de producción. Sin embargo, se afirma que el precio se mantiene por debajo del valor del producto, de modo que la renta absoluta sólo es posible para aquellos sectores en los cuales el precio de producción está por debajo del valor (o sea aquellos cuya composición orgánica del capital es baja, lo que implica que su participación proporcional en la plusvalía total percibida normalmente por la industria está por debajo del promedio) (Marx, 1967: III, 748, 772).

Las tres formas de renta estudiadas por Marx se presentan como formas de tributo históricamente contingentes, provenientes del resultado de luchas de clases particulares. Se diferencian de las rentas feudales que los terratenientes perciben en forma de pagos directos en bienes o tiempo de trabajo en vez de plusvalía (Marx, 1967: III, 782-813). La teoría difiere de la economía neoclásica que considera la renta como la recompensa que recibe la tierra misma (no el terrateniente) por una contribución que es conceptualmente comparable a la del trabajo y del capital (Marx, 1967: III; 814-831). Esta diferencia se mantiene incluso en el caso de la renta diferencial, la que en principio se considera como una simple recompensa por la productividad de la tierra. Cuando Marx adopta la teoría sobre la renta de Ricardo dentro de su propia teoría de la renta diferencial, modifica la descripción para mostrar con mayor claridad que la renta es un fenómeno social y no natural. La renta no se produce simplemente debido a diferencias de fertilidad. Aunque las diferencias en la calidad del suelo dan lugar a una diferencia en la productividad del trabajo bajo cualquier sistema económico, dicha desigualdad de productividad no se le pagaría a los terratenientes si los trabajadores pudiesen usar la tierra libremente, si la sociedad en su conjunto fuera la dueña de la tierra y asignara el uso del trabajo en forma planificada, o si los mismos capitalistas poseyesen la tierra en forma conjunta y pudieran emplear el trabajo con libertad.

En forma similar, la cantidad de renta diferencial que se extrae de la plusvalía misma, depende no del simple crecimiento demográfico ni de la productividad natural, sino de factores históricos (Marx, 1967: III, 674; Marx, 1963: II, 31). Marx muestra que la renta diferencial se producirá en diferentes tipos de tierras sin que interese que el cultivo se extienda de las mejores tierras a las peores, como supuso Ricardo (1961) o de las peores a las mejores. Los adelantos técnicos no incrementan necesariamente la renta diferencial. Si nuevos inventos favorecen a la tierra de más baja calidad, pueden reducir diferenciales y la renta, aun cuando se incremente la productividad total. De modo que no es históricamente necesario que los terratenientes se apropien de una porción cada vez más grande de la plusvalía o del valor total producido por la sociedad. Más bien, cuantos más cambios tecnológicos, más se incrementarán las ganancias (reduciendo el trabajo necesario para reproducir la fuerza de trabajo e incrementando la producción total), a menos que los trabajadores pudiesen exigir una porción mayor. Sólo, en circunstancias especiales se aumentará la parte proporcional del terrateniente (aunque pueden producirse más comúnmente aumentos en la cantidad absoluta que va a manos

de los terratenientes). A la larga, a medida que el capitalismo desarrolla la tecnología y disminuye la importancia de la calidad de la tierra, y a medida que los capitalistas (quienes disminuyen en número y aumentan en dimensiones) compran tierras, los terratenientes pueden inclusive desaparecer como clase y la renta dejar de existir como una parte distinta de la plusvalía.

La renta diferencial fue, por lo tanto, el resultado de circunstancias históricas que implicaron tecnología, monto de acumulación de capital que pudiera influir en la demanda de producción de la tierra y la presencia de terratenientes privados que se apoderasen de las ganancias de la productividad diferencial. Las mismas circunstancias influyeron también en las otras formas de renta: monopólica y absoluta. Pero en estas últimas formas también entraron en juego factores adicionales. Los terratenientes o los capitalistas monopolistas tuvieron que tener la capacidad necesaria para impedir el flujo de la inversión en un sector determinado de la producción, asegurando así precios más altos y una mayor retención de plusvalía en dicho sector, de los que habrían prevalecido bajo la competencia.

Esto, a su vez, pudo afectar al valor total de producción de plusvalía en la economía.

Marx explica en sus estudios sobre la renta absoluta (Marx, 1963: II, 29-41; Marx, 1967: III, 748-781) cómo se produce este efecto. Considera el caso de un sector de la producción tal como la agricultura, donde hay (cree) una producción mayor de plusvalía por unidad de capital, resultando de una menor composición orgánica del capital. Normalmente —afirma Marx— la competencia entre capitales rebajará el precio de las mercancías producidas por tal sector, hasta que iguale el costo de los salarios (capital variable) y del equipo (capital constante) más una ganancia promedio igual a la de la economía en su conjunto. Éste es el precio básico que Marx llama "precio de producción". Pero en el caso de la agricultura, donde el interés de los bienes raíces es fuerte, los precios no serán bajados hasta ese nivel. Puesto que los capitalistas desean invertir en ese sector debido a sus rendimientos potencialmente más elevados, los dueños de recursos naturales, incluso los de la más baja calidad, pueden exigir un pago por su uso. La clase propietaria puede extraer un "tributo" igual a la diferencia entre el precio al que es elevado el precio de la mercancía y el precio más bajo de producción que habría prevalecido de no haber habido renta, impidiendo que más capital penetre en la rama de la producción que necesita de su tierra. Marx resuelve el caso que llama "renta absoluta", en el cual el precio tiene un límite superior, igual al valor de la mercancía, de modo que se evita que la plusvalía

producida en ese sector eleve la tasa general de ganancias como lo haría normalmente. Pero afirma que pueden existir casos, que clasifica como casos de renta monopolística, en los cuales el precio sube por encima del valor de la mercancía.

En cualquiera de éstos, a diferencia del caso de la renta diferencial, los terratenientes no son tan sólo receptores de los beneficios de los diferenciales en fertilidad o inversión que afectarían de igual manera el precio si la tierra fuera propiedad de los mismos capitalistas. En este caso, la renta afecta los precios:

La renta diferencial tiene la peculiaridad de que la propiedad de la tierra simplemente intercepta en este caso la ganancia adicional que de otro modo fluiría al bolsillo del hacendado... Por el contrario, si el peor suelo no puede cultivarse —aun cuando su cultivo rindiera el precio de producción— hasta que produjera algo que superara el precio de producción, la renta, entonces la propiedad de la tierra es la causa creadora de esta elevación del precio. La misma propiedad de la tierra ha creado la renta (Marx, 1967: III, 755).

La capacidad que tienen los bienes raíces de afectar los precios, y de hacerlo en gran escala, suscita problemas decisivos para la lucha de clases entre el capital y el trabajo. En el caso de la renta diferencial, a los capitalistas puede no gustarles el perder parte de la plusvalía a favor de los terratenientes. En el caso que Marx llama renta absoluta, podrían sentir una doble carga. Si la renta se cobrara por la producción de productos de primera necesidad (como el combustible) o que forman parte necesaria del consumo de los trabajadores (como el grano), la renta puede elevar los costos de capital constante o variable para los capitalistas. La clase trabajadora también puede tener interés en reducir la renta absoluta, la que está elevando los precios de los bienes adquiribles con su salario, aunque, como lo señalaran Marx (1956) y Engels (s.f.) una victoria en ese campo de ninguna manera beneficiaría necesariamente a los trabajadores. Si el productor implicado fuera ya parte del nivel de vida aceptado que gobernara el valor de la fuerza de trabajo, los trabajadores podrían derivarles a los capitalistas el alto costo de los productos agrícolas como parte de sus salarios. A la inversa, una reducción en los precios de los alimentos podría hacer bajar los salarios.

En semejante caso, los capitalistas podrían abogar por la clase de reforma sugerida anteriormente, por Henry George, nacionalizando la tierra o gravando las rentas, y empleando los créditos para su propio beneficio de clase. Semejante reforma podría abolir la renta absoluta, pero sólo transformaría la

renta diferencial de un pago a la clase terrateniente a un órgano de la burguesía. La reforma podría ser impulsada por los trabajadores, tanto en el caso de la renta absoluta o como un medio para reducir los precios de los alimentos... pero en el mejor de los casos, las ganancias de esta reforma serían limitadas porque más adelante el capital trataría de lograr el resto del beneficio mediante reducciones de los salarios, y la reforma no cambiaría la primitiva forma en la que la propiedad de la tierra somete al trabajador, impidiendo el libre acceso del mismo a uno de los medios de producción:

Si la tierra fuera tan fácilmente accesible, a la libre disposición de todo el mundo, entonces se encontraría ausente un elemento esencial para la formación del capital. Una importantísima condición de la producción... no podría ser apropiada. Por lo tanto, no se podría confrontar al trabajador con la propiedad de otro y convertirlo en trabajador asalariado. La productividad del trabajo en el sentido de Ricardo, o sea en el sentido capitalista, la "producción" de trabajo impago para otro resultaría imposible de este modo. Y esto terminaría por completo con la producción capitalista (Marx, 1963: II, 43-44; cf. 1963, III, 103-104; Marx, 1967: III, 661).

La distinción entre renta diferencial y absoluta, de acuerdo con las definiciones de Marx de los términos, corresponde a la diferencia entre casos en los cuales una reforma agraria de línea capitalista incrementaría la plusvalía (permitiendo quizás cierto aumento en la parte de valor dejada al proletariado como valor de la fuerza de trabajo, si los trabajadores logran con éxito impedir una caída de los salarios), y casos en los cuales ningún incremento en la plusvalía es posible a resultas de semejante reforma. La distinción que establece la definición corresponde así a un juego de diferentes posibilidades políticas.

Pero ¿puede decirse lo mismo de la distinción entre renta absoluta y renta monopolítica? La base de la desigualdad es inicialmente menos manifiesta en este caso. Un monopolio de la tierra por la clase terrateniente eleva los precios en ambos casos (Marx, 1967: III, 615, 805). En ambos, la producción de la mercancía así como del valor total y de la plusvalía, pueden verse afectados. De acuerdo con la definición formal de Marx, la distinción parece estar en que, en un caso, el precio se mantiene por debajo del valor, y, en el otro, puede elevarse por encima del mismo. Uno de los puntos más oscuros y discutibles de Marx es porqué la definición de renta absoluta se limita a sectores cuya composición orgánica del capital es baja y porqué la renta absoluta no puede

elevar los precios por encima de su valor (Arghiri, 1972: 217; Harvey, 1973; Massey, 1974). Marx parece considerar importante la distinción.

La distinción por definición, como es usual en Marx, no parece basarse en una diferencia política importante más que entre un caso en el cual el efecto sobre los precios y la producción es lo suficientemente importante para tener trascendencia para el capital y el trabajo como clases, y aquel otro en el cual el efecto se produce, pero en una escala demasiado pequeña para tener importancia. Sin embargo, el argumento a favor de la distinción aparece como débil; es un argumento discutible aquel de que la renta absoluta "no puede" elevar el precio por encima del valor.

Se presentan en distintos puntos cuatro argumentos diferentes a favor de esta proposición, aun cuando ninguno de ellos se desenvuelva hasta llegar a una conclusión lógica. Marx alega primero que es poco probable una composición orgánica del capital más elevada en un sector en el que el capital no controla con la fuerza suficiente como para impedir que otra clase exija tributos, y que si hay una composición orgánica del capital elevada en un sector, la productividad será probablemente lo suficientemente elevada como para quebrantar el monopolio del terrateniente, empleando poca tierra para satisfacer las necesidades del mercado. Así, "parecería contradictorio" suponer que la composición del capital fuera elevada y que simultáneamente la renta por tierras marginales elevara el precio por encima del costo de producción (Marx, 1967: III, 765). Éste es un punto de vista hartamente empírico, y de ser correcto descartaría el caso en que el precio excediera al costo de producción, que a su vez excediese el valor. Pero teóricamente no es concluyente para este caso, mucho menos para aquél en el cual el precio de producción está por debajo del valor.

El segundo argumento es que si la composición orgánica del capital es baja y la penetración capitalista en la agricultura lo suficientemente débil como para que los grandes terratenientes de estilo pre-capitalista exijan renta por las tierras marginales, la existencia de un segundo grupo pre-capitalista, los productores campesinos, limitará probablemente el precio de los alimentos al valor. De nuevo, esto es posible empíricamente, pero difícilmente prueba algo teóricamente (Marx, 1967: III, 805).

Una tercera posición posible, propuesta por Marx resulta un argumento más lógico, pero cierto solamente de acuerdo a suposiciones demasiado restrictivas. Si se considera que la agricultura constituye toda la economía, entonces la renta es la masa total de la plusvalía. Si la renta asume el total de la plusvalía, las ganancias serán cero, el precio de producción sólo será igual a los gastos sobre

el capital variable y constante y, las rentas serán iguales a la diferencia entre el valor y el precio de producción. Esta situación correspondería al modelo fisiocrático, al que Marx considera como lógicamente evidente para una serie particular de condiciones históricas, pero no muestran, por cierto, que el precio no pueda exceder al valor en el caso en que la industria y la agricultura sean sectores separados, con composiciones orgánicas de capital diferentes (Marx, 1967: III, 775, 792).

En el modelo fisiocrático, si las rentas elevaran los precios por encima de los valores, la ganancia suplementaria de los terratenientes se vería anulada por la elevación del precio de los alimentos y de todas las demás mercancías; esto por lo tanto resultaría imposible. Esto sugiere el argumento de que si la agricultura fuera el único sector con una composición orgánica de capital por debajo del promedio, entonces, en todos los demás sectores el precio de producción sería más elevado que el valor. De ser así, el elevar el precio de todos los productos agrícolas por encima del valor, dejaría todos los precios por arriba del valor, lo cual es imposible, como en el caso de un solo sector. Esta prueba no se sostiene, sin embargo, si hay una diversidad de sectores con composiciones orgánicas de capital bajas, o si hay suficiente variación entre las composiciones orgánicas en los sectores "por encima del promedio" que la tasa de ganancia rebajada, provocada por una elevación de las rentas, rebaje los precios de producción de algunos de los bienes producidos por estos últimos sectores por debajo de sus valores.

No existe pues, prueba infalible de que *el bloqueo de las inversiones en un sector no pueda elevar las rentas absolutas por encima de la diferencia entre el valor y el precio original, y por lo tanto la distinción entre rentas absolutas y monopólica parecería ser una definición arbitraria*. Existe, sin embargo, un cuarto argumento propuesto por Marx, el cual, aun dejando sin definir la distinción, hace que ésta sea más pertinente que arbitraria. Este razonamiento no reposa ni sobre una conjetura empírica ni sobre una lógica débil, sino sobre una cuestión fundamental acerca de las clases, la de cuándo puede existir una clase terrateniente próspera dentro de un sistema capitalista dominante.

Hay una diferencia entre la posibilidad teórica de que los precios agrícolas puedan ser elevados por encima de los valores, y la probabilidad de que esto pueda hacerse dejando la suficiente plusvalía para que reinviertan los capitalistas. Si esta plusvalía no fuera adecuada, el capital no podría invertirse para nada en la tierra y los terratenientes no lograrían grandes beneficios dentro del sistema capitalista. (Lo que pudieran hacer en el feudalismo no es pertinente.)

Si no hay capital suficiente para invertir, los capitalistas no competirán por la tierra y no se pagarán rentas. Aun cuando las ganancias no fueran reducidas a nada pero si resultaran pequeñas, la renta seguiría estando limitada. Pero si las rentas elevan los precios más arriba de su valor en una amplia gama de mercancías, las ganancias se reducirán al nivel dado solamente por la tasa de plusvalía de las industrias de alta composición orgánica. Una baja tasa de ganancias prevalecería. Por lo tanto, hasta donde la renta agrícola propiamente dicha eleve los precios por arriba de los valores (o, como dice Marx en su definición, "hasta donde la renta agrícola propiamente dicha sea puramente renta monopólica"), la cantidad de renta sólo puede ser pequeña (Marx, 1967: III, 771). Así pues, la importancia de que haya una baja composición orgánica de capital en un sector es que ella permite recaudar una significativa cantidad de renta (que no es renta diferencial). La escala del efecto podría ser el mejor medio de definir la distinción entre renta absoluta/renta monopólica, con el requisito de una composición orgánica baja, posiblemente (pero sólo posiblemente) como condición necesaria.

Lo que Marx sugiere en su distinción entre renta absoluta y renta monopólica, es pues, la diferencia entre rentas que pueden beneficiar o perjudicar a sólo un pequeño grupo y las rentas que pueden sostener a una clase terrateniente o reducir en forma significativa las ganancias. Y de este modo su distinción general entre los tipos de rentas bajo el régimen capitalista demuestra estar basada en diferencias en los conflictos de clases implicados. Las distinciones, en resumen, son pertinentes porque plantean cuestiones a analizar.

¿Afecta la producción y a la distribución dentro del sistema capitalista el control de la tierra por propietarios privados (por ejemplo, un terrateniente, campesino o capitalista), o los precios de producción de bienes, incluso de rentas no resultan afectados por las normas específicas de la propiedad? ¿Son los cambios en la producción y en los precios de producción, causados por las barreras contra el flujo de capital lo suficientemente significativo como para afectar a sectores íntegros de la producción y de este modo afectar ambos el valor de la fuerza de trabajo en general o del capital constante en general? ¿Constituyen los receptores de renta un grupo lo suficientemente importante como para ser analizado como una clase aparte? El grado hasta el cual el control privado de la tierra desvía la plusvalía de los inversionistas capitalistas y el grado de concentración de la propiedad de la tierra necesario para mantener al proletariado bajo la dependencia del trabajo asalariado, son cuestiones que surgen bajo cualquiera de las categorías de renta. Finalmente, todas estas

cuestiones sólo pueden ser respondidas mediante un examen de las situaciones concretas; se reducen a una pregunta sobre qué luchas entre clases o fracciones de clases por el control de la tierra, afectan al sistema capitalista.

B. Aplicación de las teorías de Marx y Engels

La teoría de Marx sobre la renta fue desarrollada principalmente para explicar la renta agrícola. Estudió, sin embargo, su aplicación a los terrenos para construir que afirmó, podrían ser objeto de renta. Tanto la "explotación de la tierra con fines de reproducción o de extracción" como "el espacio necesario como elemento de toda producción y de toda actividad humana" podrían ser la base del tributo exigido por el propietario de la tierra.

"La demanda de terrenos para edificar eleva el valor de la tierra como espacio y como base, mientras la demanda de elementos del cuerpo terrestre que sirven como materiales de construcción crece con ellos simultáneamente".

Así, tanto la renta de tierra urbana como aquella de los terrenos que proporcionan materiales de construcción, crecerán con la inversión de capital en las ciudades (Marx, 1967: III, 774). La renta del suelo creada, que Marx sostenía que también podría ser "el objeto real de especulación sobre construcción en las ciudades de rápido crecimiento" debía, sin embargo, distinguirse de la renta de los edificios mismos, la cual incluía también el interés y la amortización del capital invertido en la construcción (Marx, 1967: III, 775). Engels también estableció esta distinción, al criticar las proposiciones utópicas que proponían que la vivienda fuera gratuita dentro de un sistema capitalista (Engels, s.f.).

El propio Marx no indica en ningún lugar hasta qué grado la renta de tierras urbanas es diferencial, monopólica o absoluta. Pero su distinción básica entre las distintas rentas no se limitaba ciertamente al caso agrícola, y cita casos específicos de renta monopólica de viviendas (Marx, 1963: II, 30) alegando que la presencia de renta absoluta de la tierra en general elevaría las rentas de tierras urbanas debido a que los usuarios de tierras urbanas y agrícolas deben competir por el espacio (Marx, 1967: III, 773).

El primer uso urbano importante de su teoría no emplea mucho la distinción entre los diferentes tipos de renta. Éste es el argumento de Engels referente a las luchas por el precio de la vivienda en *La cuestión de la vivienda* (Engels, s.f.). El razonamiento de Engels es formalmente análogo al que presenta el mismo Marx en un discurso sobre el Libre Comercio en 1848. (Marx, 1956.) En éste,

Marx atacaba el argumento de que el libre comercio al rebajar el precio de las materias alimenticias beneficiaba forzosamente a los trabajadores. Comentaba Marx que los libre cambistas ingleses pretendían buscar el mejoramiento de las condiciones de vida de la clase obrera.

Pero, por curioso que parezca, la gente para quien se procura a toda costa alimentos baratos, es muy ingrata. Los alimentos baratos son tan mal considerados en Inglaterra como lo es un gobierno barato en Francia...(Marx, 1956: 234).

Decía Marx que esta oposición estaba bien fundada, porque los alimentos baratos permitían a los patrones rebajar los salarios. Mientras el mercado libre lleve los salarios al nivel de subsistencia, los alimentos baratos sólo ayudarían a los patrones. El progreso agrícola, en tanto significaba la introducción de cosechas más baratas tales como la papa, podría realmente reducir el nivel de vida. El comercio libre, en el mejor de los casos, no elevaría el salario real.

Éste fue un rechazo al llamamiento estratégico basado en la teoría sobre la renta de Ricardo, que proponía que el trabajo y el capital hicieran causa común contra los terratenientes. Marx, aun cuando admitía que los trabajadores podrían lograr algunos beneficios transitorios del crecimiento del capital que podría ser promovido por el libre comercio, alegaba que la acumulación realmente sólo serviría para el desarrollo de las fuerzas que oprimen a los trabajadores.

Engels presenta un argumento similar con respecto a la proposición del proudhonista Emil Sax de que los trabajadores deberían ser los dueños de sus propios hogares. Engels comenta que esto no ayudaría a los trabajadores:

Supongamos que en cierta zona industrial se ha convertido en regla que cada trabajador sea el propietario de su casita. La clase trabajadora de esa zona vive sin pagar renta en este caso; los gastos de renta no entran ya en el valor de su fuerza de trabajo. Toda reducción del costo de producción de fuerza de trabajo, es decir, toda reducción permanente del precio de las necesidades vitales del trabajador equivale, "sobre la base de las férreas leyes de la economía política", a una reducción del valor de la fuerza de trabajo y tendrá por lo tanto como resultado final, una rebaja correspondiente en los salarios. Los salarios bajarían en un promedio correspondiente a la suma promedio ahorrada sobre la renta, es decir, que el trabajador pagaría renta sobre su propia casa, pero no como

antafío en dinero entregado al propietario, sino en trabajo no pagado al dueño de la fábrica para quien trabaja (Engels, s.f.: 51-52).

Así, concluye Engels, los ahorros del trabajador podrían “hasta cierto punto convertirse en capital” (es decir, para el patrón) pero el trabajador no “se convertiría en capitalista” como había afirmado Sax.

Engels generaliza el punto para alegar que cualquier ahorro efectuado por los consumidores será para ventaja del capitalista. El trabajador con un jardincito que produjera algunos alimentos, puede ser pagado por debajo del costo de subsistencia. El efecto de que los tenderos cobren de más, si se generaliza, se haría sentir en las tasas promedio de salarios; la introducción de cooperativas de consumidores beneficiaría a los patrones (Engels, s.f.: 52; Henry, 1938; Gordon, 1972).

En los casos contemplados por Marx y Engels, cualquier interferencia en la producción o influencia de los terratenientes sobre los precios (a través de la renta absoluta o monopólica) sería una cuestión entre ellos y los capitalistas, constituyendo los trabajadores un tercer sector indiferente. De manera semejante, aunque el hecho de que los terratenientes cobren renta (incluso si el rendimiento no es afectado) reduce los beneficios de los capitalistas, una transferencia de la propiedad de terratenientes a trabajadores, de generalizarse lo suficiente no incrementaría los ingresos reales de éstos, porque los salarios bajarían. De modo que la propiedad del trabajador, como otras restricciones de los bienes raíces, puede considerarse como una ganancia de los capitalistas a expensas de los terratenientes. Según Engels, en realidad los trabajadores podrían perder realmente. Al verse atados a hogares de su propiedad en lugares específicos, perderían las ventajas que la movilidad en el mercado de trabajo puede proporcionarles y quedar sujetos a la explotación más brutal. Al mismo tiempo, como lo esperaban los burgueses que propusieron la reforma de la vivienda, por el hecho de poseer algún título de propiedad, los trabajadores podrían ser inducidos a asumir un rol político más conservador. Así pues, las críticas que Engels hace de los planes acerca de la propiedad de Proudhon no son menos sarcásticas que sus referencias a las reformas explícitamente burguesas con respecto al costo de la vida (Engels, s.f.).

Engels afirma que es aplicable a todas las situaciones capitalistas el argumento de que las reformas que afectan al costo de la vida no pueden beneficiar a la clase trabajadora.

“O se vuelven generales, y entonces son seguidas por una reducción correspondiente de los salarios, o permanecen como experimentos totalmente aislados, y entonces su misma existencia como excepciones aisladas demuestra que su

realización a escala general es incompatible con el modo capitalista de producción existente" (Engels, s.f.: 52).

Pero justifica el argumento de que la reforma de la propiedad de bienes raíces es inútil refiriéndose a las particulares condiciones europeas. Relaciona las condiciones sociales particulares de la campaña alemana con las reformas propuestas por Proudhon. Las creaciones de pequeñas propiedades sólo sería la "transformación de todos los pequeños propietarios rurales en trabajadores industriales a pequeña escala", quienes permanecerían aislados unos de otros, mientras serían explotados por patrones capitalistas, a pesar del título de propiedad de pequeñas "granjas" (Engels s.f.: 17).

La fuerte posición adoptada por Engels acerca del problema de la propiedad del hogar y de la reducción de las rentas, a menudo es aplicada mecánicamente en el tratamiento marxista de la reforma de la vivienda. Más vale recordar, sin embargo, que Engels escribió dentro de un debate particular del continente europeo. Hay evidencias de que Marx creía que en determinadas circunstancias la clase trabajadora podría beneficiarse con las rentas rebajadas o la disponibilidad de tierras. Las mejoras sólo serían posibles como resultado de la lucha sobre los elementos "históricos y morales" referidos al valor de la fuerza de trabajo, y a la larga resultarían débiles, puesto que las contradicciones provocadas por el proceso de acumulación conducirían a nuevas presiones negativas sobre el nivel de vida. Pese a esto, en su tratamiento de la teoría de Wakefield sobre la colonización y en observaciones sobre la frontera americana, alega que los trabajadores americanos se beneficiarían al tener acceso a la tierra (Marx, 1967: I, cap. 33).

También sostiene en *El Capital* que la disponibilidad de alimentos baratos podría en ciertas ocasiones beneficiar a los trabajadores. En una manifiesta reconsideración de los efectos del Libre Comercio, escribe:

No es cierto que el consumo de artículos de primera necesidad no aumente cuando éstos se abaratan. La abolición de las Leyes del Trigo en Inglaterra ha demostrado todo lo contrario (Marx, 1967: III, 657).

Sin embargo, la reconsideración es sólo aparente, porque anteriormente Marx ha demostrado que a la clase obrera le era posible mantener alguna porción de las ganancias, simplemente porque no se unió a la cruzada capitalista a favor del Libre Comercio, sino que conservó la independencia suficiente para aliarse a los intereses territoriales sobre problemas acerca de la jornada de trabajo, y.

lo que es más importante aún, para pelear dentro y fuera del Parlamento por horarios y salarios (Marx, 1967: I).

En Estados Unidos, la cuestión de si el reducir el precio de la vivienda mediante una reducción de la renta absoluta favorecería a los trabajadores fue debatida a fines del siglo XIX. La teoría sobre la renta de Henry George condujo a la conclusión de que los beneficios de poner fin a la acaparamiento o especulación sobre tierras, significarían a la vez un aumento en las ganancias y en los salarios. Muchos de los puntos de vista de George fueron adoptados por partidos socialistas en sus programas de socialismo municipal o de "alcantarilla". Cierta colaboración fue llevada adelante entre los marxistas y los partidarios de George, especialmente durante la campaña de George para alcalde de Nueva York en 1885. Por otra parte, los reformistas burgueses, especialmente en el movimiento progresista, después de 1900, también utilizaron las ideas de George como guía política (Edel, 1974 y Luria, 1974).

Hemos sostenido en alguna parte que la adopción de políticas para superar las barreras contra la expansión suburbana representa en este periodo de su historia, la adopción de un compromiso en la lucha de clases en Estados Unidos (Edel, 1974). Bajo la presión de la clase trabajadora, especialmente después de la militancia de mediados de la década de 1880, el capital americano sacrificó algunos de sus intereses en la tierra para permitir a dicha clase trabajadora la adquisición de alojamientos más baratos. Algunos incrementos reales en el nivel de vida fueron el resultado. Sin embargo, el proceso por el cual se llevó a cabo la suburbanización fue administrado por reformistas burgueses y condujo a un debilitamiento de la organización política socialista y a una separación en estratos de la clase trabajadora (Luria, 1974). En el caso de Inglaterra, según ha sostenido Weingberg, se produjo un proceso similar con la clase trabajadora hasta cierto punto ya estratificada; la "aristocracia proletaria" presionó por mejores viviendas y sus exigencias condujeron finalmente a la reforma que la benefició (Weinberg, 1974).

C. Recientes aplicaciones urbanas: renta diferencial y absoluta

Durante los últimos diez años han vuelto a aparecer en primer plano las cuestiones sobre la tierra urbana y la vivienda. Los excesos de los ghettos centraron la atención en la escasez de viviendas en Estados Unidos. Más adelante, la presión de nuevas exigencias (el aumento de la natalidad, la recuperación general de las economías europeas y la expansión del uso del suelo

del distrito central) condujeron a conflictos suplementarios sobre el uso de la tierra. Comenzaron a elevarse los precios de las viviendas y las rentas, y surgieron nuevas formas de vecindarios y organizaciones políticas de ocupación ilegal. Diferentes planificadores y organizadores políticos han propuesto diversas explicaciones y proyectos de acción. Muchos de esos argumentos hicieron suposiciones implícitas acerca de la incidencia de los costos de alojamiento más elevados. Esgrimieron puntos de vista sobre los posibles efectos de los monopolios de la tierra, CIS (1973), Fellmeth (1973), Newfield (1973); y de los monopolios financieros, Stone (1972 y 1973), UPA (1973), sobre el precio y la disponibilidad de viviendas. Estos análisis han señalado algunos elementos importantes del problema de la vivienda. Sin embargo, tienden a suponer que los factores particulares que destacan son las únicas causas del problema. Pocos han sido los que ligaron sus análisis a un enfoque perspicaz de la teoría de la renta y el valor.

A menudo el resultado ha sido la confusión. La especulación sobre la tierra y la escasez de viviendas han sido achacadas, por ejemplo, por diferentes análisis, tanto a la baja de las tasas de interés (CIS, 1973) como al elevado nivel de esas mismas tasas de interés (Spannaus, 1972). Más generalmente, los análisis no se han preguntado precisamente cuáles son las condiciones que permiten que los monopolios que citan cobren rentas altas. Es decir, que no consideran porqué los grupos financieros o terratenientes son capaces de obtener grandes ganancias de la vivienda o de otros usos, ni de dónde proviene el dinero para pagar las hipotecas, o las rentas "infladas". No responden directamente a las preguntas hechas por Marx y George acerca de la división de los costos entre los trabajadores y sus patrones, o entre distintos subgrupos pertenecientes a ambas clases. Y no responden, por lo tanto, realmente a la pregunta de qué clases están en conflicto por la tierra urbana y la creación y distribución de plusvalía.

Plantear las preguntas en esta forma equivale a preguntar si rentas altas por edificios representan primariamente una renta absoluta elevada, una renta diferencial elevada o costos que no provienen en absoluto de la renta del suelo. La mayor demanda de tierras por una clase capitalista que ha concentrado en sus manos la plusvalía, puede crear una situación en la cual los trabajadores sean expulsados de sus viviendas para permitir el logro de rentas diferenciales. Por otra parte, los límites planteados por los propietarios de tierras a la inversión de capitales para extender las áreas residenciales pueden crear renta absoluta. Las estrategias posibles para la clase trabajadora variarán según cuál de estas

dos rentas sea la dominante, o si algún obstáculo, aparte de los propietarios de tierras, impide que fluya capital hacia la construcción residencial.

Comprender cuál es la situación que está produciéndose en cualquier momento es una cuestión para un análisis concreto. Pero la teoría puede emplearse para analizar cuáles son los resultados concretos posibles, y cómo pueden reconocerse. En esta sección se intenta el análisis de las posibilidades, con el propósito de clarificar los problemas analíticos. Se consideran por separado las posibilidades de existencia de la renta diferencial, de la renta absoluta y del monopolio financiero, aun cuando no se presente aquí ninguna conclusión final acerca de la magnitud de las diferentes rentas.

1. Renta diferencial

Antes de tratar la renta diferencial como categoría aparte, podemos considerar si cualesquiera de las rentas del suelo urbano (en oposición a la amortización y las ganancias sobre construcciones urbanas que se presentan como rentas de casa o edificio) tienen gran importancia o si existen siquiera. Visiblemente, Lojkine se ve impulsado por debates en Francia a hacer esta pregunta en forma directa (Lojkine, s.f.). Marx afirmó que con la integración de las clases capitalistas y terratenientes, y con la nivelación de las diferencias de calidad de la tierra mediante las inversiones, la renta absoluta y la renta diferencial respectivamente podrían finalmente desaparecer. En la descripción que hace Lenin de la integración de diferentes intereses económicos en el desarrollo urbano, se sugiere el logro de esta posibilidad.

La especulación sobre la tierra situada en los suburbios de las grandes ciudades que crecen rápidamente, es una operación especialmente lucrativa para el capital financiero. El monopolio de los bancos se fusiona aquí con el monopolio sobre la renta de terrenos y con el monopolio de los medios de comunicación, ya que la elevación del precio de la tierra y la posibilidad de venderla beneficiosamente en fraccionamientos, etc., depende principalmente de los buenos medios de comunicación con el centro de la ciudad; y estos medios de comunicación están en manos de grandes compañías, las que están relacionadas por medio del sistema de acciones y por la distribución de puestos en las direcciones con los bancos interesados... (Lenin, s.f.: 65).

A pesar de esta integración de los capitales con la propiedad de la tierra hasta el grado en que se produce, y a pesar del crecimiento de los medios de transporte que pueden reducir la renta diferencial en las ciudades, la renta de la tierra urbana, por lo menos en la variedad diferencial, sigue existiendo. No toda la tierra se encuentra en manos de un *trust* capitalista unificado, ni el transporte se ha vuelto tan barato como para que toda la tierra resulte un lugar igualmente apto para llevar a cabo la producción de actividad comercial o para alojar a los trabajadores.

La persistencia de rentas diferenciales se insinúa cuando uno compara el valor de la tierra en ciudades de distintos tamaños y con diferentes volúmenes de actividad comercial. Una comparación de este tipo para Estados Unidos (Wheeler, 1974) indica que los valores de la tierra son más altos en ciudades grandes que en las pequeñas, y más grandes para ciudades donde funcionan las oficinas principales de sociedades que para aquellas que tienen meramente roles industriales asignados por el capitalismo. Una comparación similar puede hacerse en otros países. Por sí misma, la observación de estos diferenciales no dice nada acerca del origen de las rentas que (presumiblemente) se capitalizan en las diferencias de valor (Roweis, 1971). Pero por lo menos tiene cierta coherencia con el punto de vista presentado por Hymer (1971) que dice que la concentración de capital está concentrando la demanda de tierra en un grupo reducido de ciudades clave, demanda que permite a los dueños de la tierra ganar renta diferencial si pueden destinar su propiedad a los usos que los capitalistas requieran.

La realización de esta renta diferencial obliga a un conflicto directo entre los usuarios potenciales o los urbanizadores, y los residentes que ocupaban la tierra antes de que se crearan nuevas demandas por medio de la concentración de capital (Edel, s.f.; Roweis, 1971). Que el conflicto se resuelva por medio de los mecanismos del mercado o a través de canales políticos o por una confrontación más directa, la realización de los más altos valores de la tierra efectivamente es a la vez una captura de tierras por un grupo de usuarios que se las quita a otro grupo, y una captura de una parte de la plusvalía por parte del capital que se la saca a un grupo de terratenientes (Engels, s.f.). Para que el capital ceda viviendas mejoradas a los trabajadores tendría que renunciar a la plusvalía en favor de éstos, para que pagaran rentas más altas y de este modo renunciar a sus propias demandas de algo de espacio urbano.

La renta diferencial urbana es pues, al mismo tiempo, el resultado del conflicto y de la estructura del sistema capitalista. Sin la concentración de

capital y la toma de tierras, no habría diferencial entre las rentas de tierras en ciudades "corporativas" y las de centros más pequeños o no corporativos. Pero esto no significa que las rentas implicadas no puedan ser rentas diferenciales. Para Marx, todas las rentas, como en realidad el valor y la plusvalía de las que forman parte las rentas, son fenómenos que sólo existen dentro de un modo de producción y a causa de éste, pues sus magnitudes están determinadas por las condiciones particulares de un sistema en un momento histórico dado.

Como lo ha afirmado Irene Bruegel (1975), el análisis de David Harvey es algo confuso en este punto. Harvey se ocupa de criticar los modelos de uso de la tierra que dominan la economía urbana. Justificadamente los acusa de ignorar los elementos monopolistas existentes (punto que se estudiará más adelante) y de tomar simplemente como dadas otras relaciones de poder, normas de consumo, distribuciones de ingresos y demás resultados del conflicto de clases. Está en un terreno específicamente marxista cuando afirma que los análisis ortodoxos están equivocados puesto que:

"el alto valor de la renta de la tierra en las ciudades centrales no debería interpretarse forzosamente como un reflejo de las diferencias en la productividad marginal de la tierra" (Harvey, s.f.: 187) y cuando propone que la renta se debe al monopolio de una clase sobre la tierra, lo que permite que los terratenientes se adueñen de la plusvalía. Pero equivocadamente concluye de lo anterior que la mayor parte de la renta de la tierra urbana debe ser renta absoluta o renta monopólica.

La presentación que Marx hace de las formas de renta diferencial en la agricultura aclara por completo que la propiedad privada puede interceptar la plusvalía producida en determinada tierra por ser allí más productivo el trabajo; las categorías de "monopolio de clases" y de renta diferencial no se limitan a fenómenos que se excluyan mutuamente. Y puesto que la definición que Marx da de "trabajo productivo" y la definición neo-clásica de la "productividad" se refieren a dos cosas totalmente distintas, el hecho de que las actividades burocráticas sean "improductivas" para la creación de plusvalía, no demuestra que su tierra no tenga "productividad marginal" ni que no paguen renta diferencial si pueden concentrar más plusvalía situándose en un sitio y no en otro. Desde un punto de vista marxista el análisis ortodoxo está equivocado al decir que la tierra de una ciudad central —o cualquier tierra, en realidad— tiene una productividad marginal elevada (en lugar de decir que la ganancia excedente que puede hacerse allí se la apropian los terratenientes). Está en un error al

ignorar que tanto el "mercado libre" como otras asignaciones de tierras son el resultado de conflictos. No está sin embargo, forzosamente equivocado en su descripción de la demanda del mercado o en su identificación de un diferencial centro-periferia como decisivo para las actividades burocráticas o las residencias de los oficinistas. Así pues, las fuerzas que describe la teoría ortodoxa pueden, en algunas ocasiones, ser de importancia para la estrategia de la clase trabajadora.

La negación de que gran parte de las rentas urbanas sea renta diferencial no es simplemente un tecnicismo. Puede provocar falsas expectativas acerca de qué fracciones particulares y aisladas de capital (o tal vez terratenientes pre-capitalistas) sean los culpables de las rentas elevadas, y puedan por lo tanto ser aisladas y atacadas. La confrontación con quienes tratan de extraer renta diferencial significa, sin embargo, un enfrentamiento con las fuerzas más concentradas del capital mismo.

2. Renta absoluta

Sin embargo, la renta absoluta puede no ser la única forma de renta de la tierra en una zona metropolitana. Los monopolios específicos o las barreras generales impuestas por la propiedad de la tierra a la inversión de capital, también pueden limitar el aprovechamiento de la tierra para usos residenciales u otros usos urbanos, creando renta monopólica o renta absoluta. La diversidad de monopolios específicos que pueden producirse es grande; algunos se estudian en una sección ulterior. Lo que se contemplará aquí es la existencia de barreras generales contra la inversión urbana que pudiera crear renta absoluta.

La posibilidad de renta absoluta urbana a pesar de las barreras contra el uso de la tierra para usos urbanos en general, ha sido postulada por Lojkine (s.f.) y Harvey (1973) pero también se han suscitado algunas dudas. En primer lugar, la existencia de una amplia reserva de capital fijo en edificios parece alegar contra la existencia de una composición orgánica baja de capital, la que, como se vio en la parte A, puede ser una condición de la renta absoluta. Sin embargo, debería recordarse que para Marx, capital constante y capital fijo no son conceptos intercambiables. Si la vivienda u otros edificios son considerados en el momento de su construcción, existe la posibilidad de extracción de ganancia excedente como renta absoluta, debido a que la composición orgánica de capital en la construcción es baja. Lojkine (s.f.), emplea este argumento.

Alternativamente, si los edificios son considerados como capital fijo, entonces la medida del capital constante que debería compararse con la renta anual y los costos de trabajo no es el costo de construcción de la casa, sino más bien su depreciación anual, que puede ser baja comparada con los costos anuales de trabajo. Se puede encontrar una de las condiciones para la renta absoluta, bajo cualquiera de los dos argumentos.

También puede encontrarse la condición de que el flujo de capital sea limitado, en el caso de la construcción urbana, mediante cierto número de obstáculos levantados por las instituciones de propietarios de la tierra. La presencia de la barrera, indica en cada uno de los casos que hay un conflicto de alguna clase o subclase de terratenientes con el capital o con alguna fracción del capital. Estas barreras pueden incluir:

I. La propiedad de grandes heredades que restringen el crecimiento de la ciudad al negarse a alquilar o vender tierras para urbanizar, o que limitan en un grado menor ese crecimiento al insistir en la renta para usos urbanos marginales o en contratos de alquiler por periodos más cortos que la vida de los edificios. (Este patrón parece haber sido importante en Inglaterra y especialmente en Escocia, durante el siglo diecinueve.) El conflicto fundamental en este caso es entre el capital y una clase terrateniente pre-capitalista. (Weinberg, 1974).

II. El control sobre tierra que puede ser urbanizable por monopolios de tránsito o de servicios que deben su poder a títulos públicos y que no alquilan terrenos marginales a menos que la renta sea lo suficientemente elevada como para cubrir cierto nivel de ganancia esperado e insólitamente alto sobre la compra y reventa con utilidades de la tierra. (Este patrón parece haber sido importante en Estados Unidos en el siglo diecinueve). El conflicto aquí, es entre el capital industrial ascendente y dominante, y una forma anterior de capital (Edel, 1974).

III. La fragmentación de tierras urbanizables en las afueras de las ciudades o de tierras dentro de aquellas en las que podría invertirse capital adicional para reurbanización. Una fragmentación tan sólo impedirá el desarrollo si son necesarios grandes conjuntos de tierras para inducir al capital a efectuar inversiones. Éste es el caso cuando son necesarias grandes inversiones en transportes públicos o en edificios muy grandes, o cuando sólo se disponga de crédito para inversores en gran escala. De ahí que se produzca una situación que puede crear

renta absoluta sólo cuando un capital integrado, de la categoría descrita por Lenin, se enfrenta a un modelo de pequeña propiedad.

IV. El aplazamiento deliberado de la urbanización por un grupo capitalista integrado tanto con inversiones de capital que usan la tierra como con la propiedad de la tierra. En este caso, los capitalistas integrados pagarán más por rentas y ganarán algo en rentas agregadas. En qué medida la reducción de la inversión posible en un sector de la economía, pueda reducir el total del valor y de la plusvalía producida dependerá de: 1) si les produce más en rentas pagaderas por sectores industriales no integrados y no propietarios de tierras; 2) si los trabajadores están menos unidos en una resistencia contra una disminución del nivel de vida, debido al alza de las rentas, que a una disminución por baja de los salarios. El grado de integración del capital, necesario para semejante estrategia, no ha sido alcanzado probablemente en la mayoría de las ciudades.

V. Tenencia especulativa de la tierra por inversores grandes o pequeños, los que aplazan permanentemente la construcción con la esperanza de hacer después un negocio mejor. Es evidente que esto puede crear grandes obstáculos a corto plazo, pero a la larga, aun cuando puede crearse alguna barrera (al dejar constantemente a la ciudad más pequeña de lo que el capital "necesita" que sea en ese momento), no puede ser la base permanente de niveles muy altos de renta absoluta.

VI. Limitación por el Estado, del área de densidad de construcción. Esto puede tomar la forma de disposiciones sanitarias, de zonificación de cinturones verdes, de conservación estética y demás, aplicadas por el Estado como árbitro entre clases o con la intención de preservar la reproducción de la población y en un sentido más amplio, el sistema económico, para dar ganancias o superávit a toda costa, o puede asumir la forma de suposiciones legalmente similares aplicadas con la intención de preservar las rentas de las propiedades existentes, contra los intereses de producción y acumulación de las grandes empresas.

En todos los casos anteriores, el control de la tierra puede actuar como barrera contra la inversión de capital en una zona urbana o en el sistema urbano en su conjunto. Ese control implica conflictos de intereses entre clases fundamentales o subclases. Implica una limitación de la vivienda (bien básico de subsistencia) y del espacio industrial y comercial empleado directamente por el capital, y por ende, puede tener efecto sobre la tasa de ganancia general y sobre el ritmo de la acumulación. La existencia potencial de renta a pesar de las barreras contra el flujo de capital hacia un sector importante (construcción

urbana y urbanización residencial), el hecho de que las barreras representen un posible conflicto importante de clases y (tal vez) la presencia de una composición orgánica baja de capital en el sector, podría justificar el llamar a éstos, casos potenciales de renta absoluta. Es decir que en estos casos podría haber alguna oportunidad (al menos temporal), para una ventaja de los trabajadores y de los residentes de clase trabajadora, aliándose con el capital para reducir la renta absoluta y romper las barreras contra una vivienda más barata, como fue el caso en la elaboración del "compromiso suburbano" en Estados Unidos después de 1885 (Edel, 1974).

Sin embargo, la posibilidad teórica es una cosa; la importancia real otra. Es algo difícil de medir hasta qué punto la renta absoluta producida por estas barreras es actualmente un factor que limite la inversión en la construcción urbana. Las franquicias de tránsito y una aristocracia de la tierra no plantean más los obstáculos que antaño levantaron. Parecería que la barrera de la pequeña propiedad contra la reunión de tierras y las implicaciones de la zonificación crean algo por lo menos de renta absoluta, o así lo creen los portavoces del capital, dado el grado hasta el cual se han concentrado en estos factores en los últimos años los analistas ortodoxos y las comisiones gubernamentales (Edel, s.f.). La tenencia con fines especulativos de tierras en el actual periodo inflacionario, también puede ser un factor de complicación (CIS, 1973). Pero todavía no se ha probado que haya posibilidad de grandes ganancias, para el capital o para el trabajo, de un ataque a cualquiera de esos propietarios. Para probarlo haría falta una demostración no sólo de que hay grandes poseedores de tierras desocupadas, sino también de que esa tenencia constituye una barrera contra el uso a escala suficiente.

3. Barreras financieras

No se encuentra incluida en la lista anterior una fuente adicional de renta absoluta sugerida por cierto número de estudios y publicaciones recientes. Es ésta, la limitación del flujo de capital hacia las inversiones urbanas causada por las altas tasas de interés. Algunos autores han sugerido, tanto que la manipulación financiera está elevando las rentas, como que los costos hipotecarios son una fuente directa y trasladable de rentas (Harvey, 1974; Harvey y Chatterjee, 1974; Spannaus, 1972; Stone, 1972 y 1973; Urban Planning Aid, Inc., 1973). A veces los argumentos presentados, se limitan a reproducir el error de Proudhon, al atribuir las rentas a los "valores" de la tierra.

que normalmente representan precisamente la forma capitalizada de la renta (Marx, 1967: III, 622). O al suponer que mientras (para una posesión perpetua) la renta es igual al "valor" del suelo con la supresión del precio o de la tasa, la renta podía desaparecer. Desde un punto de vista marxista son sospechosos por implicar una primacía de la esfera de la circulación sobre la de la producción. Sin embargo, existe cierta posibilidad de que indiquen un efecto de las barreras directas contra los flujos de capital, que aparecerían como altas tasas de interés en la esfera de la circulación.

Debido a la longevidad de la mayoría de las estructuras urbanas, la demanda de posesión y por lo tanto de construcción de éstas puede ser sensible a las tasas de interés. Al fin y al cabo comprar un edificio implica comprar el derecho a percibir sus rentas durante muchos años por venir; no se puede adquirir el título para usarlo sólo un año, como no sea rentándolo a otro propietario. Alguien debe estar dispuesto a comprometer una suma considerable en una inversión con un periodo de rotación prolongado. Si puede lograrse una tasa de ganancias particular en inversiones con un periodo de rotación corto, nadie invertirá en edificios con un periodo de uso más prolongado, a menos que estos últimos redituen una plusvalía anual suficiente para que el capital ocioso comprometido en el edificio y que no se libera por la depreciación, pueda seguir cobrando su gratificación como interés. Cuanto más alta sea la tasa promedio de ganancia e interés, mayor plusvalía deberán redituar los edificios antes de que sean vendibles a un precio que cubra su precio de producción. Así pues, decir que una tasa de interés más alta puede "reducir la construcción" equivale a decir que promedios de ganancia más elevados pueden tener por resultado un desplazamiento de las inversiones.

La escasez de edificios producida por la reducción de las inversiones a largo plazo, puede, por cierto, elevar las rentas del espacio terminado. (Esta escasez junto con el alza resultante en la misma renta anual, pone ciertos límites a la reducción de la construcción.) Pueden crearse así, problemas reales para los trabajadores. Pero una vez dicho esto, hay que establecer distinciones entre el alza de las rentas de viviendas, debido a la escasez inducida por el interés, y la supuesta creación de renta absoluta por un monopolio bancario. En primer lugar, debe establecerse una distinción entre tasas de interés elevadas "artificialmente" y aquellas que surgen a pesar de las fuerzas normales del mercado en periodos de grandes ganancias. Se ha observado repetidas veces un fenómeno cíclico por el cual la inversión en viviendas se opone a la inversión industrial. La escasez resultante de habitaciones y la presión en las rentas de

las viviendas es parte habitual de la presión sobre los salarios que (si los trabajadores reaccionan), se refleja en una presión consiguiente sobre las ganancias cuanto ya se ha producido un auge. No se debe necesariamente a maquinaciones financieras. Segundo, en este caso las rentas que serán elevadas por la escasez son rentas de casas o de edificios y no de tierras. Si el interés impide la construcción, los edificios existentes se vuelven más valiosos (en términos de renta anual) pero las áreas sin construir no tienen demanda. Ésta es una situación diferente de la que crea renta absoluta, una situación en la que el capital trata de encontrar áreas donde construir, y, como algunas le están vedadas, las disponibles pueden exigir una renta adicional.

Todo esto no contradice el hecho que el Estado o los monopolios financieros no puedan limitar deliberadamente los créditos a largo plazo para urbanización, y que los efectos de tal racionamiento artificial sean similares a los del racionamiento de tierras que establece la renta absoluta. Como en los casos de renta absoluta, la renta por viviendas se incrementaría creando presiones, ya sea en los salarios, ya sea en las ganancias (según sea el estado en que se encuentre la lucha de clases primaria). Pero la existencia de semejante barrera artificial contra la inversión en viviendas no está demostrada por la simple existencia de altas tasas de interés, ni por la presencia de grandes instituciones financieras.

En resumen, se atribuye demasiado, con demasiada facilidad, al "capital financiero". La integración de los negocios bajo la dirección de capitalistas financieros no significa necesariamente un conflicto de intereses entre los banqueros y la industria. Pero no es posible, aun cuando exista un monopolio financiero, atribuir tanto la existencia de un auge especulativo perpetuo en la construcción de oficinas y en la adquisición de tierras, como las elevadas rentas anuales de los edificios urbanos producidas por la escasez, a este mismo fenómeno (CIS, 1973). Si las tasas de interés son altas, entonces, para una renta anual dada, los precios de venta de los edificios serán bajos. Si las tasas de interés más altas, al incrementar los costos anuales del propietario para un precio de compra dado, elevan las rentas anuales exigidas por los propietarios, estas rentas sólo las podrán pagar los arrendatarios si la demanda real está suficientemente sostenida (por la entrada de nuevos inquilinos, o compensando incrementos de salarios a los inquilinos trabajadores).

La coexistencia temporal de los dos fenómenos es posible si las tasas de interés están temporalmente por encima de la que se supone normal. En este caso, los que tengan capital pueden intentar comprar tierras, y los que en otras

condiciones habrían construido pueden aplazar la construcción. Pero este efecto temporal está a una gran distancia de cualquier desplazamiento a largo plazo debido a la importancia de un "circuito secundario de capital" como factor causante para determinar la forma de la ciudad (Lefèbvre, 1970).

Si hubiera algún efecto a largo plazo de la forma urbana, causado por el alza del capital financiero, esto exigiría que se hubiera producido la plusvalía suficiente para que parte de ella pudiera ser interceptada por las instituciones financieras y gastada en tierra de la ciudad para su propio uso.

Aun cuando el lenguaje de Lefèbvre es ambiguo sobre este punto, cuando habla de un descenso en "la proporción de superávit global, formado y logrado en la industria", creemos que la interpretación correcta consiste en que no está vaticinando una reducción de la producción de plusvalía en la industria, sino solamente un incremento en la proporción en que ésta se distribuye en formas que no sean ganancias, puesto que habla de un incremento en la "proporción lograda" en actividades financieras y de bienes raíces, y en éstas no se produce ninguna proporción.

Decir "el circuito secundario viene a suplantar el circuito principal" puede significar únicamente que hay concentración de capital y una creación de nuevos canales para la distribución de sus ingresos. Semejante concentración ha sido estudiada anteriormente como fuente de renta diferencial. Sus principales efectos urbanos, el alza de la demanda de torres de oficinas y de residencias de lujo, y el alza concomitante de la renta diferencial en los centros financieros, no podrían continuar si los monopolios financieros llegaran tan lejos como para socavar la producción de plusvalía.

Así pues, hay tres explicaciones generales posibles de los altos niveles de renta global y de una pretendida reducción de las normas habitacionales para la clase trabajadora dentro de las zonas urbanas. Una es que la concentración de capital ha incrementado la demanda de espacio urbano, elevando de este modo la renta diferencial; la segunda es que la propiedad y el control de la tierra han puesto una barrera a las inversiones en estructuras urbanas, creando renta absoluta, y la tercera es que una fracción financiera del capital pone una barrera a la inversión en viviendas y crea rentas habitacionales infladas, aun cuando directamente no cree rentas por terrenos. De resultar importante cualquiera de las dos últimas teorías, sugeriría que los trabajadores podrían obtener algunas ganancias mediante alianzas interclases con fracciones del capital para incrementar la inversión en viviendas. Sin embargo, aunque hacen falta mejores análisis concretos y pueden existir efectos especulativos o financieros, no hay

un argumento contundente que indique que la propiedad de la tierra o las barreras financieras sean la causa de la renta elevada. Las comunidades de clase trabajadora o los consumidores de vivienda suelen aparecer enfrentando al capitalismo concentrado como principal opositor en la lucha por el espacio urbano.

D. Aplicaciones urbanas recientes: renta monopólica

Los efectos globales en el ritmo de la construcción urbana y el volumen total de la renta no son los únicos aspectos del mercado de tierras urbanas que interesan a los analistas radicales. Gran parte de la preocupación de la Izquierda respecto al uso de la tierra se desprende de las luchas en torno de las rentas y de los usos de la tierra en vecindarios específicos. En general, el análisis de los factores que determinan los resultados de esa lucha a nivel de micro-zona se ha llevado a cabo mejor que el de la ciudad. La importancia de estas situaciones locales se muestra claramente en los análisis concretos de David Harvey y Lata Chatterjee sobre Baltimore. Esta sección discute si estos análisis concretos pueden entenderse mejor como referidos a los problemas de la renta monopólica.

La investigación hecha por Harvey de las teorías de Marx sobre el valor y la renta iba precedida por un análisis crítico del fracaso de los modelos neo-clásicos más macroscópicos y no políticos para explicar la formación del ghetto o el fenómeno de la renta dentro de ellos (Harvey, 1973). Su análisis y el de Chatterjee sobre las instituciones específicas del mercado de Baltimore (Harvey, 1974), y otros análisis de submercados urbanos desde una perspectiva generalmente marxista, han agregado una importante dimensión al conocimiento del sistema urbano y de las transferencias específicas de ingresos y plusvalía que allí se verifican.

Por lo general, estos estudios muestran la existencia de luchas políticas en torno al uso de la tierra y la importancia del control sobre regiones específicas. Como lo señala Harvey, cada espacio geográfico tiene una ubicación única. La competencia generalizada pone límites al caso de la renta diferencial, e incluso al de la renta absoluta a nivel de ciudad como un todo. Pero al tratarse de áreas particulares, se da frecuentemente el caso de que un grupo o un individuo pueda liberarse de la competencia con los demás, o, alternativamente, puede ser obligada a competir más intensamente por el espacio.

Estos casos pueden analizarse empleando la categoría marxista de la renta monopólica, y distinguirse (usando esta categoría) de los casos de renta que surge del crecimiento urbano general (renta diferencial) o de las barreras contra el crecimiento urbano en su conjunto (renta absoluta). Esta diferencia en la amplitud de los efectos es importante para el análisis. Harvey y algunos otros (Harvey, 1974; 1973; Harvey y Chatterjee, 1974; Broadbent, 1975; Weinberg, 1974) aunque sostienen la distinción en su trabajo empírico, lamentablemente la han ignorado en sus formulaciones teóricas. En algunos puntos, Harvey se refiere a todos los interesados como clases, y luego establece un paralelismo entre esta mezcla de las categorías marxistas de "clase" y "fracciones de clase", mezclando las categorías de renta, refiriéndose tanto a las rentas a nivel de la ciudad como a las rentas a nivel de barrio, como "renta absoluta" o alternatively como "renta monopólica de clase". Esta última categoría no sirve para distinguir entre tipos de renta porque para Marx toda renta implica un monopolio de clase. David Weinberg (1974), quien hace de la distinción entre clases y subclases, algo central para su análisis concreto, y el mismo Harvey, en un ensayo que relaciona la conciencia de clase con la diferenciación residencial (Harvey, s.f.), se preocupan visiblemente por los usos de la tierra y las rentas que surgen de luchas a un nivel más microscópico que el de la expansión de la ciudad como un todo. Su fracaso para distinguir en la teoría la renta monopólica y la renta absoluta, opaca de esta manera una importante distinción entre la necesidad de analizar las luchas locales que tiene como resultado la creación o la eliminación de rentas monopólicas y las necesidades de explicar porqué las rentas en general pueden subir o bajar.

Es evidente que la renta monopólica puede asumir muchas formas en la ciudad. Las minorías raciales, los inmigrantes y demás subgrupos pueden, en determinados momentos, estar tan restringidos en su acceso a la vivienda, que pueden verse obligados a pagar una renta que lleve su nivel de vida por debajo del nivel que sustenta el valor normal de la fuerza de trabajo en ese momento. (Marx discutió casos de este tipo que implicaban la renta de casas para trabajadores agrícolas en grandes explotaciones y dentro de áreas industriales o mineras aisladas, en las cuales el empleador es también el dueño de la tierra.) Ocupantes-propietarios o colonos usurpadores pueden obtener un acceso único a la tierra en comunidades específicas que los capaciten para adquirir viviendas por debajo de su precio de mercado general, y de ese modo (a menos que por esa causa se reduzcan los salarios) pueden disfrutar de más altos niveles de vida, a través de lo que es, desde una perspectiva, un no pago de la parte de renta

absoluta o diferencial de esta área, y, desde otra perspectiva, un cobro de tal renta por ellos mismos (o por sus patrones si reducen sus salarios).

Las industrias específicas también pueden estar limitadas en el espacio a su disposición, y de este modo estar en condiciones de adquirir lugar para sus fábricas sólo si su precio puede elevarse por encima de su valor. Andrew Broadbent, quien intenta establecer un modelo formal más cuidadoso, proporciona una analogía urbana para el caso en el que la renta derivada de la producción de un cultivo de primera necesidad (el grano, en el caso de Marx y de Smith) eleva la renta exigida para la producción de otro bien (ganado), elevando el precio de este último por encima de su valor. Sin embargo, se refiere entonces a este caso como "renta absoluta". Marx, citando el análisis de Smith con aprobación, no usó este rótulo para ella (Marx, 1967: III, 615, 805).

Las rentas monopolíticas no son las únicas relevantes para las luchas locales. La renta diferencial por sí misma explica parte de la elevada renta que enfrentan los pobres. Pero una revisión de los análisis de Harvey sobre casos específicos muestra que su punto básico —el análisis de la renta diferencial no es suficiente— está sólidamente fundado. Reconoce que las situaciones específicas de renta monopolítica que afectan a determinadas subclases pueden ser de particular interés dado que la estratificación de la clase trabajadora se considera, en recientes análisis radicales, como una importante área de estudio desde el punto de vista del examen de las dificultades para la organización de la clase en su conjunto (Gordon, 1972). Aunque suele considerarse generalmente que las bases primordiales para la división dentro de la clase trabajadora surgen de posiciones diferentes dentro del proceso de trabajo, las diferencias en la tenencia y la ubicación residencial pueden jugar un papel importante en el fortalecimiento de las distinciones. En el caso de las minorías raciales, particularmente en Estados Unidos, la interacción entre la discriminación residencial, educacional y de empleos, como manifestaciones del racismo institucional, desempeñan un rol particularmente decisivo. Weinberg, para Inglaterra y Castells, para Francia (Castells, 1973) sugieren interacciones paralelas entre la segmentación residencial y laboral del proletariado. Sin embargo, los factores de renta monopolítica pueden también representar un papel en los conflictos que determinan diferencias de salario entre subgrupos y en la determinación de un dualismo de tasas de ganancia entre las industrias.

Los casos específicos estudiados por Harvey y Chatterjee muestran la importancia de los análisis de la renta. Uno de sus análisis particulares es el del ghetto negro de Baltimore. Los negros, restringidos por la discriminación

hipotecaria y otras barreras contra la emigración, tienen que pagar por el espacio más de lo que pagarían en otras condiciones. Su renta es más elevada, en parte porque las áreas a las que están restringidos son las que tienen una alta renta diferencial: en parte porque por encima de ésta, pagan una renta monopólica adicional. Mientras existen fuerzas (como la demolición de nuevas áreas) que tienden a reducir la diferencia monopólica, Harvey y Chatterjee (1974) encuentran que el abastecimiento a los subgrupos sigue limitado. Argumentan que una razón para un abastecimiento limitado de viviendas es la desinversión hipotecaria y el abandono de edificios, los que atribuyen a las altas tasas de interés. Dan a entender, sin argumentarlo detenidamente, que las instituciones financieras, al limitar el abastecimiento podrían estar elevando la renta de las casas dentro de los límites del ghetto (lo que no sería lo mismo, como hemos visto antes, que elevar la renta de los terrenos).

Este análisis completa, pero no reemplaza totalmente, la posición ortodoxa de que los pobres se encuentran hacinados en tierras céntricas de precio elevado debido exclusivamente a las presiones de la renta diferencial. Los problemas de los mecanismos mediante los cuales los límites del ghetto se mantienen y la vivienda se deteriora ahí se convierten, sin embargo, en problemas centrales del análisis. La interacción entre las rentas y la tasa de salarios, que la perspectiva marxista consideraría crucial, sería otro aspecto de la situación de la comunidad negra que ellos exploran mucho menos acabadamente. Si en algún sentido la discriminación social establece una brecha entre las normas reales de vida de negros y blancos, este "Impuesto Negro" puede reflejarse en parte en salarios más bajos; en parte en rentas más altas (incluyendo rentas consideradas como pagos de interés). Una mejoría en la posición de los negros exigiría entonces, no sólo una equiparación de los salarios, sino también el retiro del diferencial de la renta monopólica; a la inversa, una disminución de las rentas de los negros conduciría a una reducción de sus salarios, si hubiera industrias capaces de atraer a los trabajadores negros hacia el nivel de vida corriente (bajo).

Por lo tanto, para los subgrupos menos aventajados de la clase trabajadora, la lucha tanto por los salarios como por la renta puede ser necesaria, tal como, en periodos cuando la renta absoluta es una restricción a la vivienda urbana, la lucha por ambos puede ser necesaria para la clase obrera en su conjunto.

Por supuesto, hay situaciones en las cuales un grupo no está sometido a presiones monopólicas específicas. Harvey menciona una situación de ese tipo en su discusión acerca de las áreas de clase trabajadora blanca en Baltimore.

Las áreas étnicas blancas están dominadas por la propiedad de la vivienda, que está financiada principalmente por instituciones de préstamo y ahorro con base en la comunidad, que operan sin una orientación muy marcada hacia el lucro y que realmente brindan un servicio a la comunidad. Como consecuencia de ello, se realiza poca renta monopólica de clase en este submercado y se obtiene una vivienda razonablemente buena a un precio de adquisición relativamente bajo, considerando los ingresos bastante bajos de los residentes (Harvey, 1974).

Otra de las disponibilidades de lugares de vivienda para familias de bajos ingresos a bajos costos se encuentra en áreas donde la ocupación ilegal es cosa corriente (como las ciudades de América Latina). Sin embargo, al analizar estos casos hay que hacer varias preguntas. Una primera sería si el bajo precio de la vivienda en esas áreas se refleja en salarios más bajos como Engels (s.f.) sugería que puede suceder, o si permite que las familias de esa área conserven ingresos reales más elevados. Visiblemente lo primero corresponde al caso de áreas de ocupación ilegal propagada (aun cuando, como sucedió en la suburbanización norteamericana a principios del siglo xx, la remoción de la renta absoluta puede permitir, quizá, ciertas ganancias de ingresos reales a los trabajadores). Sin embargo, para ciertos vecindarios de ciudades norteamericanas, los costos de renta más bajos implicados en mantener la propiedad en uso entre los miembros de una comunidad cohesiva, la cual es en sí misma una pequeña porción del mercado de trabajo, puede permitir que los miembros de la comunidad logren ganancias de ingresos reales (más en forma de vivienda que de dinero en efectivo). En estos casos, sin embargo, las ganancias en vivienda pueden ser el resultado de un monopolio de la tierra por los usuarios, quienes se las ingenian para mantener fuera a otros grupos (que podrían hacer subir los precios). La existencia de privilegios de monopolio local de esta naturaleza podría ser una base material para la tenacidad con que algunos de estos vecindarios mantienen alejados a compradores minoritarios. En tales casos, la existencia de instituciones financieras locales podría ser parte del monopolio local.

Si este caso aparece como posible, resulta decisivo analizar una segunda cuestión. Ésta es si, de hecho las rentas del vecindario son bajas porque el monopolio del uso de la tierra por los residentes ha rebajado la renta por debajo de los niveles de renta diferencial, o si (para la ciudad en su conjunto), los niveles de construcción se encuentran tan restringidos que se puede hablar de renta absoluta en la zona urbana en un conjunto. Si el caso es este último, el grupo

que tenga una comunidad local de monopolio de la tierra puede estar transfiriéndose a sí mismo la renta absoluta, creando una situación en la cual, si otros grupos actuaran adecuadamente, también podrían evitar el tener que pagar renta absoluta. En este último caso, sin embargo, los residentes del vecindario originalmente privilegiados se enfrentarían al capital en el momento en que intentara reducir los salarios, situación que los aliaría a otros grupos de la clase trabajadora.

Las diferentes implicaciones políticas, desde el punto de vista de la organización de la clase trabajadora, de estos dos últimos casos indican la importancia de la distinción entre renta absoluta y renta monopólica. La clase trabajadora en su conjunto puede tener interés en una acción directa sobre las rentas, sólo en el caso de la renta absoluta; aún, así, deberá ser acompañada de una acción salarial para conseguir algún beneficio. En los casos de renta monopólica, las ganancias pueden estar limitadas por grupos específicos y, en ocasiones, los intereses de los diversos sectores de la clase trabajadora pueden chocar entre sí.

Un último caso estudiado por Harvey es el de la creación de nuevos suburbios para alojar a miembros del estrato superior o medio del proletariado, y por lo general la autocalicada "clase media", que es expulsada de las áreas interiores de la ciudad por un proceso que Harvey llama "blow out", o que se ha visto obligada a alejarse por la demolición, o la negación de crédito. Harvey afirma que en este caso, "las mismas instituciones financieras que niegan fondos a un sector del mercado de la vivienda, son las que sacarán provecho de la realización de ganancias especulativas en otro" (Harvey, 1973: 175). Puesto que él y Chatterjee afirman también que el racionamiento del crédito para la vivienda en el interior de la ciudad eleva las rentas para los grupos que se quedaron atrás en el proceso de suburbanización (1974), lo que se deduce es que una combinación de deterioro y "blow out" puede crear continuamente nuevas rentas, algunas de las cuales (tanto en el ghetto como en las nuevas subdivisiones) se acumulan en las instituciones financieras, las cuales tienen así empeño en continuar el proceso.

Sin embargo, considerando la ciudad entera, se suscita la idea de que la descripción de los dos submercados solos no pueden explicar el proceso observado. Claramente, a nivel de la ciudad entera, el liberar tierras en el "cordón" suburbano y la remoción de ciertas tierras en las áreas interiores no produce ningún cambio de la renta absoluta en el sistema en su conjunto. Si la explosión o la demolición trabajan a escala suficiente, el diferencial de renta monopólica

pagado por los negros puede bajar realmente. Tampoco si como es necesario para operar el proceso, se proporcionan el transporte y las instalaciones indispensables para los nuevos suburbios sin los impuestos con que se grava a toda el área, se elevará la renta diferencial sobre la ciudad entera. Puede bajar, en realidad. Así puede, de haber algún cambio, producirse una reducción en la renta de la tierra en todo el sistema. Los incrementos en los costos serán probablemente, en forma de costos de construcción reales incrementados (si éstos superan a los costos de mantenimiento que de otro modo se habrían acumulado) o en costos de transporte en una zona más extensa. Entonces, ¿cómo pueden lucrar las instituciones financieras?, y ¿cómo pueden acumularse rentas incrementadas?

La respuesta puede encontrarse en los cambios en la renta de la tierra (y valor) en cualquier otra parte del sistema, salvo en los dos márgenes geográficos (de suburbanización y de transición racial). Si se libera la tierra de las tenencias improductivas o especulativas en el límite exterior, y si se proporciona transporte en general, la competencia por esta nueva tierra reducirá las rentas absoluta y diferencial en las zonas más antiguas de la ciudad. Si la demolición extiende las barreras del ghetto, se produce ahí cierta reducción de las rentas monopolíticas. Pero en ambos casos, gran parte de la pérdida de rentas recaerá sobre las propiedades que están en manos de dueños-ocupantes o de pequeños terratenientes, que ya han pagado las rentas futuras más elevadas (esperadas) mediante el precio de compra inicial, o que se han comprometido a pagarlas en el futuro mediante pagos hipotecarios. Estos propietarios sufrirán así el equivalente a una pérdida de capital en sus propiedades. Sin embargo, en los dos márgenes, los inversores (combinando la influencia política y financiera para impedir que los demás transfieran tierras para usos urbanos o de ghetto), podrán ganar (mediante precios de compra o arreglos hipotecarios) varios años de valor de rentas absolutas o monopolíticas futuras esperadas (respectivamente en ambos márgenes). Aun cuando sus componentes absolutos y (en el caso del ghetto) monopolistas, sean reducidos con respecto a sus niveles previos, pueden seguir siendo considerables. Así pues, hay una transferencia de rentas en todo el sistema hacia los demolidores, subdivisores y sus financiadores, pero no hay un incremento de las rentas. Edel y Sclar presentan un proceso de este tipo, que implica sólo las rentas diferenciales acumuladas por el nuevo transporte (Edel, s.f.). El agregar a su análisis la renta del sector del ghetto y la renta absoluta, no modifica la conclusión básica del mismo. (Hay una base material para las quejas de los dueños de casas y terratenientes del interior de

la ciudad, acerca de que los valores de la renta de su propiedad se están deteriorando, pero la causa se encuentra en el proceso de "blow out" tal como lo describe Harvey, que puede ser "manejado" por el capital financiero o simplemente producirse como un subproducto del capitalismo. La causa no es la existencia de una demanda de espacio por parte de las familias negras, las que generalmente son las que cargan con la culpa del descenso.)

CONCLUSIÓN

Los análisis anteriores difícilmente podrían considerarse completos o concluyentes. Las situaciones concretas en las cuales se producen renta absoluta y renta monopólica, así como los factores que incrementan las rentas diferenciales, necesitan un análisis más cuidadoso. Pero si los ejemplos proporcionados han indicado la importancia política que tiene el separar los conceptos de rentas diferencial, absoluta y monopólica, como representaciones de diferentes situaciones en las cuales las oportunidades de organización que se abren a la clase trabajadora son estructuralmente distintas, entonces, este trabajo habrá sugerido el medio para que las categorías marxistas puedan ser empleadas estratégicamente, según el modo en que creemos reside su definición. El punto de vista de Marx con respecto a todos los tipos de renta como reflejo del poder sobre la tierra, de la clase y la subclase, y como plusvalía distribuible, es útil porque señala cuestiones concretas, controversias que toman en cuenta la relación entre la renta y la tasa de salarios, discusiones acerca de qué clase o qué subclase será afectada por los cambios en la renta, y finalmente, cuestiones respecto a estrategias y tácticas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Broadbent, Andrew (1975), "An attempt to Apply Marx's Theory of Ground Rent to the Modern Urban Economy" (sin editar), Center of Environment Studies.

Bruegel, Irene (1975), "The Marxist Theory of Rent and the Contemporary City — A Critique of Harvey", ponencia, Conference of Socialist Economists Housing Group.

Byrne, D.S. y Beirne, R.P.M. (1974), "Towards a Political Economy of Housing Rent", ponencia, Conference of Socialist Economist Housing Group.

- Castells, Manuel, "Neo-Capitalism, Collective Consumption and Urban Contradictions", ponencia expuesta en el año de 1973.
- Counter Information Services (1973), *The Recurrent Crisis of London: Anti-Report on the Property Developers*, Londres.
- Edel, Matthew (s.f.), "Land Use Conflicts in American Cities", *Review of Radical Political Economies*.
- (1974), "Review of 'Paradise Lost' by Emma Rothschild", *Working Papers for a New Society*, primavera.
- (1974), "The Theory of Rent in Radical Economics", *Boston Studies in Urban Political Economy*, trabajo núm. 12.
- y Sclar Elliot (s.f.), "The Distribution of Real Estate Value Changes: Metropolitan Boston, 1870-1970", *Journal of Urban Economies*.
- Emmanuel, Arghiri (1972), *Unequal Exchange*, Monthly Review Press, Nueva York.
- Engels, Federico (s.f.), *The Conditions of the Working Class in England*, International Publishers, Nueva York.
- (s.f.), *The Housing Question*, International Publishers, Nueva York.
- Fellmeth, Robert C. (1973), *Politics of Land* (Introducción de Ralph Nader), Grossman, Nueva York.
- George, Henry (1938), *Progress and Poverty*, Modern Library, Nueva York.
- Gordon, David (1972), *Theories of Poverty and Unemployment*, D.C. Heath, Lexington, Mass.
- Harvey, David (1974), "Class-Monopoly Rent, Finance Capital and the Urban Revolution", *Regional Studies* 8: 3, 239-255.
- (en prensa), "Class Structure and the Theory of Residential Differentiation", en M. Chisholm, *Essays in Geography*, Bristol.
- (1973), *Social Justice and the City*, Arnold. En español, publicado por Siglo XXI Eds.
- y Chatterjee, Lata (1974), "Absolute Rent and the Structuring of Space by Governmental and Financial Institution", *Antipode*, 6: 1, 22-36.
- Hymer, Stephen (1971), "The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development", en J. Bhagwati, ed., *Economies and World Order*, Macmillan, Nueva York.
- Lefebvre, Henri (1970), *La Revolution Urbaine*, París.

- Lenin, V.I., *Imperialism, The Highest Stage of Capitalism*, Pekín, Foreign Language Press.
- Lojkine, Jean, "¿Existe la renta del suelo urbano?", incluido en este volumen.
- Luria, Daniel (1974), "Suburbanization, Ethnicity and the Party Base: Spatial Aspects of the Decline of American Socialism", *Boston Studies in Urban Political Economy*, trabajo núm. 26.
- Marx, Karl (1967), *El Capital*, International Publishers, Nueva York, tres tomos.
- (1956), "On the Question of Free Trade", en *The Poverty of Philosophy*, Foreign Language Publishing House, Moscú.
- (1963), *Theories of Surplus Value*, Progress Publishers, Moscú, tres tomos.
- (1968), "Wages, Prices and Profit", en *Marx y Engels Selected Works*, International Publishers, Nueva York, 186-229.
- Massey Doreen (1974), "Social Justice and the City: A Review", *Environment and Planning*, tomo 6, 229-235.
- Newfield, Jack (1973), "The Permanent Government", *The Village Voice*, Nueva York, series de artículos, otoño.
- Ricardo, David (1961), *Principles of Political Economy and Taxation*, ed. P. Sraffa, Cambridge University Press.
- Roweis, Shoukry (1971), "Towards a Radical Analysis of Urban Land Rent", *Research, M.I.T.*, Cambridge, Mass., 4: 1, 39-41.
- Spannaus, Nancy *et al.* (1972), *Destruction of the Cities: Bankers at the Public Trough*, Nueva York, NCLC.
- Stone, Michael E. (1972), "The Politics of Housing: Mortgage Bankers", *Transaction Society*, junio-agosto, pp. 31-37.
- (1973), "Reconstructing American Housing", trabajo presentado en el Institute for Policy Studies, Washington.
- Urban Planning Aid, Inc. (1973), *Community Development Corporations: The Empty Promise*, Cambridge, Mass.
- Weinberg, David S. (1974), "The Social Relations of Living: London 1930s-1880s: The Dialectics of Urban Living and City Form", M.C.P. Tesis, Massachusetts Institute of Technology.
- Wheeler, David R. (1974), "Economic Control and Urban Growth", Ph. D. tesis, Massachusetts Institute of Technology.

RENTA MONOPÓLICA DE CLASE, CAPITAL FINANCIERO Y REVOLUCIÓN URBANA *

DAVID HARVEY

En un trabajo estimulante y provocativo, Lefèbvre argumenta que deberíamos interpretar la revolución industrial del siglo XIX como precursora de la "revolución urbana" del siglo XX. Explica que cuando habla de "revolución urbana" se refiere a: "el conjunto total de transformaciones que atraviesan la sociedad contemporánea y que sirven para ocasionar el paso de un periodo en el que las cuestiones de crecimiento económico e industrialización son las predominantes, a otro periodo en el que se vuelve decisiva la problemática urbana" (Lefèbvre, 1970: 13).

Lefèbvre no es explícito con respecto al significado de "el conjunto de transformaciones", ni tampoco explica cómo y por qué se transforma el capitalismo como para que los problemas de urbanización lleguen a reemplazar a los de crecimiento económico e industrialización. No es más explícito cuando afirma que "la proporción de valor agregado global creado y obtenido en la industria declina mientras crece la proporción obtenida a través de la especulación, la construcción y los bienes raíces" (Lefèbvre, 1970: 212). La tesis de que este "circuito secundario de capital" está suplantando "al circuito primario de capital en la producción", tiene implicaciones un tanto alarmantes y, obviamente, requiere una consideración muy cuidadosa antes de ser aceptada o rechazada.

* Tomado de la revista *Regional Studies*, núm. 8, Pergamon Press, 1974. Traducido del Inglés.

En este trabajo trataré, por lo tanto, de arrojar un poco de luz sobre las hipótesis de Lefebvre examinando cómo surge la renta y en particular la renta monopólica de clase, en el contexto del proceso de urbanización.

1. EL CONCEPTO DE RENTA EN EL MUNDO URBANIZADO

Considero como un axioma el que el valor surge de aquellos procesos que convierten materiales y fuerzas que se dan naturalmente, en objetos y capacidades que son útiles a los individuos en entornos sociales y naturales específicos. De la manera más simple, podemos decir que el valor surge de la producción y es realizado en el consumo (Marx, 1967, edn.). Pero la producción y la distribución no pueden tener lugar sin: 1) una estructura social elaborada (que implica la división del trabajo, la provisión de servicios sociales necesarios y demás); 2) una estructura de instituciones sociales a través de las cuales puedan ser coordinadas las actividades individuales y grupales y 3) un cierto mínimo de infraestructura física (medios de comunicación, instalaciones, etc.). Cualquier sistema de producción y distribución requiere, en consecuencia, que se realicen ciertas transferencias del valor producido a fin de sostener instituciones sociales necesarias, servicios e infraestructura física.

La historia del concepto rentístico está plagada de argumentos a favor y en contra de la legitimidad de la transferencia que la renta representa (Keiper *et al.*, 1961). En años recientes, sin embargo, muchos parecen estar persuadidos de que la renta es una especie de mecanismo de racionamiento por medio del cual se distribuye racional y eficientemente un recurso escaso de producción (la tierra y sus recursos asociados) (Wicksteed, 1894). De acuerdo con este criterio, la renta se justifica como un necesario recurso coordinador para la eficiente producción de valor. El problema con este argumento neoclásico es, sin embargo, que la renta es considerada como el pago a un "factor" escaso (lo que representa un concepto "objeto") en lugar de entenderse como un pago real a personas. Esta reificación puede ser útil para los fines de un análisis, pero los pagos efectivos se hacen a personas reales y viviendas y no a trozos de tierra. Los inquilinos no se convencen fácilmente de que el cobrador de la renta representa simplemente un factor de producción escaso. Las consecuencias sociales de la renta son importantes y no pueden ser ignoradas simplemente porque la renta se presente de manera tan inocente en la doctrina neoclásica de la armonía social a través de la competencia (Barnbrock, 1974).

Hay otro punto, además, que debe ser considerado. A fin de que se hagan esos pagos, se requieren ciertas instituciones básicas. En nuestra propia sociedad las disposiciones de la propiedad privada son cruciales; la renta es, en efecto una transferencia que se realiza a través del poder monopólico sobre la tierra y sus recursos que confiere la institución de la propiedad privada. En consecuencia, ningún examen de cómo la renta se origina y realiza, puede resultar adecuado si no se evalúa la actuación de esas instituciones que la sustentan.

¿Qué es lo que la renta paga? La respuesta más simple es que constituye un pago que hace un usuario a cambio del privilegio de usar un recurso productivo escaso que es propiedad de otra persona. Pero, ¿de dónde surge la escasez? Desde que la producción empezó a ser organizada sistemáticamente, las sociedades humanas han reconocido que muchos recursos naturales (entendidos como evaluaciones técnicas y culturales de la naturaleza) son limitados (Firey, 1960; Spoehr, 1956). Hay, por lo tanto, una tendencia a pensar en la escasez como algo inherente a la naturaleza y, sobre esta base, podríamos estar dispuestos a conceder que se debería cobrar más por el uso del campo y minas muy productivos, que por otros de producción normal. No obstante, una mayor reflexión nos lleva a observar que esta concepción de la "riqueza natural" y la "escasez" parece menos satisfactoria. Hay poca "riqueza natural" que no haya sido acondicionada antes de la producción: el campo necesita ser limpiado, el túnel de la mina debe ser excavado. Las mejoras relativamente permanentes, tales como el aterrazamiento de laderas, la fertilización de terrenos o el drenaje de pantanos, pueden con el tiempo llegar a ser considerados como recursos "naturales" para el uso humano. En un mundo urbanizado, este problema se vuelve aún más serio. La urbanización crea sistemas de recursos construidos por el hombre relativamente permanentes (Harvey, 1973: cap. 2). El esfuerzo humano es incorporado a la tierra como un bien de capital fijo e inmóvil que puede durar cientos de años. En consecuencia, la elevada renta de un trozo de terreno en el centro de Londres puede deberse a su mayor productividad, pero esa productividad ha sido creada por la construcción de ese vasto sistema de recursos hechos por el hombre, que es Londres. Dado que esos bienes de capital fijos y relativamente estables tienen una distribución altamente concentrada, el proceso de urbanización ha creado la escasez donde antes no existía ninguna. Si la renta es un pago por un factor de producción escaso, entonces el proceso de urbanización también ha multiplicado las oportunidades de realizar renta.

La poca nitidez de la distribución entre la escasez natural o creada artificialmente, hace difícil la distinción entre renta o beneficio. Por ejemplo: ¿deben

las casas ser consideradas como mejoras relativamente estables incorporadas al valor de la tierra, o mejor como un bien que exige un cierto beneficio según la inversión de capital requerido para su producción? La respuesta a esta pregunta depende de lo que se entienda por "relativamente permanente". La vivienda tiene que ser producida y tiene que ser pagada por un bien. Una vez que esto se ha hecho, sin embargo, la casa puede ser considerada como una mejora relativamente estable incorporada al valor de la tierra. El Palacio de Buckingham es una mejora relativamente permanente incorporada al valor de la tierra, mientras que una vivienda suburbana recién construida no tiene todavía esa feliz condición.

Parece razonable pensar de igual manera con respecto a otros elementos del medio ambiente construido de la ciudad, oficinas, tiendas, medios de transporte y demás.

La distinción entre una simple transferencia de pago —renta— y el beneficio de una inversión productiva de capital, es difícil de retener en mente. El inversor individual no necesita preocuparse especialmente por esa distinción; lo que importa es la tasa global de reintegro del desembolso financiero.

El dinero se invierte, por lo tanto, donde esa tasa es más alta, sin preocuparse por si ello implica una actividad productiva o no. Si la tasa de reintegro es más alta en los mercados de bienes raíces y propiedades, entonces la inversión se trasladará desde el circuito de capital productivo primario hacia el circuito secundario de manera consistente con la tesis de Lefèbvre. Desde el punto de vista del inversor no hay nada que impida tal desplazamiento. Lo que debería explicarse, empero, es cómo las retribuciones pueden ser más altas en el circuito secundario durante cierto tiempo. El hecho que la distinción entre inversión productiva e improductiva haya desaparecido de los cálculos de los inversores, no niega la significación de tal distinción como un hecho social. Si todo el capital persigue la renta y no va nada de capital a la producción, entonces no se producirá ningún valor de donde pueda provenir el pago de transferencia que la renta representa.

2. RENTA MONOPÓLICA DE CLASE, URBANIZACIÓN Y PODER MONOPÓLICO DE CLASE

La renta puede cobrarse por una variedad de razones. Las categorías de Marx de renta diferencial, absoluta y monopólica, a las cuales Walker ha agregado recientemente la renta redistributiva, son útiles, si es que lo son, sólo porque

nos obligan a considerar los diferentes tipos de situaciones de los que puede surgir la renta (Harvey, 1973: cap. 5; Walker, 1974). En este trabajo me ocuparé de lo que llamo "renta monopólica de clase". Lo que no está claro es si esta clase de renta debería incluirse en las categorías de Marx de renta absoluta o monopólica. La resolución de este problema depende de la solución dada al famoso "problema de la transformación" que surge de la relación entre valores y precios en el esquema marxiano.¹ Soy de la idea que la renta monopólica de clase está mejor tratada como una forma de renta absoluta. Pero en lo que sigue me atenderé al término neutral de "renta monopólica de clase", dado que el anterior es un problema contencioso y no resuelto hasta la fecha.

La renta monopólica de clase se da porque existe una clase de poseedores de "unidades de recursos" —la tierra y las mejoras relativamente permanentes a ella incorporadas— que están dispuestos a desprenderse de las unidades bajo su control sólo si reciben una retribución positiva por encima de un nivel arbitrario (Marx, 1967; cap. 45). Como clase, estos propietarios tienen el poder de alcanzar siempre una tasa mínima de retribución. El concepto clave aquí es el de poder de clase. Si los propietarios no pudieran o no quisieran actuar según un interés de clase bien definido, entonces la renta monopólica de clase no se realizaría. Los propietarios obtienen, en parte, su poder de clase del hecho que, individualmente, pueden sobrevivir muy bien sin desprenderse de todas las unidades de recursos que manejan.

En el siglo XIX en Europa, el poder de los terratenientes era básicamente un residuo del feudalismo. Marx señaló que sería de gran interés para la clase capitalista el que la tierra y otros recursos productivos pasaran a propiedad del Estado, pues esto libraría a los capitalistas de la obligación de hacer una transferencia a la propiedad inmueble (Marx, 1968; 2a. parte). Era improbable, sin embargo, que los capitalistas desafiaran las normas de la propiedad privada que permitían que la renta se realizara (y que proporcionaba la base para el poder de clase de los propietarios) dado que esas normas también proporcionaban el necesario marco legal para la actividad empresarial. Pero, en un mundo urbanizado, la distinción entre capitalistas y terratenientes se ha borrado concomitantemente con la desaparición de la distinción entre tierra y capital, renta y beneficio. Necesitamos, por lo tanto, adaptar nuestras categorías para tratar

¹ Existe una extensa bibliografía sobre el "problema de la transformación", la mayoría de la cual está citada en Laibman (1973); la relación entre esta transformación y la renta es señalada por Marx (1967; vol. 3, cap. 45) y examinada críticamente por Emmanuel (1972).

con las nuevas complejidades de los sistemas extensivos de recursos contruidos por el hombre. Pero se presenta la misma pregunta: ¿existen propietarios de unidades de recursos (ya sean naturales o artificiales) que puedan actuar como para que sea posible la realización de la renta, y que efectivamente lo hagan así? Si éste es el caso ¿cuál es la base de su poder de clase, cómo definen ellos el "interés de clase", y cómo debemos interpretar su función con relación en la estructura de clases de la sociedad en su conjunto? Podemos empezar a responder estas preguntas examinando dos ejemplos que aclaran el significado de "interés de clase" en el sentido en el que ese término es usado aquí.²

a) Propietarios *versus* inquilinos de bajos ingresos

Supongamos que existe una clase de personas que, a causa de su ingreso, condición social, capacidad de crédito y disponibilidad para la ayuda pública, son incapaces de encontrar ubicación como propietarios de su vivienda o como residentes en viviendas públicas. La existencia de tal clase es fácilmente demostrable en cualquier gran ciudad americana o europea. Esta clase de gente no tiene más alternativa que buscar acomodo en el mercado rentístico de bajos ingresos; resultan atrapados en un submercado particular de la vivienda. Las necesidades de esta clase son satisfechas por una clase de propietarios. La condición de propietario varía, por cierto, desde la anciana dama que alquila un altillo hasta la operación comercial profesional a gran escala.

A los fines de esta exposición, daremos por supuesto que todo el servicio de renta es proporcionado por una clase de propietarios y administradores profesionales. Esta clase tiene ciertas opciones respecto a dónde ubicar su dinero, pero gran parte de su capital está en forma de vivienda. Sobre la base del rendimiento potencial del dinero en el mercado de capitales, los propietarios profesionales pueden establecer su tasa de retribución esperable según el valor de mercado aproximado de su activo fijo de capital, digamos un 15% anual. Supongamos que por alguna razón hay abundancia de unidades de bajos ingresos en una ciudad cualquiera y que las tasas de retribución son tan bajas como un 5 por ciento. Una estrategia racional de los propietarios es

² Se podría objetar que estoy usando los conceptos de "clase" y de "interés de clase" demasiado libre y vagante. En lo que sigue usaré esos conceptos para referirme a todo grupo que tiene un interés común claramente definido en la lucha por el control de los recursos escasos en la sociedad. Usaré la expresión clase social o estructura de clase al referirme a los conceptos más generales de clase en la sociedad. La noción de monopolio de clase es usada por Marx (ed. 1967; vol. 3, pp. 194-195).

reducir el mantenimiento, extraer el máximo provecho de las propiedades de valor y desinvertir activamente, colocando el dinero así extraído en donde obtenga, digamos un 15% en el mercado de capitales. Con un mantenimiento cada vez menor, la cantidad de la vivienda se deteriora y, eventualmente, las peores unidades se eliminan —la escasez se ha logrado exitosamente. Las rentas subirán gradualmente hasta que se obtenga una tasa de retribución del 15% (y no hay nada que impida que las rentas suban más aún si las circunstancias lo permiten). El interés de clase del propietario es obtener un mínimo de 15%, o si no, encontrar la manera para salirse del mercado.

Los intereses de clase del propietario y del inquilino se oponen claramente. Si la calidad de la vivienda se deteriora y las rentas suben, los arrendatarios pueden buscar acomodo en otro lugar pero como, en su mayoría, están atrapados en este submercado, su poder para trasladarse es limitado. Si tienen algún poder político pueden intentar neutralizar el poder monopólico de clase de los propietarios imponiendo criterios mínimos para la vivienda o controles de renta. Si el resultado de tal legislación es la reducción de los beneficios de los propietarios, éstos responderán tratando de transformar el capital fijo (la casa) en dinero que pueda ser usado en el mercado de capital. Si los precios están bajos, no valdrá la pena vender. Las presiones sociales, legales y políticas hacen que sea difícil para el propietario desinvertir sin ocasionarse severas sanciones sociales y fiscales. En esas condiciones, el propietario muy bien puede transigir y disponerse a una tasa de retribución mucho más baja. Los arrendatarios habrán obtenido una cierta victoria parcial frente al poder monopólico de clase de los propietarios. Si, por el contrario los arrendatarios son políticamente débiles, existe escasez de vivienda apropiada (a causa de migraciones internas o renovación) y si los propietarios pueden vender o transformar a diferentes usos con facilidad (por ejemplo, a alquileres para altos ingresos), entonces la clase propietaria tendrá un poder muy considerable y podrá elevar su tasa de retribución muy por encima del 15 por ciento. Con las rentas en ascenso que devoran un ingreso disponible ya limitado, los arrendatarios de bajos recursos pueden responder solamente subdividiendo el espacio, con las consecuencias inevitables: hacinamiento y la formación de asentamientos precarios.

La existencia de conflictos de intereses de clase de este tipo entre propietarios e inquilinos, es posible de documentar en cualquier ciudad capitalista (Chatterjee, 1973; Sternlieb, 1966; Informe Milner-Holland, 1965). La tasa de retribución establecida a través del ejercicio de este conflicto, se interpreta mejor con una renta monopólica de clase, aun cuando el propietario habitual-

mente piensa en ella como la tasa de retribución de una inversión de capital. La realización de esta renta depende de la habilidad de un grupo de interés de clase, y por lo tanto, asegurarse un cierto mínimo en la tasa de retribución.

b) Fraccionadores-especuladores y grupos suburbanos de ingresos medios y altos

Nos ocuparemos ahora de un caso algo más complejo, pero que muestra cómo las rentas monopólicas de clase pueden realizarse en todos los sectores del mercado de la vivienda. Los grupos de alto ingreso tienen una amplia gama de elecciones de vivienda en lo que respecta a sus ingresos. Pero si su sentido de estatus y prestigio está muy desarrollado, los productores de vivienda (que promueven activamente ese tipo de sentido en los compradores) tienen la oportunidad de realizar una renta monopólica de clase en la medida en que ese tipo de consumidor compite por viviendas prestigiosas en el vecindario "adecuado". Los grupos de ingresos medios pueden tener menos posibilidades de elección. En muchas ciudades americanas, por ejemplo, se han mudado a los suburbios en parte porque fueron atrapados por el sueño suburbano, pero también a causa de cambios sociales en la ciudad: la afluencia de un lumpen proletariado de bajos ingresos, la decadencia de los servicios urbanos, la caída del valor de las propiedades, el retiro del apoyo financiero a zonas íntegras, la disminución de las oportunidades de empleo; todos ellos han producido un vigoroso proceso que en otra parte he llamado "expulsión" (Harvey, 1973: cap. 5).

Sin embargo, la realización de la renta monopólica de clase depende de la existencia de una clase de fraccionadores-especuladores que tienen la capacidad para apropiársela.³ En una economía de libre mercado, los especuladores ejecutan un servicio positivo. Promueven una óptima regulación del cambio en el uso de la tierra, aseguran que el valor corriente de la tierra y de la vivienda refleje el futuro rendimiento, tratan de organizar los espacios exteriores como para que aumenten el valor de las mejoras existentes y efectúan en general una función coordinadora y estabilizadora frente a una marcada inseguridad

³ El término "fraccionadores-especuladores" se usa genéricamente para referirse a todos aquellos individuos e instituciones que operan en el mercado de tierra y propiedades con la perspectiva de obtener ganancias a través de la venta o cambio en el uso de la tierra. En la práctica puede haber dentro de esta actividad una marcada división del trabajo porque las diferentes instituciones actúan bajo diferentes restricciones (véase por ejemplo, la diferencia entre empresarios y los vestigios del orden feudal —la Corona, la Iglesia, etc.—, tal como se describe en el Anti-informe sobre los promotores de la propiedad, CIS, 1973).

en el mercado (Neutze, 1968; Hall *et al.*, 1973). El papel de los fraccionadores-especuladores es, de hecho, integral y esencial para el funcionamiento de una economía capitalista. Dado que el proceso de urbanización se relaciona en general con el crecimiento económico, es el fraccionador-especulador quien promueve la urbanización y juega un papel vital en la promoción del desarrollo económico. Sin embargo, para que esa función sea cumplida efectivamente, se requieren ciertos apoyos institucionales. La naturaleza exacta de esos apoyos variará de país en país, pero en todos los casos deben cumplir dos condiciones: 1) deben reducir la inseguridad en la competencia por el uso de la tierra, generalmente a través de alguna forma de regulación gubernamental —controles de planificación o zonificación, provisión de infraestructura, etc.—, y 2) deben incitar a los grupos ricos —los que pueden permitirse esperar que la tierra “madure”— a participar como fraccionadores-especuladores, generalmente ofreciéndoles disposiciones impositivas convenientes y ventajosas. El primer apoyo permite que los fraccionadores-especuladores tengan expectativas razonables para el futuro, mientras que el segundo asegura que sólo gente con suficientes recursos tome a su cargo la tarea de coordinar y estabilizar los cambios en el uso de la tierra.

Los fraccionadores-especuladores pueden realizar la renta monopólica de clase, sólo si poseen los mecanismos adecuados para expresar su interés colectivo de clase. En realidad, los apoyos institucionales necesarios proporcionan esos mecanismos. En Estados Unidos, por ejemplo, los fraccionadores-especuladores realizan las rentas monopólicas por lo general a través de la manipulación de las decisiones de zonificación. El control político de las jurisdicciones suburbanas por parte de los fraccionadores-especuladores es muy común en Estados Unidos; como lo señala Gaffney, las jurisdicciones suburbanas proporcionan a los “cartels” uno de los medios más efectivos para tomar decisiones sobre el uso de la tierra (Gaffney, 1973). La corrupción política juega, dentro de una economía de mercado, un papel que puede ser visto como positivo, puesto que a menudo libera el aprovisionamiento de tierra de la excesiva rigidez de la regulación del uso de la tierra por parte de la burocracia. Sin embargo, el fraccionador-especulador no podría cumplir con su función vital de promotor, coordinador y estabilizador del cambio en el uso de la tierra, sin un cierto mínimo de regulación gubernamental y de apoyo institucional. Sin tal interés de grupo hacia el cumplimiento de esas funciones, el desarrollo suburbano degeneraría en caos y el capital financiero se vería obligado a retirar las inversiones del proceso de suburbanización. El efecto de tal retracción en

el crecimiento económico general, en la demanda efectiva en general y en el sistema de mercado capitalista en su conjunto serían, por cierto, catastróficas.

El nivel de la renta monopólica de clase realizado por los fraccionadores-especuladores depende del resultado del conflicto de intereses entre ellos y los diferentes grupos de consumidores que los enfrentan en el mercado. Si un fraccionador-especulador puede persuadir a los grupos de altos ingresos acerca de las virtudes de un determinado tipo de vivienda en una colonia particular, si logra un control completo sobre el proceso político y demás, entonces las ventajas están de su lado. Si los consumidores se muestran insensibles a las maravillas propuestas por los fraccionadores-especuladores y tienen un control firme sobre los mecanismos políticos de regulación del uso de la tierra y de la provisión de infraestructura, entonces el poder monopólico de clase de los fraccionadores-especuladores resultará restringido. Pero si no se logran ciertas tasas mínimas de retribución, los fraccionadores-especuladores se retirarán del negocio hasta que éstas suban. Resulta difícil decir cuál debe ser ese mínimo, pero en Estados Unidos una tasa de retribución del 40% no se considera anormal.

Los dos casos que hemos examinado —el propietario *versus* el locatario de bajos ingresos y el fraccionador-especulador *versus* los consumidores de ingresos medios y altos— nos proporcionan cierta comprensión del significado de la renta monopólica de clase y del poder monopólico de clase en el contexto de la urbanización. En primer lugar, este tipo de renta aparece como inevitable en los mercados de tierra y vivienda organizados de forma capitalista. En segundo, los pagos que resultan de las rentas monopólicas de clase están estructurados en ciertos aspectos importantes. Supongamos que el propietario vive en los suburbios y que como un residente allí, cede su renta monopólica de clase al fraccionador-especulador. Nótese que la renta realizada a partir del inquilino de bajos recursos ha sido transferida, en este ejemplo, al fraccionador-especulador a través del propietario. Es improbable, casi imposible, que la renta realizada por el fraccionador-especulador sea transferida al locatario de bajos recursos. Por lo tanto, parece razonable postular una estructura jerárquica de algún tipo a través de la cual se filtren las rentas monopólicas de clase hacia arriba pero no hacia abajo. En el extremo de esta jerarquía se ubican las instituciones financieras. Y de esta manera se presenta la pregunta: ¿cómo surge esta jerarquía y cuál es su razón de ser?

3. EL MARCO JERÁRQUICO INSTITUCIONAL PARA LAS ACTIVIDADES COORDINADAS EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA

Empezaré presentando una proposición general: la estructura jerárquica institucional, a través de la cual se realizan las rentas monopólicas de clase, es una necesidad si la actividad del mercado de la vivienda debe ser coordinada de manera que ayude a evitar la crisis económica. El problema al intentar validar esta proposición, es que las disposiciones institucionales varían notablemente de país a país. Pero todas las economías capitalistas deben, por definición, contar con complejos dispositivos para integrar los aspectos nacional y local de la economía, para integrar las decisiones individuales con las necesidades de la sociedad en su conjunto. Cualquier sociedad debe poseer, en suma, prácticas humanas formalizadas con las que resolver el problema de la totalidad social (Harvey y Chatterjee, 1974). Esas prácticas humanas formalizadas se manifiestan en una estructura de instituciones financieras y gubernamentales que, eso sostendré, crean las bases para el poder monopólico de clase en los mercados de la tierra y la propiedad. Para indagar esta proposición, examinaré las estructuras institucionales en Estados Unidos y consideraré cómo afectan los hechos en Baltimore en particular.

Las instituciones nacionales de gobierno y de las finanzas no operan sin un propósito: en términos generales persiguen asegurar la reproducción de la sociedad y hacer frente a cualquier problema que surja, de manera ordenada y no disociadora. Esto significa, en una sociedad capitalista, una política dirigida hacia la acumulación ordenada de capital, crecimiento económico y la reproducción de las relaciones sociales y políticas básicas de la sociedad capitalista. En el mercado de la vivienda, esas preocupaciones generales se traducen en tres preocupaciones típicas en la política nacional de vivienda:

- 1) Asegurar relaciones ordenadas entre la construcción, el crecimiento económico y la producción de casas habitación.
- 2) Asegurar estabilidad a corto plazo y eliminar los vaivenes cíclicos de la economía, en gran medida usando la industria de la construcción y el sector de la vivienda como un regulador keynesiano parcial.
- 3) Asegurar la paz y tranquilidad doméstica por medio de la distribución del bienestar en la sociedad a través del suministro de vivienda.

En Estados Unidos esas preocupaciones han sido incluidas en los objetivos de una política que, en términos generales, ha sido satisfactoriamente cumplida desde 1930.⁴ El crecimiento económico ha sido acompañado y, en alguna medida logrado, por la rápida suburbanización —proceso que ha sido facilitado por las políticas nacionales de vivienda conducidas a través de la Administración Federal de la Vivienda. Desde 1930 el proceso de suburbanización ha envuelto gran parte del crecimiento del PNB, tanto absoluto como *per cápita*; tomando en consideración la construcción de autopistas y servicios, vivienda, demanda efectiva de automóviles, gasolina y demás. Desde 1930 se han contenido mayormente los vaivenes cíclicos de la economía y la industria de la construcción parece haber funcionado efectivamente como una herramienta anticíclica importante. El descontento social innegable de los años treinta ha sido en gran parte eliminado por una política de gobierno que ha creado una gran cuña de personas de ingresos medios que hoy son “dueños de casa severamente endeudados” y en consecuencia muy poco propensos “a dar vuelta al bote”. El descontento que en los años sesenta exhibieron los negros y los pobres urbanos, provocó una reacción política similar en el sector de la vivienda, una respuesta que no proporcionó “una vivienda decente en un entorno habitacional decente” (así lo dice la legislación del Congreso) a muchos de los pobres, pero que logró, con éxito, crear una clase de poseedores de vivienda severamente endeudados entre los negros; la inestabilidad social de los sesenta parece ciertamente haberse esfumado. Pareciera, entonces, que las políticas nacionales están diseñadas para mantener intacta en sus configuraciones básicas la actual estructura de la sociedad, mientras se facilita el crecimiento económico y la acumulación capitalista y se eliminan los males periódicos y desaparece el descontento social.

¿Cómo se transmiten esas políticas nacionales al nivel local y cómo llegan los individuos a incorporarlas en sus disposiciones? Los gobiernos federal, estatal y local forman una jerarquía política de tres instancias con una burocracia independiente adjunta a cada nivel. La burocracia federal está ella misma organizada jerárquicamente, de modo que está en condiciones de relacionar las políticas nacionales a los mercados de la vivienda locales. La Administración Federal de la Vivienda (FHA) administra una amplia gama de programas de gobierno y opera autónomamente de las burocracias creadas al nivel estatal

4 Las perspectivas expresadas en este párrafo pueden ser documentadas en detalle en el informe de la Comisión Douglas (1968).

y local. Pero el principal mecanismo para coordinar las actividades nacional y local, individual y social en Estados Unidos, reside en la estructura jerárquica de las instituciones financieras que operan bajo la regulación gubernamental. Se trata de una organización sumamente compleja que no intentaré detallar aquí. Sin embargo, es importante destacar uno de sus rasgos. Cierta clase de instituciones —las instituciones de ahorro y préstamo de régimen federal y estatal— operan solamente en el sector vivienda. Fueron inicialmente diseñadas para “promover el ahorro de la gente a nivel local para financiar sus propios hogares y los de sus vecinos”.⁵ Algunas de estas instituciones se basan en la comunidad, están controladas por los depositantes y operan sobre una base no lucrativa. Las condiciones del mercado de dinero y la regulación del gobierno, por cierto, las afectan. Estas instituciones contrastan con los bancos hipotecarios, los bancos de ahorro y los comerciales, que están orientados hacia el lucro o la expansión de sus negocios. Todas esas instituciones, sin embargo, operan juntas para relacionar las políticas nacionales con las decisiones locales e individuales y para crear, en ese proceso, estructuras localizadas dentro de las cuales pueda realizarse la renta monopólica de clase.

El caso Baltimore demuestra esa situación. El área metropolitana tiene una población de aproximadamente dos millones; 900 mil viven en la ciudad de Baltimore y 600 mil viven en la jurisdicción suburbana más grande —el condado de Baltimore— que rodea la ciudad por todos lados. La maquinaria política en el condado de Baltimore ha estado dominada por los intereses de los fraccionadores-especuladores quienes, hasta hace muy poco, han sido capaces de manipular las leyes de zonificación más o menos a voluntad como para realizar ganancias especulativas. La corrupción política es lo usual (Spiro Agnew fue en una ocasión ejecutivo del condado). Todo lo que se necesita para la realización de las rentas monopólicas de clase es una demanda de vivienda nueva un tanto sostenida (por medio del aumento de la población o de la formación de nuevas zonas residenciales). Sin embargo, hay un punto adicional que debe ser considerado. El clima de inversión es radicalmente diferente en la ciudad y en el condado de Baltimore. Todas las instituciones colectivas consideran a este último como un área de crecimiento y expansión, comparado con la ciudad a la que se ve como un área cuando más, estable y cuando menos, en un proceso de rápido deterioro. La consecuente canalización de los fondos de inversión hacia el condado y la renuencia general a invertir

5 Se proporcionan más detalles en Harvey y Chatterjee (1974).

en la ciudad, resulta ser una profecía auto-cumplidora según la cual los grupos de ingresos medios se ven forzados a responder emigrando desde la ciudad hacia el condado, donde los espera ansiosamente el fraccionador-especulador. De esta manera, el conflicto entre la ciudad y el suburbio, en Estados Unidos, contribuye a la realización de las rentas monopólicas de clase en la franja suburbana.

Pero en la ciudad de Baltimore hay también una estructura geográfica del mercado de la vivienda que contribuye, adicionalmente, al potencial de realización de la renta monopólica de clase. Esta estructura geográfica es producida por la interacción de las políticas de las instituciones financieras y gubernamentales. Baltimore está dividido en 13 submercados que luego pueden ser agregados en ocho tipos de submercados. Es evidente que el mercado de la vivienda en la ciudad de Baltimore está muy estructurado geográficamente con respecto al tipo de implicación institucional, así como con respecto al seguro para adquirir casas de la Administración Federal de la Vivienda (FHA). Consideremos los rasgos más importantes de esta estructura.

i) **La ciudad interior** está dominada por las transacciones en efectivo o con préstamos privados con sólo un vestigio de intervención estatal o gubernamental en el mercado de vivienda usada. Este submercado es el *locus* del conflicto entre propietario e inquilino de bajos recursos al que ya hemos aludido. Existe normalmente un excedente de vivienda en este submercado, lo cual está conduciendo a una activa desinversión (hay varios miles de estructuras vacías en este submercado). Los propietarios profesionales están ansiosos de desinvertir, pero aún logran obtener una tasa de retribución de alrededor de un 13% (Chatterjee, 1973). Los locatarios son de bajos ingresos y, en su mayoría, negros. Están muy poco organizados, ejercen reducido control político y están efectivamente atrapados en este submercado. Las rentas monopólicas de clase son realizadas aquí por un grupo de propietarios profesionales que calculan su tasa de retribución para equiparar el costo de oportunidad de su capital.

ii) **Las áreas étnicas blancas** están dominadas por la vivienda en propiedad, financiadas por pequeñas instituciones de ahorro y préstamo con base en la comunidad, que operan sin una marcada orientación al lucro y que en realidad ofrecen un servicio a la comunidad. Como consecuencia de ello, en este submercado se realiza poca renta monopólica de clase y es posible conseguir relativamente buena vivienda a precios bastante bajos, considerando los bajos ingresos de los residentes.

iii) El área residencial negra de Baltimore Oeste fue en esencia una creación de los años sesenta. Los negros de ingresos bajos a medios no poseían asociaciones locales de ahorro y préstamo, eran vistos con desconfianza por todas las otras instituciones financieras y al comienzo de los sesenta, discriminados por la FHA. La única manera en la que este grupo podía llegar a convertirse en propietario de su vivienda era a través de algo llamado "contrato de compra a plazos", que opera en la siguiente forma. Un especulador compra una casa por, digamos, \$ 7 000, agregando la comisión de la compra-venta, distintos cargos de financiamiento y gastos generales fijos; renueva y redecora la propiedad y por fin agrega un margen de ganancia bruta de, digamos, el 20 por ciento. La casa se vende entonces, a \$ 13 000. Para financiar la transacción el especulador interpone su capacidad de crédito entre el comprador y la institución financiera, obtiene una hipoteca convencional sobre el valor estimado de la casa (digamos, \$ 9 000), pide prestados otros \$4 000 y entonces arma un préstamo de \$13 000 para el comprador. El especulador retiene el título de la propiedad para cubrir su riesgo, pero permite al "comprador" la posesión inmediata. Los pagos mensuales cubren los cargos de interés sobre los \$13 000 más los costos administrativos y, una pequeña parte, se dedica a amortizar el capital. Cuando el comprador ha amortizado \$4 000 (después de, digamos, 10 o 15 años) será posible obtener una hipoteca convencional sobre el valor estimado de \$9 000. En esa coyuntura el comprador logra su título y puede empezar a saldar la diferencia de la casa.⁶

Este procedimiento es perfectamente legal y de hecho fue la única vía por la cual los negros de ingresos medios o bajos podían convertirse en propietarios de su vivienda al comienzo de los sesenta. Se dieron muchas transacciones de este tipo en Baltimore Oeste. El problema era que una casa similar vendida a una persona de semejante categoría de ingreso, en las áreas étnicas blancas costaba \$7 000 a comparación de los \$13 000 registrados en la comunidad negra. Los negros, en consecuencia, se consideraban explotados, pagando el "impuesto negro", el cual no era sino la renta monopólica de clase realizada por los especuladores que sacaban ventaja de una mezcla particular de políticas financieras y gubernamentales con problemas de discriminación racial. A través del "contrato de propiedad a plazos" se formó un nuevo submercado en Baltimore Oeste; y durante el proceso se ejerció fuerte presión sobre los grupos blancos

6 Estos detalles se explican en Grigby *et al.* (1971; cap. 6).

de clase media para que se trasladaran a los suburbios, donde los fraccionadores-especuladores los esperaban, muy deseosos y capaces de instalarlos.

El conflicto político en torno al uso del contrato de propiedad a plazos en Baltimore llegó a su punto culminante en el final de la década de los sesenta. Durante el proceso, las comunidades negras habían aprendido que el especulador se adentraba en donde las instituciones financieras y de gobierno se negaban a poner un pie y que los problemas de la especulación no podían disociarse de las actividades de las instituciones financieras y gubernamentales. El contrato de propiedad a plazos ha declinado desde los sesenta como forma de financiación. Pero el especulador no ha desaparecido de escena; más bien, tiene otros instrumentos a su disposición.

iv) Las áreas de alta rotación están atendidas por una combinación de financiamiento bancario hipotecario y de garantía de la FHA que cumplieron durante 1970 el mismo papel que el contrato de propiedad a plazos durante los sesenta. Al final de esta década se iniciaron varios programas que trataban de crear una clase socialmente estable de propietarios de casa severamente endeudados, entre los negros y los pobres urbanos. Esos programas, junto con las directivas administrativas en el sentido de terminar con las prácticas discriminatorias en contra de los negros, llevó a la creación de un submercado de la vivienda respaldado por la FHA,⁷ principalmente para negros de bajos ingresos. La principal herramienta en Baltimore fue el programa (D2s) FHA 22a (d)(2), que permitiría el financiamiento de la propiedad de su casa a los grupos de ingresos medios y bajos que no tenían dinero para comprar al contado. La garantía FHA en Baltimore en 1970 fue, en su mayor parte, de la variedad D2.

En los submercados de alto reintegro creados por esos programas existen muchas oportunidades para que el especulador realice la renta monopólica de clase. Extraer el "impuesto negro" resulta más difícil operando a través de los programas D2, pero si los blancos se mudan (como es muy probable que lo hagan si una familia negra de bajos ingresos llega a vivir allí), entonces los especuladores pueden obtener esas casas a menos de su valor estimado, introducir algunas mejoras superficiales como para satisfacer las exigencias de la FHA en cuanto a calidad y vender a través del programa D2. Si los controles del nivel de calidad de la FHA son malos (o si los especuladores pueden corromper la administración a cargo de ellos) entonces las rentas monopólicas

7 FHA Federal Housing Authority: Administración Federal de la Vivienda.

de clase pueden realizarse como un "impuesto de salida" blanco y como un "impuesto de llegada" negro o de bajos ingresos. En algunas ciudades, por ejemplo Detroit, Nueva York y Filadelfia, las ganancias extraordinarias de los especuladores han sido enormes, principalmente a través de la manipulación de los programas de la FHA (Boyer, 1973). En Baltimore, el submercado creado por el contrato de propiedad a plazos durante los sesenta se está extendiendo a las áreas de alto reintegro por medio de la actividad especulativa en conjunción con las finanzas bancario-hipotecarias y los programas D2 de la FHA.

v) Los submercados de ingresos medios de Baltimore noreste y sub-oeste son una creación típica de los programas de la FHA en los treinta. En la década de los sesenta la propiedad de la vivienda estaba financiada convencionalmente por instituciones federales de ahorro y préstamo y por algunas de las organizaciones étnicas de ahorro y préstamo menores que ayudaban a financiar la migración desde las zonas étnicas más viejas de la ciudad hacia las nuevas zonas residenciales de Baltimore Noreste.

El borde interior de este submercado, sin embargo, está bajo un cierto grado de presión y las instituciones financieras son sumamente sensibles a los riesgos en esas áreas. Como consecuencia de ello, tienden a retirar su apoyo si perciben que el área está de alguna manera amenazada. Haciéndolo, crean un vacío en el financiamiento de la vivienda, hacia el que avanza el especulador respaldado por los programas de la FHA y por el financiamiento bancario-hipotecario. Existe bastante fricción política en esas zonas fronterizas, así como también lucha política para preservar de la erosión los márgenes de los submercados de ingresos medios, que conduce inevitablemente a que los grupos de ingresos medios busquen oportunidades habitacionales en los suburbios.

vi) Los grupos más pudientes usan mucho más los bancos comerciales y de ahorro y, en cambio, rara vez acuden a las fianzas de la FHA. Tales grupos generalmente tienen suficiente poder político y económico como para cerrar el paso a las incursiones especulativas y es improbable que se muden a no ser como resultado de un cambio en sus preferencias o a causa de la decadencia de los servicios. Las rentas monopólicas de clase se realizan aquí mayormente a causa de fenómenos de prestigio y *status*.

Esta estructura geográfica de submercados en Baltimore conforma un entorno de decisiones en cuyo contexto los propietarios individuales de vivienda hacen sus elecciones. Es probable, en general, que esas opciones se conformen a la estructura y la refuercen. La organización misma es producto de la historia.

A largo plazo, nos encontramos que la disposición geográfica de la ciudad es transformada continuamente por los conflictos y luchas generados por el flujo y reflujo de las fuerzas del mercado, las operaciones de los especuladores, propietarios y fraccionadores, las cambiantes políticas de las instituciones gubernamentales y financieras, las modificaciones en los gustos y cosas por el estilo. Pero a corto plazo, la estructura geográfica es más bien fija y, es esta rigidez, la que permite que se realicen las rentas monopólicas de clase dentro de los submercados (como clase de proveedores frente a clase de consumidores) y entre los distintos submercados, bajo la forma de una variedad de procesos que buscan erosionar los límites entre los submercados mismos (cada submercado tiene su margen de fraccionamiento-especulación). En algunas partes de la ciudad, esos conflictos pueden estar dormidos durante un tiempo —las fronteras pueden estabilizarse (a menudo con la ayuda de barreras naturales o artificiales) y puede alcanzarse un acuerdo entre las fuerzas opuestas dentro de los submercados. Pero sería sumamente raro encontrar una ciudad en la que no ocurriera ninguno de este tipo de conflictos.

4. RENTA MONOPÓLICA DE CLASE, ESPACIO ABSOLUTO Y ESTRUCTURA URBANA

Las rentas monopólicas de clase surgen porque los poseedores de las unidades de recursos tienen siempre el poder de exigir una retribución positiva. Ricardo pensaba que la renta absoluta sólo podía existir en una isla en la que todas las unidades de recursos estuvieran ocupadas y en la que hubiera una escasez absoluta. Los materiales del caso Baltimore indican que el sistema de recursos construido por el hombre y creado por la urbanización es, de hecho, una serie de islas construidas por el hombre en las que los monopolios de clase crean escaseces absolutas. Los espacios absolutos creados por las prácticas humanas son, al parecer, esenciales para la realización de la renta monopólica de clase. Los espacios absolutos pueden ser construidos dividiendo el lugar en parcelas y segmentos, cada uno de los cuales puede entonces ser considerado como "una cosa en sí misma" independientemente de otras (Harvey, 1973; cap. 5). La relación de propiedad privada es, por cierto, la institución más básica por medio de la cual se crean formalmente los espacios absolutos. Las jurisdicciones políticas definen espacios colectivos absolutos que pueden ser moderados por la regulación burocrática del uso de la tierra. Todas estas formas de espacio absoluto crean la posibilidad de realizar la renta monopólica de clase. Pero tales

rentas se realizan primariamente a través de los espacios absolutos informalmente estructurados de los submercados.

Las implicaciones de esto para la estructura residencial son interesantes. La diferenciación residencial en las áreas urbanas ha sido por mucho tiempo explicada en términos de procesos ecológico-sociales, preferencias del consumidor, conductas de maximización de las utilidades por parte de los individuos y otros. La evidencia Baltimore sugiere que las instituciones financieras y gubernamentales juegan un papel activo en la conformación de la diferenciación residencial y que el agente activo en el proceso es un inversor que persigue realizar una renta monopólica de clase. La relación entre las explicaciones tradicionales de la diferenciación residencial urbana y esta interpretación, es compleja. Las pequeñas instituciones de ahorro y préstamo a nivel de barrio en Baltimore son, en efecto, una institución comunitaria que encaja exactamente en una perspectiva socio-ecológica de la estructura de la comunidad urbana. Pero la mayor parte del financiamiento de la vivienda proviene de instituciones que buscan ganancias o la expansión del negocio. Enfrentada a la alternativa de apoyar una operación de propietarios que absorbe su propio riesgo o apoyar a un vulnerable dueño de casa en la ciudad interior, la racionalidad de los negocios resuelve el apoyo al primero a expensas del segundo. No todas las instituciones financieras exhiben una racionalidad de mercado enteramente fría; pueden otorgar favores personales (sin embargo, generalmente a gente de su misma clase social) y apoyar algunas veces de manera activa un barrio (a menudo para lograr una estabilidad deseable en un submercado particular). Pero las opciones que se les presentan a las instituciones financieras que quieren maximizar sus ganancias o que son conscientes con respecto a su expansión, no son muchas. Una mano oculta y, en particular, las posibilidades de realizar rentas monopólicas de clase, las guiarán inexorablemente en ciertas direcciones. Como resultado de ello, esas instituciones se convierten en una fuerza fundamental en la conformación de la estructura residencial de la ciudad.

Esto no implica decir que las consideraciones de raza y etnia, estatus social y prestigio, aspiraciones, solidaridad comunal y vecinal, sean irrelevantes para la comprensión de la diferenciación residencial. Irónicamente, todos esos rasgos aumentan el potencial de realización de la renta monopólica de clase porque ayudan a mantener la estructura tipo isla, a crear el espacio absoluto de la comunidad con mentalidad de parroquia. Incluso, podría alegarse con firmeza que es posible considerar las preferencias del consumidor como algo sistemáticamente productivo más que surgido espontáneamente (como las

doctrinas económicas neo-clásicas parecen representarse el mito de la soberanía del consumidor). La manifestación más simple de esto es el uso de técnicas de persuasión para convencer a las personas de ingresos altos de las virtudes de vivir en una casa "elegante" en un barrio "adecuado". Pero un proceso más profundo está en curso. Las instituciones financieras y el gobierno manejan el proceso de urbanización para alcanzar el crecimiento económico, la estabilidad económica y para esfumar el descontento social (véase la sección 3). Si esos objetivos deben ser alcanzados, entonces deberán producirse nuevos modos de consumo y nuevos deseos y necesidades sociales, lo quiera la gente o no. Si éstos no surgen espontáneamente, de una manera que encaje con las necesidades generales de la sociedad capitalista, entonces la gente deberá ser forzada o seducida para aceptarlos. El proceso de urbanización alcanza este fin muy exitosamente. Estructurando y reestructurando las elecciones desplegadas ante la gente. Creando entornos de decisión característicos, el proceso de urbanización obliga a nuevos tipos de elecciones independientes de las predilecciones surgidas de manera espontánea.

Si la dinámica de la urbanización está impulsada por las instituciones financieras y gubernamentales, mediada por los fraccionadores-especuladores y por los propietarios-especuladores en búsqueda de la renta monopólica de clase y exigida por la necesidad insoslayable de reproducir el orden capitalista, entonces, podría no ser demasiado fantasioso sugerir que al mismo tiempo podrían producirse "clases según el consumo" ("consumption classes") o incluso "clases según la vivienda" ("housing classes") (véanse Giddens, 1973; Rex y Moore, 1967). Los individuos pueden, por cierto, elegir o luchar para unirse a uno u otro "grupo distributivo" o pasarse (si pueden) de una "clase según el consumo" a otra. De la misma manera, pueden elegir o luchar para desplazarse de un submercado de la vivienda a otro (dependiendo de sus circunstancias). Sin embargo, lo que los individuos no pueden elegir es la estructura del agrupamiento distributivo o del submercado de la vivienda —éstas están regidas por fuerzas muy alejadas del ámbito de la soberanía del consumidor. La proposición general a la que nos vemos conducidos aquí, es intrigante: al producir nuevos modos de consumo y nuevos deseos y necesidades sociales, el proceso de urbanización produce concomitantemente nuevos agrupamientos distributivos y nuevas clases según el consumo que pueden cristalizar como comunidades distintivas dentro de la estructura urbana general. (Retomaremos este punto en la sección 5).

Los materiales de Baltimore sugieren otra conclusión un tanto alarmante. La renta monopólica de clase obtenida en un submercado no es independiente de su realización en otros sectores, y es posible detectar algunos fuertes efectos multiplicadores. Supongamos, por ejemplo, que hay un auge especulativo en la ciudad interior por medio del cual se producen nuevos submercados a partir de los barrios existentes y que los antiguos residentes de esos lugares se ven obligados a buscar oportunidades habitacionales en los suburbios. En ese momento, cuanto más grande sea la renta monopólica de clase ganada por el especulador de la ciudad interior, mayores serán las oportunidades de realizar renta en la franja suburbana. Efectos multiplicadores de este tipo pueden ser aprovechados por la misma institución financiera o, en algunos casos, por el mismo empresario. Si no existe una confabulación consciente para generar el efecto multiplicador, el cálculo de pérdidas y ganancias, de expectativas y riesgos manifiestos funcionará como un regulador oculto para producir los mismos resultados.

Estas conclusiones son, por cierto, geográfica e intencionalmente específicas para Baltimore y Estados Unidos. Empero, un examen somero de la literatura sugiere que podrían ser generalizadas a todos los países capitalistas avanzados. La futura investigación deberá probar si esto es así o no. Parece probable, sin embargo, que los procesos son generales pero las manifestaciones particulares, porque las situaciones institucionales, geográficas, culturales e históricas, varían grandemente de un lugar a otro. Dicho en otros términos, los procesos son generales, pero las circunstancias son únicas para cada caso y así también son, en consecuencia, los resultados.

Si los efectos multiplicadores de la realización de las rentas monopólicas de clase son generales, tenemos entonces una explicación parcial de cómo la inversión puede desplazarse continuamente desde el circuito primario al secundario de capital, como lo hipotetiza Lefèbvre. Las instituciones financieras y gubernamentales están obligadas a operar de cierta manera si los comportamientos individuales deben ser coordinados e integrados con los requisitos nacionales y sociales. La urbanización, siendo ella misma un producto de esos requerimientos, crea islas de oportunidades para realizar rentas monopólicas de clase. Y la búsqueda de esta renta genera un efecto multiplicador que hace que sea más lucrativo a corto plazo trasladar las inversiones a la tierra, la vivienda y los mercados de propiedades. Tal desplazamiento ayuda a explicar

el estancamiento industrial en los países capitalistas avanzados,⁸ particularmente evidente desde fines de la década de los sesenta, en la medida en que la inversión se desplaza desde la producción de valor hacia el intento de sólo realizarlo. A corto plazo, tal desplazamiento es posible porque es factible "ordenar" el valor producido en periodos anteriores a los fines de su realización actual (lo que significa, sin embargo, una disminución continua de la calidad de los entornos urbanos). Pero a largo plazo, tal desplazamiento está destinado al fracaso, porque si no se produce valor ¿cómo podría ser realizado?

5. SISTEMA, ESTRUCTURA E INTERESES DE CLASE EN LA ECONOMÍA POLÍTICA DEL URBANISMO

Consideramos ahora la relación entre el concepto de interés de clase tal como surge en el contexto de la urbanización (y como es usado en este trabajo) y los conceptos más generales de estructura de clase y antagonismo de clase. Es útil distinguir desde el comienzo entre el concepto de clase subjetiva que describe la conciencia que los diferentes grupos tienen de su posición dentro de una estructura social y el concepto de clase objetiva que, en el esquema de Marx, describe una división básica dentro del capitalismo entre una clase de productores y una clase de apropiadores del valor excedente (para una discusión reciente sobre este punto, véase Giddens, 1973). La primera clase incluye tanto el trabajo productivo como aquel que es improductivo pero socialmente necesario (por ejemplo, el trabajo que contribuye a la circulación, realización, administración y provisión de los servicios socialmente necesarios). El significado que se da en este trabajo al interés de clase se desprende de la existencia de ciertos conflictos en torno a la realización de la renta monopólica de clase. Estamos trabajando por lo tanto, en el nivel del interés de clase subjetiva y el propósito es relacionar esos diversos intereses de clase con el concepto de clase objetiva.

Tradicionalmente, la renta es vista como un pago de transferencia de los productores capitalistas a una clase rentista que obtiene su poder como un

8 Para materiales semejantes sobre Londres, véase por ejemplo Hall *et al.* (1973), *The Milner-Holland Report* (1965), Pahl (1970), CIS (1973) y Marriot (1967). La idea aquí es, por cierto, que el gran número de casas desocupadas en el centro de Baltimore es un contraste vívido con la situación en Londres; pero el proceso de "conservación de clase media" ("gentrification") en Londres es una manifestación del proceso de realización de la renta monopólica de clase, tanto como lo es el contrato de propiedad a plazos y la especulación con los D2 en Baltimore.

residuo del feudalismo. Pero aquí estamos interesados en una renta extraída de la comunidad a partir del proceso de consumo más que del de producción. Esta extracción genera una especie de conflicto en la comunidad que se ha extendido con el progreso de la urbanización en los países capitalistas avanzados. Este tipo de conflicto contrasta, al menos superficialmente, con los conflictos más tradicionales basados en el trabajo, en torno a la producción inmediata de valor. Como consecuencia, podemos observar algunas curiosas dicotomías. Las instituciones basadas en la comunidad rara vez ofrecen apoyo a un conflicto basado en el trabajo (por ejemplo, una huelga) y las organizaciones basadas en el trabajo (por ejemplo, sindicatos) rara vez ofrecen un apoyo activo a los grupos de la comunidad en un conflicto respecto, por ejemplo, a la realización de la renta monopólica de clase. Los individuos pueden, de hecho, cambiar de roles en tales conflictos —un radical en su centro de trabajo puede ser un conservador en su comunidad (y viceversa). El lugar de trabajo también tiende a ser un lugar dominado por los hombres en contraposición con el espacio dominado por las mujeres que es el residencial. Los roles de sexo pueden entrecruzarse si un radical (hombre) en su centro de trabajo se comporta conservadoramente con respecto a una radical (mujer) que actúa en la comunidad. Tales conflictos pueden internalizarse dentro de la familia. La geografía de la actividad humana en las grandes áreas metropolitanas parece generar curiosas inversiones y transformaciones que crean una compleja geografía de la conciencia subjetiva de clase. La expresión del interés de clase en torno a los problemas de la comunidad no puede, por lo tanto, ser interpretada como un simple reflejo del interés de clase respecto a la producción.

Sin embargo, el interés de clase puede ser tan fuerte y expresar objetivos análogos con respecto a la producción como dentro de la comunidad. Los trabajadores pueden perseguir el control obrero y los residentes el control comunitario. Ambos objetivos expresan una necesidad básica y sentida de los individuos de controlar las condiciones sociales de su existencia. Pero, dentro del proceso de urbanización los dos objetivos se divorcian uno del otro. Existe una base de poder político mucho más compacta cuando los intereses del trabajo y de la comunidad coinciden (por ejemplo en las comunidades mineras y en otras situaciones caracterizadas por formas de organización social industriales más que urbanas avanzadas). Marx pensó que las grandes concentraciones de población aumentarían la conciencia de clase. Pero bajo la urbanización, la conciencia de clase parece haberse vuelto fragmentaria.

Los intereses de clase basados en la comunidad siempre tienden a tener perspectivas de parroquia. La agrupación es considerada como una "cosa en sí misma" independiente de otras; es apreciada como un espacio absoluto, algo que debe ser preservado y defendido de la amenaza externa. De tal punto de partida fluye una forma de conflicto comunitario que es esencialmente autodestructivo —enfrenta una comunidad contra otra de modo que las condiciones generales de las comunidades no se alteran un ápice.

Lo que una comunidad gana, lo pierde otra. La secuencia de victorias y derrotas sólo sirve para perpetuar la actitud defensiva y la competitividad de las comunidades involucradas; situación que permite la realización de aún más renta monopólica de clase, pues los especuladores mantienen vivos muy fácilmente los antagonismos entre las comunidades. El interés de clase con base en la comunidad y de tipo parroquial, nunca puede ser un sustituto adecuado del interés objetivo de clase porque ignora el hecho esencial que la supervivencia de la comunidad depende (dada la enorme complejidad de la división del trabajo) del intercambio de mercancías a escala global y porque ignora los lazos entre la producción y la circulación del valor en la sociedad.

Empero, algunos tipos de conflictos comunitarios conducen a la formación de horizontes no parroquiales. En Baltimore, por ejemplo, los grupos comunitarios enfurecidos ante el uso dado al contrato de propiedad a plazos, gradualmente llegaron a comprender que la influencia decisiva en la situación eran las instituciones financieras que les negaban fondos de hipotecas tradicionales mientras financiaban a los propietarios-especuladores. El grupo comunitario comenzó a desenredar la madeja que es el argumento presentado en este trabajo, a través de un proceso de exploración política. Finalmente, la comunidad se enfrentó cara a cara con lo que aparece como el poder dominante del capital financiero.

Curiosamente, hay indicios de que el conflicto con base en el trabajo puede conducir a la misma confrontación. El antagonismo tradicional entre el obrero y el industrial ha sido mejorado en algunos sectores por medio de la creciente integración de los trabajadores en la conducción administrativa; quizás, en ciertas condiciones, control obrero. Pero el control obrero de la fábrica pone al trabajador cara a cara con el poder del capital financiero para ejercer un control externo sobre las actividades de la empresa industrial. De la misma manera que Marx creyó posible (aunque improbable) que la tierra y sus recursos pudieran ser llevados a propiedad estatal para beneficio del capitalista, así también parece posible (pero improbable) nacionalizar la producción industrial, introducir

control obrero descentralizado, sin que necesariamente se toque o disminuya de manera alguna el poder del capital financiero. Por lo tanto, el control obrero debe ser visto, como una etapa transicional que fallaría a menos que también sea controlado el capital financiero.

La conclusión desde el punto de vista tanto de la comunidad como del trabajo, es que el poder último para organizar la producción y realización del valor en la sociedad, reside en manos del capital financiero. Sin embargo, para sostener esta conclusión, tenemos que mostrar la necesidad de una transformación interna del capitalismo tal que el capital financiero llegue a ejercer un poder hegemónico sobre la producción industrial así como sobre todos los otros aspectos de la vida. Lo único que el espacio me permite hacer aquí, es proporcionar algunas claves respecto a dónde deberíamos buscar la lógica de una tal transformación interna.

El rol cambiante del dinero mismo proporciona una de tales claves. Sin dinero no podría haber producción integrada de mercancías, ni una elaborada división del trabajo, ni mercados que fijen los precios, ni valores de intercambio universalizados, ni medios para la acumulación del capital, ni urbanización, ni muchas otras cosas. En su rol de medidor del intercambio, en consecuencia, el dinero media todas las interacciones sociales significativas. Marx argumentaba que:

La necesidad del intercambio y de la transformación del producto en puro valor de intercambio progresa al mismo paso que la división del trabajo, es decir, con el carácter cada vez más social de la producción. Pero a medida que la producción crece, crece igualmente el poder del dinero, es decir que la relación de intercambio se establece como un poder externo e independiente de los productores. Lo que originalmente aparecería como un medio para promover la producción se convierte en una relación ajena a los productores. En la medida en que los productores se vuelven más dependientes del intercambio, el intercambio parece volverse independiente de ellos y, la brecha entre el producto, como producto y el producto como valor de intercambio parece ensancharse. El dinero no crea esas antítesis y contradicciones; es más bien, el desarrollo de esas contradicciones y antítesis el que crea el poder trascendental del dinero (Marx, *Los Grundrisse*, ed. 1973).

El "carácter cada vez más social de la producción" (la cada vez más compleja división del trabajo), la expansión constante de las relaciones sociales capitalistas y la creciente integración de la sociedad sobre una base de dimensión mundial han aumentado en gran medida, desde el tiempo de Marx,

el "poder trascendental del dinero". Pero si este poder ha de ser ejercido, requiere un marco institucional para su expresión y una clase de personas deseosas y capaces de usarlo. Marx nuevamente proporciona una clave con respecto a lo anterior cuando afirma que la sociedad anónima es una respuesta institucional a la inestabilidad inherente al capitalismo competitivo, inestabilidad que requiere la concentración de capital en un primer momento industrial y, más tarde, financiero. Esta nueva disposición transforma "al capitalista que funciona efectivamente en un simple administrador del capital de otras personas y ... al propietario del capital en un simple propietario, un simple capitalista de dinero" (Marx, 1967; vol. 3, p. 436). Como resultado de ello, el interés –"la simple compensación por poseer el capital que está ahora enteramente divorciado del proceso efectivo de reproducción"– es sustituirlo por el beneficio. Marx vio que todo esto crearía un modo de producción transicional en el cual las nuevas instituciones tendrían un carácter cada vez más social:

Ésta es la abolición del modo capitalista de producción dentro del modo capitalista de producción mismo y, de ahí una contradicción autodisolvente que, en principio representa una mera fase de transición hacia una nueva forma de producción... Establece un monopolio en ciertas esferas y por lo tanto requiere intervención estatal. Reproduce una nueva aristocracia financiera, una nueva variedad de parásitos bajo la forma de promotores, especuladores y directores sólo nominales ... Se trata de producción privada sin el control de la propiedad privada (Marx, 1967; vol. 3, p. 438).

Marx no elaboró mucho esas observaciones, pero la historia sí lo hizo. Las corporaciones industriales han intentado mantener su independencia de las instituciones financieras generando fondos internamente, pero esto las ha llevado a diversificarse y a asumir muchas características de las instituciones financieras: la ITT es ahora casi enteramente una compañía financiera por acciones y General Motors se mueve firmemente en esa misma dirección. Las instituciones financieras igualan o quizás sobrepasan el poder económico de las corporaciones industriales (U.S. House of Representatives, 1968, 1971; Herman, 1973). El poder del Estado ha crecido notablemente y funciona para apoyar las operaciones del capital financiero por medio de políticas presupuestarias, fiscales y monetarias adecuadas. El Estado también participa activamente en el manejo de la producción y el consumo (Miliband, 1969). Funcionando a través de las instituciones estatales, corporativas y financieras, el capital financiero coordina efectivamente toda la actividad social en un todo coherente. Un capitalismo industrial basado solamente en la producción inmediata

de bienes ha evolucionado a una forma financiera de capitalismo que persigue crear valores y apropiarse de él por medio de la producción, no sólo de bienes, sino también de nuevos modos de producción y de nuevas necesidades y requerimientos sociales (véanse los importantes pasajes de Marx sobre este punto en 1973, p. 92). Pero haciendo esto, se fundan nuevas instituciones sobre el poder del dinero que es la apariencia y no la sustancia de la riqueza. De ahí se desprende, en la perspectiva de Marx, el carácter contradictorio del capital financiero y su necesidad histórica como forma transicional.

Las instituciones financieras pueden realizar acumulación por medio de una variedad de técnicas. Operando competitivamente, con frecuencia, tratan de superarse unas a otras (a través de la absorción de compañías, vaciamiento de capitales y cosas de ese tipo). En su conjunto, el capital financiero acumula a partir de la producción en un sentido inmediato (una explotación basada en el trabajo), a partir de la creación de nuevos modos de consumo y de la producción de nuevas necesidades y requerimientos sociales (que conducen ambas a una explotación basada en la comunidad). Y dado que el capital financiero busca controlar y manejar la totalidad del proceso de producción, emerge entonces una cierta indiferencia respecto a que la acumulación se produzca manteniendo bajos los salarios en el proceso inmediato de producción o que se dé por medio de manipulaciones en la esfera del consumo (que varían desde operaciones con los fondos para las pensiones hasta la acumulación por medio de los procesos descritos en este trabajo).

Ya hemos sugerido (secciones 3 y 4), que la urbanización contribuye a producir nuevos modos de consumo y nuevas necesidades y requerimientos sociales. Los papeles del propietario-especulador y del fraccionador-especulador son cruciales para la dinámica de la urbanización y por lo tanto, para el mantenimiento de una demanda efectiva; y una estructura de submercados a través de los cuales puede realizarse la renta monopólica de clase, proporciona el necesario incentivo para que esos papeles sean ejecutados con provecho. Pero al mismo tiempo, el potencial de realización de esas rentas proporciona la posibilidad de una rápida acumulación de capital a partir de los mercados de tierra y propiedades, cuando la ocasión lo exige. Cuando la demanda industrial decae y los beneficios industriales disminuyen, las instituciones financieras lo compensarán trasladándose a los mercados de tierra y propiedades (ITT ha extraído millones del auge de los bienes raíces en Florida, por ejemplo). Pero muchas comunidades se resistirán a esas fuerzas externas que controlan las condiciones de su existencia —de ahí el típico conflicto de comunidad en las

sociedades urbanas avanzadas. Este análisis sugiere una cierta unidad subyacente entre los conflictos con base en la comunidad y allí podría existir una pista para la definición de clases objetivas en un estudio de urbanización avanzada. Si las clases objetivas aún han de ser definidas en términos de la producción y apropiación del valor excedente, lo que ahora define la división entre productores y apropiadores de valor excedente es la producción como una totalidad (incluyendo la producción de nuevos modos de consumo y nuevas necesidades y requerimientos sociales) antes de que la producción inmediata. La teoría de Marx sobre el valor excedente está basada en el análisis de la producción inmediata (con modos de consumo, necesidades y requerimientos constantes) (véase Marx, 1973: vol. 1). La explotación puede surgir de la creación de nuevos modos de consumo y de la imposición de nuevas necesidades y requerimientos sociales; que esta explotación pueda o no ser interpretada en función del concepto de valor excedente, es objeto de discusión (me inclino a pensar que la teoría del valor excedente debería estar incluida en una teoría general de la explotación). Estamos en un terreno más firme cuando afirmamos que el creciente poder hegemónico del capital financiero sobre la totalidad de la producción, circulación y realización del valor en la sociedad, produce una dicotomía entre los conflictos con base en el trabajo y aquéllos con base en la comunidad, al mismo tiempo que muestra su unidad subyacente.

Esta perspectiva se refuerza si nos volvemos hacia la posibilidad (mencionada en la sección 4), de que los procesos descritos en este trabajo también contribuyen a generar "agrupamientos distributivos" específicos o "clases según el consumo" que, a su vez definen características de la comunidad en los submercados de la vivienda. Es también el caso en que la producción y reproducción de la fuerza de trabajo ocurre dentro de la comunidad (Giddens, 1973: pp. 109-110; Bunge, 1973). La reproducción de las relaciones sociales del capitalismo requiere la producción de una población que, desde el punto de vista de las oportunidades de empleo y del sistema de salarios, se fragmentará finalmente en clases subjetivas, cada una preparada para asumir ciertos roles sociales y para adquirir ciertas habilidades técnicas adecuadas a su posición particular dentro de la estructura social general en una sociedad capitalista en constante expansión. La estructura de las "clases según el consumo" y de los "agrupamientos distributivos" puede, de esta manera, relacionarse con la producción de una fuerza de trabajo estratificada. Todas las áreas urbanas exhiben una considerable variación en las oportunidades para adquirir educación, estatus social, servicios sociales y otros (para adquirir lo que Giddens llama "capacidad

de mercado") (1973, pp. 103-110). Y así como puede haber una considerable movilidad individual, parece que la estructura de submercados que hemos identificado y los agrupamientos distributivos distintivos que los ocupan, al combinarse con la distribución diferencial de los recursos para adquirir capacidad de mercado dentro del sistema urbano, funcionan reproduciendo las relaciones sociales de trabajo en el capitalismo. Esas relaciones sociales alcanzan una mayor estabilidad precisamente porque las comunidades, diferenciadas por las relaciones sociales, se autorreproducen. Por lo tanto, las clases objetivas tienen que ser definidas en términos de la totalidad del proceso de producción que incluye: 1) la producción inmediata de valor; 2) la producción de nuevos modos de consumo; 3) la producción de nuevas necesidades y requerimientos sociales; 4) la producción y reproducción de la fuerza de trabajo, y 5) la producción y reproducción de las relaciones sociales del capitalismo.

6. EL CAPITAL FINANCIERO Y LA REVOLUCIÓN URBANA. UNA CONCLUSIÓN

Estamos ahora en condiciones de reflexionar nuevamente en torno a la hipótesis fundamental de Lefèbvre. Podemos proporcionar una lógica interna comprensible al "conjunto de transformaciones" (de Lefèbvre) a través de las cuales la sociedad industrial llega a ser superada por la urbana. En la época temprana del capitalismo, el principal foco de atención era la producción propiamente dicha (la organización de la producción industrial). En el capitalismo posterior, predeciblemente, la producción en todas sus facetas se vuelve más y más importante. Dado que el industrial está ligado a la producción inmediata, pero tiene poco control sobre la totalidad de la producción, el capital financiero (operando a través de las instituciones industriales, financieras y de gobierno) ha surgido como la fuerza hegemónica en las sociedades capitalistas avanzadas. El urbanismo en consecuencia, se ha transformado desde ser una expresión de las necesidades de producción del industrial hasta llegar a ser una manifestación del poder controlado por el capital financiero, respaldado por el poder del Estado, sobre la totalidad del proceso de producción. Aquí yace la significación de la urbanización como un modo de consumo y como un productor de nuevas necesidades y requerimientos sociales. Concomitantemente, el ámbito de lo urbano se vuelve el *locus* para la reproducción controlada de las relaciones sociales del capitalismo. Pero también surge una nueva definición de interés de clase objetiva, manifiesto en los conflictos con base en el trabajo como

en los que tienen su base en la comunidad. En la comunidad, esos conflictos giran en torno a la producción de nuevos modos de consumo, nuevas necesidades y requerimientos sociales y la producción y reproducción tanto de la fuerza de trabajo como de las relaciones sociales del capitalismo. Sin embargo, parece que la forma financiera del capitalismo que ha surgido como una respuesta a las contradicciones inherentes a la forma industrial competitiva, es ella misma inestable y está acechada por tendencias contradictorias. Por necesidad, trata al dinero como "una cosa en sí misma" y por lo tanto, tiende constantemente a socavar la producción de valor en busca de la forma más que de la sustancia de la riqueza. El poder exterior pero "trascendental" del dinero y las instituciones creadas para facilitar la actuación del capital financiero no están atadas a la producción del valor, y de allí nos podemos explicar el desplazamiento de la inversión hacia el circuito secundario de capital a expensas del primario. La tendencia perpetua a tratar de realizar el valor sin producirlo es, de hecho, la contradicción central de la forma financiera del capitalismo. Las manifestaciones tangibles de esta contradicción central están impresas claramente en el paisaje urbano de los países capitalistas avanzados.

El conjunto de transformaciones del que habla Lefebvre es mucho más complejo de lo que él imagina. Pero, así también son los procesos de transformación de la sociedad capitalista cuando los comparamos con nuestra capacidad para aprehenderlos. Sin embargo, esta complejidad no puede ser una justificación de nuestra ignorancia casi deliberada de las interconexiones cruciales entre proceso de urbanización, crecimiento económico y acumulación capitalista, y la estructuración de las clases sociales en las sociedades capitalistas avanzadas. Este vacío en nuestro pensamiento es tanto más notable cuanto que la bibliografía sobre el Tercer Mundo es tan explícita al tratar con ese tipo de relaciones. Es como si hubiéramos sucumbido a la ilusión de que, como somos "urbanizados" y "avanzados", no necesitaríamos examinar las relaciones cruciales a través de las cuales hemos llegado a nuestro estado actual y que también sirven para mantenernos en él. Volver más explícitas esas relaciones es una tarea urgente para la cual este trabajo busca construir un modesto comienzo. *

* **Reconocimiento.** Me gustaría agradecer la útil crítica que se me proporcionó en seminarios del Darwin College, Universidad de Kent, Departamento de Planeación, Universidad de Toronto, así como la discusión crítica de estas ideas hechas por varios individuos relacionados con la Universidad de John Hopkins o de la comunidad de Baltimore.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Barnbrock, J. (1974), "Prolegomenon to a debate on location theory: The case of Von Thunen", *Antipode* 6 (núm.1), 59-66.
- Boyer, B.D. (1973), *Cities Destroyed for Cash*, Nueva York.
- Bunge W. (1973), *The point of Reproduction* (inédito), Department of Geography, York University, Ontario, Canadá.
- Chatterjee, L. (1973), "Real Estate Investment and Deterioration of Housing in Baltimore", Ph.D. Dissertation, Department of Geography and Environmental Engineering, The Johns Hopkins University, Baltimore.
- CIS (1973), *Anti-Report on the Property Developers. The Recurrent Crisis of London*.
- Douglas, Commision Report (1968), *Building the American City*, Washington, D.C.
- Emmanuel, A. (1972), *Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade*, Nueva York.
- Firey, W. (1960), *Man, Mind and the Land. A Theory of Resource Use*, Glencoe, Illinois.
- Gaffney, M. (1973), "Releasing Ind to serve demanda via fiscal disaggregation", en Clawson, M. (ed) *Modernizing Urban Land Use Policy*, Washington, D. C.
- Giddens, A. (1973), *The Class Structure of the Advanced Societies*, Londres.
- Grigsby, W., Rosenberg L., Stegman, M. y Tailore, J. (1971), *Housing and Poverty*, cap. 6, Institute for Environmental Studies, University of Pennsylvania, Filadelfia.
- Hall, P., Gracey, H., Drewett, R. y Thomas, R. (1973), *The Containment of Urban England*, vol. 2, cap. 6, Londres.
- Harvey, D. (1973), *Social Justice and the City*, cap. 2, Londres.
- , and Chatterjee, L. (1974), "Absolute rent and the structuring of space by financial institutions", *Antipode* 6 (núm.1), 22-36.
- Herman, E. (1973), "Do Bankers control corporations", *Montly Review* 25 (núm. 2), pp. 12-29.
- Kleiper, J. S., Kurnow, E., Clark, C.D. and Segal, H.H. (1961), *Theory and Measurement of Rent*, Filadelfia.
- Laibman D. (1973), "Values and prices of production; the political economy of the transformation problem", *Science and Society* 37, 404-436.
- Lefebvre, H. (1970), *La Revolution Urbaine*, p. 13, París.

- Marriotto (1967), *The Property Boom*, Londres.
- Marx, K. (1967 edn.), *El Capital* (tres volúmenes), International Publishers, Nueva York.
- , (1968 edn.), *Theories of Surplus Value*, part. 2, p. 44, Moscú.
- , (1973 edn.), *The Grundrisse*, p. 146. Penguin, Harmondsworth.
- Miliband, R. (1969), *The State in Capitalist Society*, Londres.
- Neutze, M. (1968), *The Suburban Apartment Boom*, Baltimore.
- Phi, R.E. (1970), *Whose City?*, Londres.
- Rex, J. y Moore R. (1976), *Race Community and Conflict*, Londres.
- Spoehr, A. (1956), "Cultural differences in the interpretation of natural resources", en Thomas, W. (Ed.), *Mans Role in Changing the Face of the Earth*, Chicago.
- Sternlieb, G. (1966), *The Tenement Landlord*, Nueva Brunswick, Nueva Jersey. Milner-Holland Report (Informe del Comité de la Vivienda en el Gran Londres, 1965), Londres, H.M.S.O., Cmnd. 2605. Londres.
- United States House of Representatives (1968), Committee on Banking (Staff Report), Trust Banking in The United States (The Wright-Patman Report), Washington D. C.
- United States House of Representatives (1971), Judiciary Committee (Staff Report), Report on Conglomerates, Washington, D. C.
- Walker R. A. (1974), "Urban ground rent: Building a new conceptual framework", *Antipode* 6 (núm. 1), 51-58.
- Wicksteed P.H. (1894), *The Co-ordination of the Laws of Distribution*, Londres.

FORMACIÓN Y EVOLUCIÓN DEL PRECIO DEL SUELO URBANO*

MICHEL DECHERVOIS Y BRUNO THERET

Además de la teoría de Marx sobre la renta del suelo, explícita en el caso de los terrenos agrícolas y, solamente mencionada en el caso de los terrenos urbanos, se disponía como punto de partida, de las contribuciones¹ de Alquier y Lojkin del C.E.R.M. (1971). Estas contribuciones, si bien son útiles, merecen ser tratadas con cautela, debido sobre todo a la falta de profundización del análisis de las relaciones sociales que intervienen en el momento de la utilización de los suelos urbanos. En efecto, estos autores no analizan en absoluto los procesos sociales de producción de las mercancías: viviendas, oficinas, edificios industriales, comercios, equipamientos colectivos. Esto lleva a Alquier a considerar, por ejemplo, la renta del suelo únicamente como un tributo por el derecho a la vivienda, o sea que ya no es, de ninguna manera, la forma que toma la ganancia extraordinaria de un capitalista que efectúa sus actividades sobre ese suelo, sino un puro y simple precio de monopolio debido a la escasez. Este enfoque reduce considerablemente el alcance del análisis de la renta y olvida "las formas normales de la renta". De la misma manera, Lojkin, aunque se sitúa un poco

* Tomado del libro *Contribution à l'étude de la rente foncière urbaine* (Mouton, 1979). Traducción del Francés de parte del capítulo IV.

1 Además durante el estudio hemos tenido conocimiento de la contribución de A. Lipietz, a la que ya hemos hecho alusión. Esta importante contribución, con la cual sin embargo no siempre estamos de acuerdo, es en realidad la única que plantea el problema de la renta urbana dentro de una problemática correcta y en toda su amplitud.

más a nivel de la actividad capitalista, la limita al nivel de las relaciones propietario inmobiliario-arrendatario capitalista, lo cual puede explicar la incorporación de una renta inmobiliaria en el monto de la renta de una oficina o de un comercio, pero deja totalmente inexplicada la formación normal del precio de los terrenos y de los inmuebles en cualquier caso corriente de utilización del suelo como soporte de la vivienda. Lo que parece incomodar a estos autores es que la producción de edificios y equipamientos no es un proceso que se repite cada año, mientras que para ellos la renta, por estar ligada a un ciclo anual de producción (el ciclo de producción agrícola), es anual, no pueden entonces relacionar la renta anual al proceso de producción en el sector E.O.P.² Efectivamente, veremos que en el caso urbano no es necesario que la renta del suelo esté capitalizada para que dé el precio del suelo.

A nuestro parecer, el punto de partida del análisis es que las relaciones de propiedad y de producción, que son la base de la categoría económica "renta del suelo", dependen únicamente de la especificidad de los procesos inmediatos de producción en los que entra la tierra como medio necesario de producción. La especificidad del proceso social de producción permite entonces explicar la apropiación de las rentas y la circulación del capital en la rama de producción, circulación del capital que puede a su vez influir en la naturaleza de las relaciones de propiedad y de producción en esa rama.

De ahí que analicemos principalmente la naturaleza y la esencia de la renta del suelo urbano y, en segundo lugar, su apropiación y la circulación del capital ligado a la renta. Luego trataremos de despejar los factores de la evolución del precio del suelo a la luz de los análisis anteriores, dejando para el final el estudio de las leyes de realización de las mercancías E.O.P., comercializables.

1. LA RENTA URBANA: RENTAS DEL SUELO, RENTAS INMOBILIARIAS, PRECIOS DE MONOPOLIO

Al estudiar la renta del suelo en Marx, vimos que su base normal es una ganancia extraordinaria que da la producción de mercancías sobre ese suelo. Esta ganancia extraordinaria que presenta un carácter permanente es, o bien una ganancia extraordinaria obtenida gracias a que los productos del suelo se venden a un precio que está entre su precio de producción y su valor —siendo éste superior al precio de producción (renta absoluta)—, o bien una ganancia

² E.O.P., edificación de obras públicas.

extraordinaria obtenida gracias a que estos productos se venden a un precio de producción "regulador de mercado"³ superior a su propio precio de producción (rentas diferenciales). La base de la estabilidad, de la permanencia y de la apropiación de esas ganancias extraordinarias es la propiedad jurídica del suelo. De manera que es necesario, para comprender la naturaleza del precio del suelo urbano, centrar el análisis primero que nada en la producción de las mercancías E.O.P. Por otra parte, a esta altura del análisis, distinguir viviendas, comercio, oficinas, etc., sólo es útil en lo que concierne a su modo de consumo, es decir, bienes finales (viviendas, equipamientos colectivos de superestructura), bienes que entran en otros ciclos de producción o de distribución como capital constante (oficinas, comercio, edificios industriales, algunos equipamientos colectivos de infraestructura). En efecto, la naturaleza específica de la mercancía E.O.P., no modifica la naturaleza de la renta del suelo, sino solamente su volumen; sin embargo, según la distinción que se hace anteriormente, puede ser la base de un tipo de renta específico a pesar de ser *a priori* idéntico a la renta del suelo en cuanto a su forma: la renta inmobiliaria. Además, no porque centremos el análisis principalmente en el proceso de producción, con el fin de hacer resaltar las formas normales de renta, dejamos de lado los demás tipos de ganancias extraordinarias y rentas, cuya fuente no es el proceso de producción E.O.P., sino el espacio de consumo, es decir, los precios de monopolio que contienen también, como las rentas diferenciales, transferencias de valor provenientes de otras ramas de la producción y que van hacia la promoción inmobiliaria y la propiedad del suelo. En efecto, no negamos la importancia de los precios de monopolio, al contrario, pero nos parece importante analizar la renta urbana respetando los conceptos elaborados por Marx. Sólo un análisis agudo y una clasificación precisa de las diversas formas y tipos de renta permite ir más lejos en el análisis del desarrollo espacial capitalista, medir el impacto de una nacionalización del suelo, saber si la burguesía puede salir, y cómo, de la crisis de la vivienda, señalar los efectos dialécticos del desarrollo espacial capitalista en la acumulación del capital y la reproducción de la fuerza de trabajo, poner al día las bases económicas de las diversas políticas en relación al suelo, a la vivienda y al acondicionamiento del espacio, temas que trataremos de abordar posteriormente.

3 Suponiendo sin valor a la renta absoluta

1.1 La renta absoluta

Para que haya renta absoluta (como máximo igual a la diferencia entre el valor de la producción y su precio de producción), es necesario, por una parte, que haya monopolio del uso de los terrenos, es decir, que un propietario pueda retirar su terreno del circuito de producción si no puede sacar por lo menos la renta absoluta de su explotación, como es el caso de los terrenos urbanos; por otra, que el valor de la producción sea superior al precio de producción, es decir, que la tasa de ganancia de la empresa sea superior a la tasa de ganancia media, por lo tanto que la composición orgánica del capital en la empresa de la construcción sea débil e inferior a la composición orgánica media del conjunto de las ramas de producción, caso en el que se encuentran tanto la rama E.O.P., como la agricultura.

En el estado actual del capitalismo, en el caso de los terrenos por construir, varias personas sucesivamente toman el rol del propietario del suelo. En efecto, intervienen sucesivamente el propietario del suelo-rentista (pasivo), el propietario del suelo-urbanizador, el propietario del suelo-promotor, donde sólo estos dos últimos juegan el rol de propietario del suelo de tipo agrícola, es decir que entran en relación con un empresario capitalista productivo. Existe una diferencia suplementaria con el caso agrícola y tiene que ver con el modo de percepción de la renta. Esta desigualdad se debe a que urbanizadores y promotores aseguran por sí mismos la comercialización de los productos E.O.P., el resultado de esto es que el empresario capitalista no paga renta por la utilización del suelo durante la construcción. Lo único que hace es ceder su producto al precio de producción (quedándose con la ganancia media sobre su capital arriesgado) y el propietario directo del suelo (urbanizador o promotor) a su vez, lo vende a su valor; la diferencia es la renta absoluta y las demás formas de renta se suponen sin valor. Finalmente, podemos determinar ahora una condición mínima para que un terreno agrícola pueda convertirse en un lugar para construir. En efecto, tomemos un terreno para el que ninguno de los demás tipos de renta (diferencial, precio de monopolio, inmobiliaria) tienen valor; es decir, que es el más desfavorecido desde el punto de vista de la construcción y situación urbana y que las empresas de construcción que podrían intervenir tienen una composición orgánica del capital igual a la media en el ramo E.O.P. El propietario del suelo sólo aceptará vender sus tierras como terreno para construir si obtiene un precio por lo menos igual a la renta agrícola capitalizada,

es decir, únicamente si la renta urbana, aquí simple renta absoluta, es superior a la renta agrícola capitalizada.

En efecto, como ya lo hemos señalado, una renta absoluta de la construcción tiene necesariamente la magnitud de una renta agrícola capitalizada, ya que el valor de una construcción por unidad de superficie de suelo es equivalente al valor de la producción agrícola en la misma superficie durante un número de años comparable al que separa dos procesos de producción de la construcción. Esto provoca que la renta de la construcción fije directamente el precio del terreno para construir sin capitalización: como el proceso de producción E.O.P., sólo se renueva en un plazo durante el cual tienen lugar gran cantidad de procesos de producción agrícola, la renta sólo se genera una vez en la rama E.O.P., mientras que la renta agrícola se genera tantas veces como años separan dos procesos de producción. Así, si p la tasa de ganancia media en la economía, k_c el capital (constante y variable) que el empresario compromete en la construcción, p_c su tasa de ganancia efectiva superior a p , y si k_a es el capital que el arrendatario capitalista invierte en un ciclo de producción agrícola (supuestamente anual), y p_a su tasa de ganancia, tenemos las dos estimaciones de precio siguientes para las dos utilizaciones posibles del suelo: agrícola $R_a = k_a (p_a - \bar{p})$, e igual a R_a capitalizado, el precio del terreno $P_a = k_a (p_a - \bar{p})/i$. Construcción $R_c = k_c (p_c - \bar{p})$, única ganancia en el horizonte de la vida del propietario del suelo, por ende la totalidad del tributo futuro por la tierra y el precio del terreno.

$$P_c = k_c (p_c - \bar{p})$$

Además para que haya una modificación en el uso del suelo es necesario que:

$$k_c (p_c - \bar{p}) \geq k_a (p_a - \bar{p}) \frac{1}{i}$$

Esta desigualdad sugiere una serie de observaciones:

- Como p_c está fijado por la tasa de plusvalía en el ramo E.O.P.,⁴ ya que se supone que la composición orgánica del capital de la empresa es igual a la media en el ramo (lo que se justifica perfectamente ya que el

⁴ Igual a la tasa de plusvalía social, ya que de lo contrario la ganancia extraordinaria sería diferente de la forma normal de renta absoluta (Marx, C., en *Oeuvres*, París, 1971, t. II, p. 1367).

propietario del suelo no sabe con certeza qué tipo de empresa va a intervenir en su terreno, debido a que el promotor potencial de la construcción actúa como pantalla) y que, en el momento de hacer este cálculo, p_c está dado con k_c por los resultados reales de la explotación agrícola, se desprende ⁵ que la desigualdad anterior es una condición que afecta a K_c , o sea el nivel de inversión deseado, o todavía más concretamente al tamaño de la construcción pensada. Ahora bien, como aquí suponemos que no hay renta diferencial II, en realidad este nivel de inversión está determinado socialmente, en un momento dado como el nivel mínimo de inversión que permite una construcción. Tenemos pues, ahora, una condición mínima para empezar a construir en un terreno determinado. Puede suceder que esta condición no se satisfaga; tal parece ser el caso del intento de implantación de la ciudad nueva de Tigery Lieusaint, a la que se opusieron los grandes remolacheros de la Brie por ser el cultivo industrial de la remolacha más rentable debido a la naturaleza de ese proyecto.

- La desigualdad presentada tiene un valor más general que aquella que se reduce al caso en que R_c es sólo una renta absoluta. En efecto, si la desigualdad no se verifica en el caso en que k_c y p_c están fijados por las peores condiciones y, si existe, no obstante, la necesidad o la voluntad de construir, es necesario tratar de vencer el obstáculo de la propiedad de suelo dedicándose a mejorar las condiciones de construcción, o sea crear factores de renta o precio de monopolio diferencial (creación de equipamientos colectivos, densificación de las construcciones, etc.), si se trata de un caso de asignación voluntarista del suelo para la construcción. En un caso así, hasta se puede cuestionar la propiedad del suelo y fijar un precio autoritariamente. Finalmente, en el caso de la necesidad de construcción (presión de la demanda), también puede haber fijación autoritaria del precio del suelo (demanda poco solvente), o bien ajuste del precio mediante simple formación de un precio de monopolio (demanda solvente).
- El agricultor arrendatario puede reaccionar ante este riesgo de exclusión de su posesión aumentando su ganancia extraordinaria, o sea aumen-

5 La tasa de interés también se fija en el momento de la transacción.

tando k_a y p_a , en lo posible simultáneamente, y ello es factible si se encuentra, en su curva de productividad del suelo, en una zona en que los rendimientos son crecientes. También puede actuar sobre su composición orgánica del capital (momentáneamente).⁶ Este tipo de reacción parece poder explicar el desarrollo de los cultivos hortelanos y de los viveros en la periferia de las aglomeraciones, así como la presencia de extensiones de este tipo de cultivo en ciertas zonas descentralizadas.

- Una baja de la tasa de interés hace subir el nivel mínimo de la inversión en construcción, o bien exige un mejoramiento de las condiciones de producción de las mercancías E.O.P.
 - Finalmente, aunque la tasa de ganancia en lo inmobiliario sea inferior a la tasa de ganancia agrícola, puede haber construcción si el nivel de capital invertido es suficiente para que se respete la desigualdad anterior.
 - El nivel de renta absoluta requerido es en realidad fácil de obtener ya que, en general, está constituida por dos rentas, consecuencia de que se suceden dos tipos de empresas en el terreno: la empresa de obras públicas, que se ocupa del acondicionamiento de las infraestructuras (en el terreno y en la zona), y la empresa constructora general que se ocupa de la construcción propiamente dicha. Las ganancias extraordinarias de estas dos empresas, apropiadas por el urbanizador y el promotor, pueden entonces constituir la renta absoluta. Esto nos lleva a distinguir tres tipos posibles de renta absoluta según la naturaleza de la mercancía E.O.P.:
- a) Una renta absoluta de equipamiento percibida directamente por el urbanizador que ha hecho intervenir a empresas de obras públicas en el terreno.
 - b) Una renta absoluta de construcción percibida directamente por el promotor que ha hecho intervenir a una empresa constructora en el terreno.
 - c) Una renta absoluta inmobiliaria que percibiría el promotor como propietario inmobiliario cuando arrienda sus locales a empresarios capitalistas comerciantes.

⁶ Esto nos remite al estudio de la renta diferencial.

Si bien los dos primeros tipos de renta absoluta tienen la misma base que la renta absoluta agrícola y existen en la forma que hemos visto, cabe plantearse la cuestión de si el tercer tipo, que no tiene como base un proceso de producción sino un proceso de circulación, existe realmente como piensa Lojkin. Un estudio un poco más profundo va a mostrarnos que no. En efecto, cuando Lojkin trata de demostrar que se puede generalizar la renta absoluta a las actividades capitalistas no productivas como los bancos y el comercio, confunde dos cosas, a saber: una "productividad del capital comercial y bancario" que es, en realidad, la tasa de ganancia que remunera a este tipo de capital (en general la tasa de ganancia media), y la productividad del trabajo. Esta confusión lo lleva a considerar como capital variable a los salarios distribuidos en la circulación, es decir que, en su razonamiento, introduce subrepticamente una fuerza de trabajo creadora de plusvalía dentro del capital comercial. Este error lo conduce en la práctica a considerar los servicios comerciales o bancarios como mercancías con un valor y un precio de producción, y cuyo valor es superior a su precio de producción ya que la "productividad del trabajo" es inferior a la media, y que por ende la "composición orgánica del capital" comercial es inferior a la media. De tal manera, para este autor, que en este caso preciso acomoda la macro-economía al enfoque marxista, la base de la ganancia extraordinaria comercial puede ser, como en la producción agrícola por ejemplo, una composición orgánica del capital más débil que la composición media. Esto viene siendo lo mismo que decir que si las actividades mercantiles fueran productivas, el capital comercial invertido en sus propias condiciones de composición orgánica podría dar una ganancia extraordinaria transformable en renta absoluta en el caso de un monopolio de la localización. Ahora bien, el capital comercial invertido en la fuerza de trabajo no es capital variable, sino capital constante, de lo contrario ya no habría distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo.⁷ El razonamiento de Lojkin viene entonces a negar la especificidad del capital comercial y bancario y la naturaleza de la ganancia comercial. Vamos a ver, basándonos en el capítulo de *El Capital*

7 El capital variable es el capital adelantado para la compra de la fuerza de trabajo cuando este trabajo es utilizado productivamente. Este capital sólo es variable en la medida en que permite, por sí mismo, la extracción de plusvalía y agrega valor al capital total comprometido en el proceso de producción (incluyendo la realización) (Marx, C. *El Capital*). Por lo tanto no hay composición orgánica del capital comercial, en el sentido estricto de este concepto, es decir, relación entre el capital constante y el capital variable, porque no hay capital variable. Se hablaría entonces de composición técnica del capital comercial, entendiendo con esto la relación entre el capital-mercancía adelantado en el proceso de realización y el capital-fuerza de trabajo adelantado durante el mismo proceso.

que Marx dedica al capital comercial (Marx, 1968: t. II, L. III, cuarta sección, cap. XI) que, en efecto, lo que determina la ganancia comercial es, por una parte la repartición del capital social entre la esfera de producción y la de distribución y, por otra, el nivel de inversión necesario para la producción de mercancías comercializadas por el capital comercial, una vez obtenida la tasa de ganancia media.

De hecho, no tomamos como tasa la ganancia media en la economía a $\bar{p} = pl/k$, donde pl es la plusvalía total extraída en todas las ramas de la producción y k el capital total productivo, sino $p' = pl/k + k'$, donde k' es el capital total invertido en la esfera de distribución. Si $a = k'$ tenemos $\bar{p} = p/1 + a$.

La repartición de la plusvalía en las dos esferas se realizará de la siguiente manera: si k y k' son respectivamente los capitales invertidos en las empresas que producen y comercializan una cierta producción, tenemos que el precio de producción es igual a:

$$k + k' + k\bar{p} = (k + k') (1 + \bar{p}) ,$$

sea,

$$k + k' + k(1 + a)\bar{p}' = k + k' + (k + k') \bar{p}'$$

entonces,

$$ak\bar{p}' = k' \bar{p} ,$$

donde ganancia comercial es igual a:

$$ak\bar{p}' .$$

Si el capitalista comerciante logra disminuir su masa de capital k' de manera que $k/k' > a$, obtendrá una ganancia extraordinaria. En efecto, tenemos entonces

$$ak\bar{p}' = k'(1 + p) ak$$

de lo que se deduce,

$$p = \frac{a - a'}{a'} + \frac{a\bar{p}'}{a'} ,$$

que es superior a $\bar{p}'$ en la misma medida en que $a' = k'/k$ es inferior a a . Así bajo esta forma, se demuestra que lo que es necesario y suficiente para que haya una ganancia extraordinaria comercial es que el coeficiente de repartición del capital entre producción y distribución sea inferior al coeficiente medio, y que la composición técnica del capital, cuando es inferior a la medida, sólo puede

originar una ganancia extraordinaria cuando provoca una baja del nivel de capital comercial necesario para dar salida a la misma producción. Ahora bien, por una parte, parece que es más bien un mejoramiento de la productividad del trabajo,⁸ y por ende un aumento de la composición técnica del capital, lo que autoriza tal baja, como lo muestra el desarrollo del gran capital comercial. Por otra, la acción sobre el nivel de k' puede obtenerse ya sea a través de los salarios pagados a los empleados aumentando el tiempo de trabajo no pagado, de manera que disminuya el valor del capital invertido en la fuerza de trabajo, o bien a través del capital fijo, tratando, por ejemplo, de aumentar la velocidad de rotación del capital. Sin embargo, sólo en la medida en que la posición de monopolio del propietario inmobiliario le permita imponer una renta inmobiliaria suplementaria al arriendo de un local comercial, y que la fuente de esa renta sea una ganancia extraordinaria financiada por los asalariados de la empresa arrendataria, podríamos hablar de renta absoluta inmobiliaria. Ahora bien, está claro, y Marx nos lo dice, que:

Si el arriendo pagado se deduce del salario normal de los obreros (de los empleados), no constituye una renta, ya que ésta es una fracción del precio de las mercancías independiente y distinta del salario y de la ganancia (Marx, t. II, L, III, cap. XXI, p. 1 367).

Entonces, al parecer, esta ganancia extraordinaria, en la medida en que sale de una deducción sobre el salario normal de los empleados, no puede ser la base de la renta absoluta; sólo puede ser la base de una forma anormal de renta, es decir un precio de monopolio. Y es así puesto que la renta absoluta, si existiera, debería pagarse por el uso de todos los locales comerciales, incluso de los peores,⁹ lo que provoca, suponiendo que pueda ser financiada normalmente con la ganancia extraordinaria comercial ya explicada: $\sum k' \leq \sum k$, donde $\sum k' / \sum k \leq a$, lo que contradice la definición $a K' / K = \sum k' / \sum k$. En efecto, es evidente que si los productos se comercializan a su precio de producción, la ganancia es menor que la media. En fin, la renta absoluta inmobiliaria, si existiera, no podría ser financiada por una ganancia extraordinaria comercial natural aunque los productos se comercialicen a su precio de producción. Tal ganancia extraordinaria comercial sólo puede, o bien ser la

⁸ En el sentido de cantidad de producto vendido en el mercado por unidad de capital invertido en la fuerza de trabajo.

⁹ La ganancia extraordinaria debe ser entonces permanente.

base de una renta diferencial (jerarquización de los coeficientes a' , causada por las características naturales de los locales y por una desigual repartición del capital comercial total entre capitalistas), o bien permitir el pago de una renta de monopolio sin que el precio de los productos aumente hasta ser mayor que su precio de producción (explotación de la mano de obra por encima de la tasa normal). Finalmente, para que pueda haber una renta absoluta incluso en el peor local comercial, es necesario que se pueda desprender permanentemente una ganancia extraordinaria aumentando el precio de venta de los productos comerciales más allá de su precio de producción. Sin embargo, esta condición no es suficiente. Es necesario, además que este precio de venta sea inferior o igual al valor de los productos, ya que de lo contrario la ganancia extraordinaria sólo corresponde a un precio de monopolio. Ahora bien, por lo general, esto no es posible ya que, por una parte, los productos agrícolas ya fueron vendidos a su valor máximo debido a la existencia de una renta absoluta del suelo agrícola; por otra, para una gran cantidad de productos industriales, la composición orgánica del capital de las unidades de producción no es inferior a la composición del capital social, y por ende el valor es inferior al precio de producción. De manera, que la renta inmobiliaria no puede ser una renta absoluta, ya que una renta basada en la venta de los productos a su valor no puede ser aquí la ley general. La ley general será más bien que toda renta inmobiliaria que no es diferencial es una renta de monopolio financiada ya sea por un precio de monopolio sobre los productos comercializados, ya sea por una disminución de los salarios reales de los empleados, es decir, de todas formas por salarios (u otros ingresos para los productos de lujo).

La inexistencia de la renta absoluta inmobiliaria también aparece con bastante nitidez si se examina la naturaleza de monopolio de la propiedad inmobiliaria. Esta propiedad, en efecto, no confiere un monopolio sobre un bien natural, sino solamente sobre un producto, una mercancía reproducible, mediante el pago de una renta del suelo. El propietario-inmobiliario, al sustraer su local de la utilización capitalista durante todo el tiempo en que éste no pueda darle un excedente con relación a la renta del suelo bajo la forma de una renta inmobiliaria, puede perder de esta manera cualquier posibilidad de recuperar la renta del suelo que ya tuvo que pagar. Para que esa práctica sea fructífera, es necesario que se refuerce su situación monopolística por una situación económica de escasez, o bien por la existencia de características naturales por encima de la norma, y que entonces son, como hemos visto, la base de otras formas de

renta. La renta absoluta inmobiliaria no puede pues aparecer socialmente ya que no tiene, a fin de cuentas, ni base jurídica ni base económica.

Finalmente, entonces, sólo tenemos dos tipos de renta absoluta en la escala social, ambas del suelo:

R_{a3} : renta absoluta de equipamiento.

R_{a6} : renta absoluta de construcción.

Y el consumidor, al comprar una construcción, pagará una renta absoluta:

$$R_a = R_{a3} + R_{a6}$$

1.2 La renta diferencial

Ésta es, como hemos visto, formalmente independiente de la renta anterior, y debida únicamente a diferencias de productividad entre los terrenos.¹⁰ Como la renta absoluta, para cierto tipo de actividad ligada al suelo, es una constante determinada, en una determinada época, por el nivel mínimo de inversión requerido por el tipo de actividad y por la diferencia positiva entre la tasa de ganancia en la rama de actividad y la tasa de ganancia media, la supondremos sin valor en adelante, es decir que, en el peor terreno, se supone que las mercancías se venden a su precio de producción.

1.2.1 Diferencias de precio entre terrenos agrícolas y terrenos para edificar en la periferia de las aglomeraciones

El primer problema que se plantea entonces es el de las diferencias de precio entre terrenos agrícolas y tierras para edificar en la periferia de las aglomeraciones, problemas que ya abordamos parcialmente al estudiar la renta absoluta. De hecho, es el problema de la continuidad del concepto de renta del suelo cuando se pasa de una zona rural a una urbanizada y que incluye también el de la determinación del precio del suelo urbano de la periferia hacia el centro de las ciudades.

Veremos que en realidad la categoría económica de la renta del suelo no sufre una discontinuidad de naturaleza en el límite de las ciudades, la disconti-

10 Decimos formalmente, porque sin embargo no es independiente en valor monetario ya que es función del nivel de la renta absoluta a través del precio regulador de mercado (véase segunda parte).

nuidad terreno para edificar –terreno agrícola no es tal desde el punto de vista económico de la renta, más bien es una simple renta diferencial.

En efecto, este caso no es diferente del conjunto de los dos casos siguientes:

- Modificación de cultivo en una tierra agrícola, sin que varíe el nivel de inversión.
- Paso de un cultivo extensivo a un cultivo intensivo.

El primer caso corresponde a un efecto cualitativo en el nivel de productividad natural del capital invertido. Implica pues, una modificación (positiva o negativa) en el nivel de la renta diferencial, ya que la alteración de cultivo tiene por objeto (o como efecto) un cambio en la curva de productividad natural del terreno ¹¹ de la misma forma que una variación de composición orgánica del capital a nivel constante de capital. ¹²

Tal modificación puede, en un cierto plazo, cambiar completamente la escala de la productividad de los terrenos.

El segundo caso corresponde a un efecto cuantitativo y a un efecto de escala debidos al hecho que se presenta una posibilidad, ligada a las condiciones generales del desarrollo económico, de aumentar el capital (invertible) por unidad de superficie de suelo. Entonces hay un desplazamiento en la curva de productividad del terreno, si es que no hay modificación de la composición orgánica del capital adelantado. De lo contrario, hay desplazamiento en la curva de productividad como en el primer caso. En este segundo caso, hay también una modificación del nivel de la renta diferencial.

Cuando hay al mismo tiempo modificación de cultivos y de nivel de inversión, los diferentes efectos anteriores pueden reunirse o compensarse, e incluso dar un resultado negativo.

Esto se aplica directamente al caso de la construcción en un terreno agrícola, como se ve fácilmente una vez definido el concepto de constructibilidad. La constructibilidad es simplemente para el suelo-soporte, lo que la

¹¹ La productividad natural de un terreno se define, para un cierto tipo de utilización del suelo, como la relación entre el producto obtenido en un ciclo de producción y el capital total invertido en ese ciclo, dada una cierta composición orgánica del capital en el ramo de actividad que utiliza el suelo.

¹² En efecto, tal modificación de la composición orgánica del capital en el ramo de actividad modifica el producto de la producción, mientras que el valor del capital invertido no cambia, sólo en este caso la modificación de la productividad natural contiene una modificación de la productividad del trabajo que no es "natural", sino directamente ligada al capital.

fertilidad es para el suelo-materia.¹³ Es, como la fertilidad, función de las condiciones naturales del terreno, dado un cierto nivel de desarrollo de la ciencia y de las técnicas, pero también es, como la fertilidad, función del nivel de inversión en el terreno.¹⁴ La constructibilidad se mide entonces, como la fertilidad, por la relación:

$$\frac{\text{valor de cambio del producto}}{\text{capital consumido}} = \frac{k(1+p)}{k} = 1 + p ;^{15}$$

está pues directamente ligada a la tasa de ganancia realizada a un nivel k de inversión.

Vemos entonces que, en general, cada terreno tendrá una productividad diferente según el uso que se le dé: como terreno agrícola o como terreno para construir; por una parte, su fertilidad natural es diferente de su constructibilidad natural ya que las características naturales que las determinan no son las mismas y, por otra, la composición orgánica del capital en el ramo E.O.P., no es, salvo pura coincidencia, igual a la de la agricultura. Entonces sí hay efecto cualitativo cuando se modifica la utilización del terreno (primer caso). Además, la misma modificación de uso implica una modificación del nivel de la inversión por unidad de superficie, lo que puede causar los efectos cuantitativos y de escala del segundo caso.

De manera que tenemos, para que haya modificación del uso del suelo:

$$k_c(p_c - \bar{p}) \leq K_a(p_a - p)$$

si $k_c \leq k_a, \quad p_c \leq p_a$

y tenemos el efecto llamado cualitativo,

13 Ambas son caracterizaciones de la productividad del suelo en función de los tipos de utilización de esos suelos.

14 Por lo demás, se podrá diferenciar entre fertilidad y constructibilidad naturales que corresponden a los niveles de la fertilidad y de la constructibilidad directamente ligados a las condiciones naturales de los terrenos en un periodo dado, dadas las condiciones de producción dominante en ese periodo y, fertilidad y constructibilidad en sentido amplio, que pueden hacer intervenir otros factores diferenciales como la experimentación de nuevos métodos de producción que afecten o no a la composición orgánica del capital o la intervención del Estado, que influye en el nivel de explotación de las llamadas condiciones naturales, todos éstos, factores directamente ligados al capital y no a los terrenos.

15 Suponemos de un año a los procesos inmediatos de producción E.O.P., y agrícola, y anuales a las tasas de ganancia.

si

$$p_c = p_a, \quad k_c i \leq k_a$$

y tenemos el efecto llamado cualitativo.

En esta formulación, el otro efecto de renta diferencial se disimula bajo el efecto cualitativo, cuando se dan los dos a la vez:

$$p_c \leq p_a \quad \text{y} \quad k_c i \leq k_a$$

Bajo este análisis en términos de capital y productividad, vemos que el problema del paso rural-urbano no implica discontinuidad en la naturaleza de la renta del suelo, la diferencia de precio entre un terreno agrícola y un terreno para construir inmediatamente contiguo, se debe al hecho de que existe una renta diferencial entre estos dos terrenos cuya base esencial es la diferencia de rentabilidad del capital en los dos tipos de actividades productivas (construcción y agricultura) por unidad de superficie de terreno. Como vemos ahora, esta renta diferencial no es fundamentalmente diferente de la que existe entre dos terrenos agrícolas o dos terrenos para construir.

Finalmente, de esta manera se pone en evidencia que, como la renta diferencial se determina a partir del terreno menos productivo, el precio del suelo urbano se determina de la periferia hacia el centro y la renta absoluta del suelo se ajusta a la renta agrícola periférica por medio del capital mínimo a invertir, como ya vimos anteriormente.

1.2.2 Renta diferencial I entre terrenos urbanos

La mayoría de los autores, ya sean marxistas o marginalistas, interesados en el estudio de la formación del precio del suelo urbano, privilegian la importancia de la red de transporte como factor de la renta diferencial. Si bien es importante, este factor no es el único que juega en la diferenciación de los precios de las mercancías E.O.P., y de los terrenos para construir y, por otra parte, no es estrictamente sólo un factor de renta del suelo diferencial en el sentido marxista de este concepto. En efecto, como veremos al estudiar las rentas de monopolio, el lugar principal de las ganancias extraordinarias que se realizan gracias a la ubicación con respecto a la red de transporte y, más generalmente con respecto al conjunto de los equipamientos colectivos, no es el proceso de producción de E.O.P. Por supuesto, en la renta diferencial I la ubicación tiene un rol, pero únicamente la ubicación con relación a los factores que intervienen directamente

en el proceso de trabajo (proximidad de las fuentes de materias primas, facilidad de transporte de los materiales) y la ubicación con relación al mercado (ligada a la existencia de medios de comunicación y de transporte), que interviene en el proceso de distribución y en la esfera de circulación en general (renta inmobiliaria). Pero la ubicación influye aún más en la formación de precios de monopolio, ligados al control de los valores de uso colectivos.

Es cierto que Marx cita como factores de renta diferencial I del suelo en la agricultura a la fertilidad natural y a la ubicación, pero este último factor no es objeto de ningún desarrollo explicativo.¹⁶ De manera que son comprensibles los tanteos y, en particular, la dificultad al tratar de ver con claridad la naturaleza de las ganancias extraordinarias y de rentas ligadas a la ubicación con relación a los equipamientos colectivos, ganancias que no nos parecen estar engendradas únicamente por el mejoramiento de la velocidad de rotación del capital comercial.¹⁷

Trataremos de analizar ahora, sobre estas bases, los factores de renta diferencial I urbana, a saber la facilidad de construcción y de equipamiento o constructibilidad natural, y la situación o ubicación que influye directamente en el proceso de producción de E.O.P. En efecto, la base de toda renta diferencial I son diferencias de calidad natural (en un momento dado y teniendo en cuenta el estado de las ciencias y técnicas) entre terrenos para la producción de mercancías en el suelo. Son aquellos que tienen un título de propiedad jurídica sobre los terrenos los que se apropian de esas diferencias de calidad, y no el capital que se invierte en la producción. Ahora bien, en el caso de los terrenos para construcción, hay para estas calidades naturales una diferenciación basada en la constructibilidad natural y otra diferenciación basada en la ubicación y, estos dos tipos de diferenciación que profundizaremos, son la base de la renta diferencial I del suelo urbano.

A. La constructibilidad natural. Aclaremos inmediatamente que esta noción, a pesar de su nombre, no se refiere sólo a la "naturaleza", sino más bien a una naturaleza que es función del nivel de desarrollo de las fuerzas productivas. Así, se encuentran integrados aquí al mismo tiempo factores que reflejan el estado que han alcanzado las técnicas en la rama de producción E.O.P., los que reflejan el nivel de explotación de las fuentes naturales, los que reflejan el nivel

¹⁶ Sólo para los desarrollos sobre el emplazamiento (más o menos 20 líneas) (Marx; t. II, p. 1318).

¹⁷ En el caso de los terrenos para construir, la ubicación con respecto al mercado no puede influir en el crecimiento diferencial del valor de los productos a causa del transporte ya que los productos se consumen en el mismo lugar. En cambio, el transporte actúa directamente en el proceso de producción determinando una parte del valor del capital constante.

de desarrollo urbano y aquellos que reflejan las cualidades propiamente naturales de los terrenos. Por lo demás, podemos ver desde ahora que la distinción operada entre constructibilidad y ubicación no tiene una frontera *a priori* muy definida, en la medida en que la constructibilidad está a menudo determinada por la ubicación. De hecho, dentro de la constructibilidad natural clasificaremos a las cualidades naturales de los terrenos delimitados por las operaciones de construcción o de acondicionamiento, mientras que entenderemos por ubicación el conjunto de factores naturales o que reflejen una producción, exteriores al perímetro de los terrenos anteriores.

De manera que los factores de la renta diferencial I que componen la constructibilidad natural son los siguientes:

- Naturaleza geológica del suelo, que determina el nivel de inversión en los cimientos y en la preparación del sub-suelo.
- Naturaleza morfológica del suelo (forma de la superficie), que determina el nivel de inversión en desmonte y terraplenado.
- Naturaleza de la superficie del suelo, que determina la necesidad o no de liberación de las superestructuras (tala, demolición).
- Estado de los equipamientos terciarios (secundarios para las operaciones de acondicionamiento), que determina el nivel de inversión en estos equipamientos.

Sobre esta base, se llega a que dos terrenos del mismo tamaño y de constructibilidad natural diferente, con todo lo demás igual, no pueden dar el mismo producto final con un mismo capital invertido, o que para construir el mismo tipo de inmueble sobre dos terrenos, hay que invertir capitales diferentes, aunque los edificios sean idénticos, sus precios de producción serán diferentes. En la medida en que todas las demás características de los terrenos son semejantes, éstos tendrán el mismo precio, que será el precio del edificio construido sobre el peor terreno, o sea el precio de producción más elevado de los dos (se supone que no hay otros terrenos inferiores, lo cual no influye en el cálculo de la renta diferencial entre los dos terrenos supuestos). Entonces, el edificio sobre el mejor terreno se realizará a un precio de mercado superior a su propio precio de producción, esta diferencia entre precio de venta y precio de producción constituye una ganancia extraordinaria, que el propietario del suelo acapara de hecho bajo la forma de renta diferencial I. Sin embargo, bajo esta forma, se ha introducido subrepticamente una creación de

renta diferencial II, debido a que los niveles de inversión no son los mismos en los dos terrenos. Para realmente aislar la renta diferencial I, es necesario razonar a nivel de una inversión igual en los dos terrenos.

Supongamos ahora que un mismo capital, invertido en dos terrenos de las mismas dimensiones sólo permitió, en uno de ellos, construir un edificio de tres viviendas, mientras que en el otro se pudo construir uno de cuatro viviendas, esta diferencia se debió a pesados trabajos de cimentación en el primero. Tenemos pues:

En el 1er. terreno,
que no es necesariamente el peor
dentro del conjunto de terrenos,
tenemos

$$(c + v) (1 + P) = 3P_v$$

En el 2o. terreno,
tenemos

$$(c + v) (1 + p) = 4P_v$$

Como $p \leq \bar{p}$, tasa de ganancia media, P_v es mayor o igual al precio de producción regulador del mercado, $3P_v$ puede contener ya para el capital $c + v$, una ganancia extraordinaria con respecto a un terreno peor. La renta diferencial I, que explica la diferencia entre los precios de nuestros dos terrenos, y que por lo tanto no es forzosamente el total de renta diferencial I incluido en el precio del terreno 2, está dada por $4P_v - 3P_v = (c + v) (p' - p)$, y la tasa de renta diferencial I por unidad de capital es $P - p = (1 + p') - (1 + p)$ que es igual a la diferencia entre las constructibilidades calculadas a un mismo nivel de inversión. La tasa global de renta diferencial I de constructibilidad es $p - \bar{p}$ (diferencia entre la constructibilidad natural del terreno y la constructibilidad natural mínima determinada por la tasa de ganancia media y por el nivel mínimo de inversión en el peor terreno para construir).¹⁸

B. La localización. Los factores diferenciales de localización o de ubicación pueden distinguirse como sigue:

- Ubicación con respecto a las fuentes de materias primas y a los mercados de materiales, lo cual determina la magnitud del adelanto en capital constante (influencia del valor de los transportes de mercancía).

¹⁸ Como vimos al estudiar la renta absoluta, este nivel mínimo es función del precio de los terrenos agrícolas peri-urbanos y de la tasa de ganancia media en el ramo E.O.P.

- Ubicación de los terrenos con respecto a los terrenos inmediatamente circundantes, lo que determina el nivel de inversión en los gastos de obras (mala accesibilidad al terreno en obras, dificultades de organización de la obra que ocasionen gastos suplementarios).
- Ubicación con respecto a los equipamientos secundarios para las operaciones de construcción, lo que determina el costo de equipamiento (viabilidad de zona o de barrio).
- Ubicación con respecto al mercado de mercancías E.O.P., que se caracteriza por la situación con respecto a equipamientos o a una "naturaleza" que mejora la velocidad de rotación del capital de promoción, es decir, proximidad con equipamientos colectivos o características naturales mejoren el valor de uso medio de las mercancías E.O.P.; proximidad con escuelas, liceos, hospitales servicios sociales y administrativos, bosques, áreas verdes, centros comerciales y centros de empleo, y como la proximidad se define en función de las posibilidades de transporte (rutas y transportes colectivos), existencia de una red primaria de transporte y nivel de saturación de esta red.

Las características de ubicación pueden repartirse según la esfera en la que se permite obtener una ganancia extraordinaria; esfera de producción para las dos primeras características aisladas más arriba, y esfera de circulación para las últimas.

a) Las características de ubicación que influyen en la esfera de producción. Hemos diferenciado aquí dos tipos de factores de renta diferencial I, veamos con más precisión cómo operan.

El primero es relativo a la influencia, diferenciada según el emplazamiento del terreno, del transporte de los materiales y materias primas de la construcción (o del equipamiento) en el valor del capital constante adelantado en la producción. En efecto, al ser una actividad productiva, el transporte modifica el valor de cambio, y por ende el precio de producción, de las mercancías que se consumen como capital constante en el proceso de producción. El capital constante adelantado para el transporte varía según la ubicación de los terrenos, y esto implica una diferenciación de las composiciones orgánicas de los capitales adelantados para producciones idénticas (y por lo tanto, las tasas de ganancia) o bien, bajo otra forma, una diferenciación de los valores de los productos para un mismo adelanto de capital.

El segundo factor, que es relativo a las características de la zona en que se desarrolla una operación, influye en la misma forma, mediante el aumento de la parte de capital constante en el total de capital adelantado, aumento que hace bajar la tasa de ganancia. En este caso, se enfoca hacia las inversiones especiales necesarias en ciertas zonas densas para acondicionar las obras (camino de grúas, dificultades de instalación de los centros productores de concreto, etc.), como también los que responden a la necesidad de alojar en el lugar a los trabajadores (viviendas en la obra). La diferenciación de los gastos de obra ligada al emplazamiento de la operación es pues, aquí, un factor de renta diferencial I.

b) Las características de ubicación que influyen en la esfera de circulación. En nuestra presentación de los factores diferenciales de ubicación, separamos la situación con respecto a los equipamientos secundarios de infraestructura de la ubicación con respecto a los equipamientos primarios (transportes, grandes redes) y equipamientos de superestructura (grandes equipamientos, equipamientos complementarios). La razón de esta distinción está en la naturaleza específica de estas dos categorías de equipamiento. Los primeros son mercancías comercializadas, e influyen entonces en el valor del capital de promoción mediante su costo, llamado "costo de equipamiento", mientras que los segundos, que quedan en el patrimonio de las colectividades públicas, sólo influyen por medio de la velocidad de rotación del capital de promoción. Finalmente, si ubicamos a los equipamientos comerciales y a los centros de empleo en la segunda categoría, aunque no son equipamientos colectivos propiamente tales, es porque también intervienen en la velocidad de rotación del capital de promoción como elementos de la reproducción de la fuerza de trabajo constitutivo del mercado de la vivienda.

- *Diferencias de costos de equipamiento y variaciones de la ganancia extraordinaria de los promotores.* Imaginemos a dos promotores que disponen de capitales iguales y de terrenos en todo idénticos y pagados al mismo precio, con la excepción de que el promotor 1, debe pagar un costo de equipamiento más elevado que el otro,¹⁹ el promotor 2. Esto hace que el promotor 1 sólo podrá promover una operación de menor dimensión, ya que su capital estrictamente comercial es menor que el

¹⁹ Este paso es perfectamente posible en la medida en que el costo del equipamiento toma la forma de un impuesto de equipamiento que no tiene en cuenta el valor real de la viabilidad secundaria que se pone a la disposición de los promotores.

del promotor 2 debido a la diferencia de los costos de equipamiento.²⁰ Esto provoca que, por una parte, la ganancia comercial del promotor 1 sea menor ya que la masa de capital es menor, y que, por otra parte, como la ganancia extraordinaria de la producción también es menor en el terreno 1 debido a que el capital productivo (igual al capital comercial dividido por una constante $1 + p$) es más pequeño (hay entonces una renta diferencial II entre los terrenos 1 y 2), la renta del suelo acaparada por el promotor 1 sea menor que la que acapara el promotor 2. En definitiva, la ganancia global del promotor 1, y por ende su ganancia extraordinaria, es inferior a la del promotor 2. Si se considera que el propietario del suelo está por encima del promotor (urbanizador), esta diferencia de ganancia extraordinaria de la promoción puede ser acaparada bajo la forma de una renta diferencial I entre los dos terrenos, ya que los capitales de los dos promotores son idénticos. La tendencia será entonces a que el precio del terreno 2 sea más elevado que el del terreno 1. Por otro lado, se puede reconsiderar la hipótesis de la igualdad de los precios de los dos terrenos si se toma en cuenta que el promotor 1 exige, para lanzarse en la operación, una tasa de ganancia igual a la del promotor 2 por el conjunto de su capital. Entonces tenderá a presionar la baja del precio del terreno 1, con el objeto de restablecer su capital propiamente comercial en el nivel 2. En un caso como éste, existe un proceso potencial de ajuste del precio de los terrenos en función de la tasa de ganancia global requerida por los promotores, y el precio se fija, en definitiva, en función de las relaciones de fuerza entre los diversos propietarios sucesivos. Cabe señalar, sin embargo, que el método de demostración seguido evidencia un mecanismo de creación de renta diferencial II, pero para demostrar que no necesariamente hay una renta diferencial II, basta con suponer que el promotor 1 adelante un capital global más elevado que la diferencia de los costos de equipamientos. En este caso, en efecto, la masa de las ganancias y rentas acaparadas por los dos promotores es la misma,²¹ pero con relación a diferentes capitales comprometidos, la ganancia extraordinaria del promotor 1 es entonces inferior a la del promotor 2, igual que en el caso anterior.

²⁰ Se considera que el costo de equipamiento corresponde a un capital incorporado al suelo.

²¹ No hay renta diferencial entre los terrenos 1 y 2 en la producción.

- *Disminución del tiempo de rotación del capital de promoción.* Aquí lo que queremos demostrar es el papel de los factores de ubicación reunidos en la cuarta característica para la creación de una ganancia extraordinaria en la esfera de circulación, ya que, en este caso, también existe la base de una renta diferencial I. Para esto es necesario recordar el lugar central del promotor en la esfera de circulación. El promotor es un capitalista comerciante, y aunque en general también es un propietario sucesivo del suelo, que participa como tal en la repartición de la renta, en el momento de la compra del terreno mantiene con el propietario inicial (o el urbanizador) relaciones propietario del suelo/capitalista utilizador del suelo. De manera tal que todo lo que es susceptible de procurarle ganancia extraordinaria, también es susceptible de transformarse en renta del suelo. Esto ocurre en el caso de los factores de ubicación que actúan en este caso como factores de ubicación con respecto al mercado. La inversión del capital comercial del promotor comienza prácticamente al mismo tiempo que la producción ya que, por la naturaleza de la construcción, debe pagar por partes el producto (aportes mensuales). Por tanto, su capital comercial queda inmovilizado por un tiempo, que es función del plazo de construcción y del plazo de comercialización. Como el plazo de construcción se reduce difícilmente para un nivel dado de inversión si no es por una acción voluntaria de los capitalistas E.O.P., los factores de ubicación van a actuar entonces sobre el plazo de comercialización. En efecto, dos sumas iguales de capital comercial invertido, para la compra de dos edificios idénticos sobre terrenos que sólo difieren en su emplazamiento, darán ganancias diferentes, si la mejor ubicación relativa de uno de los terrenos permite una reducción del plazo de comercialización. Si el plazo de producción de los dos edificios es de diez meses y el plazo de comercialización en el primer terreno es de dos meses, mientras que en el segundo es de ocho meses, y si el capital comercial en el segundo terreno se remunera sólo con la ganancia media, sea $3/2k\bar{p}$, suponiendo para simplificar que el capital comercial k está completamente inmovilizado desde el principio hasta el final del proceso de producción-comercialización, es decir dieciocho meses para el segundo terreno y doce para el primero, el promotor del primer terreno tiene una ganancia extraordinaria de $1/2kP$, igual a la diferencia entre lo que realmente obtiene como ganancia, es decir $3/2k\bar{p}$, determinada por el peor terreno,

y lo que debería haber ganado durante el mismo plazo si no se hubiera visto beneficiado por una situación más desfavorable, es decir $k\bar{p}$. Esta ganancia extraordinaria determinada por las características "naturales" de los terrenos es, además, diferencial, y por lo tanto el propietario del suelo puede acapararla bajo la forma de renta diferencial I del suelo.

- *Renta inmobiliaria diferencial I.* De hecho, este mecanismo de creación de renta diferencial I es más general, y especialmente la base de una **renta diferencial I inmobiliaria**. En este caso, es el promotor quien tiene el rol de propietario frente a capitalistas comerciantes, que ocupan sus locales y se benefician de situaciones que afectan diferentemente la velocidad de rotación de sus capitales. Cabe señalar que aquí se agregan, a los factores de situación anteriores, la ubicación del local en el edificio: si da a la calle, si tiene vitrina, etcétera. En este caso, el promotor cobra a su arrendatario o comprador una renta diferencial I de ubicación superior a la renta diferencial I estrictamente de suelo correspondiente al proceso de producción y al proceso de circulación de las mercancías E.O.P. En efecto, en un caso como este, igual que en el caso de la rotación del capital de promoción, no se aplica la ley de rotación del capital comercial, que dice que una rotación más rápida de ese capital repercute en una baja del precio de venta en el mercado. Nos basta aquí con citar a Marx, que ha puesto en evidencia este tipo de renta:

Haciendo abstracción de la alternación de rotaciones lentas y rápidas que se compensan mutuamente, es evidente que la ley de la rotación sólo tiene validez para el promedio de las rotaciones de todo el capital invertido en esta rama. Es una rama dada, el número de rotaciones de un capital dado puede ser superior a la media, y en este caso la rotación de los demás capitales será inferior a ésta. Esto no afecta en nada a la rotación del capital total invertido en esta rama, pero es de una importancia decisiva para cada comerciante o detallista. En este caso, éste realizará una ganancia extraordinaria tal como el capitalista industrial que produce en condiciones mejores que lo común. Si la competencia lo obliga, podrá vender a mejor precio que sus colegas sin que su ganancia caiga por debajo de la ganancia media. Si las condiciones que le permitan acelerar la rotación de su capital son de naturaleza venal, por ejemplo un emplazamiento de su local de venta, podrá comprarlas al precio de una renta

suplementaria, vale decir que una parte de su ganancia extraordinaria se convertirá en renta (Marx; I, II, p. 1 084).²²

- Esto además, no se limita al capital comercial, sino que, por el contrario, se extiende también al capital bancario y financiero en la utilización de oficinas. En efecto, en lo que concierne a las oficinas, éstas también pueden pagar una renta inmobiliaria diferencial I en la medida en que una ubicación más favorable permite una participación más amplia, en relación con su capital, en la repartición de la plusvalía social, mediante aumento del volumen de negocios y disminución correlativa de los gastos fijos que implica una tasa de ganancia más elevada que la media (papel de la ubicación en el prestigio y la confianza que se pone en una empresa de oficinas; papel del emplazamiento en los centros de decisión), o bien mediante aumento de la velocidad de rotación del capital de esas empresas. El caso de los bancos, cuyas actividades están muy ligadas a la localización, es particularmente claro. Por una parte, sus sedes sociales se deben localizar cerca de los mercados financiero y monetario, ya que esta cercanía es importante para su parte en la redistribución de la plusvalía social; por otra parte, para sus actividades de inversión y de emisión de moneda, deben localizar sus sucursales en lugares muy frecuentados, como centros de empleos terciarios, centros comerciales o incluso zonas de viviendas o cruce de comunicaciones.²³ Vemos entonces que para ellas, el papel de la localización es muy importante. Sin embargo, para ser claros es necesario distinguir el caso de la renta diferencial I del caso en que la renta de localización es la base de una renta diferencial II. Se puede decir que, si el volumen de negocios aumenta por un incremento en la velocidad de rotación del capital comercial o bancario, produciendo así una ganancia extraordinaria, hay renta diferencial I de ubicación, si por el contrario, el volumen de negocios aumenta por un incremento en la cantidad de capital invertido y se produce de esta manera una ganancia extraordinaria, la ubicación es la base de una renta diferencial II.

²² El subrayado es nuestro.

²³ Una buena ubicación puede disminuir los gastos fijos necesarios para la colecta de la moneda y del ahorro líquido y permitir, por ende, un aumento de los préstamos y de la creación monetaria de estos bancos sin aumento del capital fijo y circulante comprometido, es decir, a fin de cuentas, inducir al capital bancario una parte de la plusvalía redistribuida superior a la media para este tipo de actividad.

c) Aumento de la renta diferencial I durante la operación. Para terminar con la renta diferencial I, es necesario poner en evidencia el hecho de que ciertos factores de esta renta pueden variar más o menos rápidamente entre la compra de los terrenos a los rentistas y a la venta de los productos E.O.P., a los consumidores, modificando de esta manera el nivel de la renta diferencial I que puede exigir el promotor en el momento de esa venta.

En efecto, vemos que por una parte, aunque la escala de constructibilidad natural prácticamente no puede evolucionar durante el plazo de la producción ya que sus variaciones están ligadas esencialmente a la evolución de las ciencias y las técnicas que condicionan el proceso de trabajo, y que esta evolución es bastante lenta y no puede cambiar las condiciones medias de producción en un plazo tan breve (del orden de dos años, si suponemos que no existe la retención con fines de especulación predial), el desarrollo urbano puede conducir a que durante ese periodo se valoricen terrenos muy bajos dentro de la escala de constructibilidad natural y se eleve de esta manera, mediante aumento del precio de producción regulador de mercado, el nivel de la renta diferencial de constructibilidad natural. Vemos que, por otra parte, la ubicación con respecto al mercado también puede variar considerablemente durante el plazo de construcción y de equipamiento. En efecto, es muy raro que una operación se lleve a cabo aisladamente, salvo las operaciones privadas de poca magnitud que rellenan el tejido urbano ya existente; en muchos casos en que hay acondicionamiento de una zona, la intervención de un urbanizador hace que mejore la situación con respecto al mercado para los terrenos cercanos a esas urbanizaciones (infraestructura primaria y superestructura) y por ende también las ganancias extraordinarias en la esfera de la circulación, es decir las rentas diferenciales I para el urbanizador. De la misma manera, sin acondicionamiento específico, o además del efecto anterior, el hecho de llevar varias operaciones simultáneamente que comprenden mercancías E.O.P., complementarias como comercio, oficinas, vivienda, crea un efecto de aglomeración que mejora la ubicación de las diversas mercancías con relación a sus propios mercados, mediante la realización de un mercado específico. Por lo demás, ésta es la forma en que proceden muy a menudo algunos grandes promotores cuando son inicialmente débiles para crear factores de renta diferencial I de localización (del suelo e inmobiliaria); por ejemplo las realizaciones de Balkany, especialmente *Parly II*, o algunos grandes conjuntos de lujo de la S.C.I.C. ²⁴

²⁴ Finalmente, hagamos notar también que esta evolución de la ubicación causada sobre todo por

Sin embargo, si bien cabe distinguir la renta diferencial I del suelo en el momento de la compra del terreno al rentista (basada en la escala de constructibilidad natural de los terrenos efectivamente en construcción en el momento de la transacción,²⁵ y en la situación objetiva del terreno en ese mismo momento) de sus variaciones durante la operación, no tiene sentido hacerlo para la renta inmobiliaria, la que está totalmente determinada en el momento de la realización de la mercancía E.O.P. Además, el propietario del suelo (urbanizador o promotor), responsable de los aumentos de renta, tratará de apropiárselos; es necesario entonces distinguir el aumento de renta entre la compra del terreno al rentista y la venta al promotor por el urbanizador, del aumento entre la compra del terreno equipado al promotor y la venta de los productos E.O.P. por el promotor a los consumidores.

En definitiva, esto conduce a presentar de la siguiente manera el total de la renta diferencial I, incluido finalmente en el precio de las mercancías E.O.P.:

$$RDI = RDI_{3+6} + RDI_{4+7} + DRDI_2^4 + DRDI_3^7 + RDI_8$$

RDI_{3+6} representa la renta diferencial I cuya base es una ganancia extraordinaria en la producción (equipamiento y construcción), teniendo en cuenta las condiciones iniciales de constructibilidad y de ubicación.

RDI_{4+7} representa la renta diferencial I cuya base es la ganancia extraordinaria en la comercialización (urbanización y promoción), teniendo en cuenta las condiciones de ubicación.

$DRDI_2^4$ representa el aumento de renta diferencial I entre la compra del terreno (en greña) y la venta que hace el urbanizador del terreno equipado.

$DRDI_3^7$ representa el aumento de renta diferencial I entre la compra del terreno equipado y la venta de los productos E.O.P., por el promotor.

RDI_8 representa la renta inmobiliaria diferencial I.²⁶

la instalación de equipamientos colectivos influye mucho en el nivel de los precios de monopolio diferenciales de ubicación que examinaremos más adelante.

²⁵ O en los resultados reales de la antigua utilización agrícola del terreno.

²⁶ Es evidente que algunas de estas rentas pueden quedarse en estado de ganancia extraordinaria sin transformarse en renta, es decir, acaparadas por un propietario de terreno pasando por sobre el capitalista que obtiene la ganancia extraordinaria, esto vale sobre todo para RDI y $DRDI$. Sin embargo, en este caso podemos considerar que es el promotor quien, en su función de propietario del suelo, acapara la ganancia extraordinaria del promotor-comerciante.

1.2.3 Renta urbana diferencial II

La base de esta forma es, como ya vimos al estudiar la teoría de Marx sobre la renta del suelo, además de la existencia de la renta diferencial I, una repartición desigual del capital entre los capitalistas usuarios del suelo. Esta desigual repartición del capital implica producciones de valores desiguales en los diversos terrenos, así como diferentes tasas de ganancia. No obstante, existe una diferencia importante entre la renta agrícola y la renta E.O.P., que concierne a la apropiación de la renta. En el caso agrícola, el capitalista puede conservar el beneficio de sus inversiones por lo menos durante la duración de un contrato de arriendo mientras que en el caso urbano, como por lo general el contrato de arriendo para la construcción prácticamente no existe, el capitalista E.O.P., ve sus ganancias extraordinarias inmediatamente confiscadas por el promotor.²⁷ Esto permite explicar el estado permanente de crisis que existe en esta rama de la producción, así como las quejas de los empresarios que mejoran su producción y sin embargo ven estancarse o incluso disminuir su tasa de ganancia. También hay otra diferencia que concierne a las posibilidades de inversión en los terrenos; en la agricultura, la inversión sólo está limitada por condiciones técnicas y económicas (naturaleza del suelo, estado de las técnicas, posibilidades del agricultor), mientras que en la construcción, está además reglamentada por una intervención pública. Ésta corresponde a una diferenciación espacial de los terrenos para construir, que fija objetivamente el nivel de la renta diferencial II en cada terreno. A esta renta la llamaremos renta diferencial II de constructibilidad reglamentaria;²⁸ basándose en esta renta, se puede conocer el nivel medio de la renta diferencial II urbana, una vez conocida la renta diferencial I y la tasa de ganancia media en el ramo E.O.P. Sin embargo, los promotores pueden rebasar esto para mejorar su renta diferencial II; pueden actuar dentro de los límites fijados por el reglamento, por una parte afectando el valor de uso y de cambio de los productos según la clase de consumidores a que quieren llegar, y por otra parte afectando la competencia entre empresarios

27 Por una parte, el promotor también es comerciante y es él quien realiza las mercancías; por otra parte, mientras que en la agricultura el capital incorporado al suelo es capital fijo, en el E.O.P., todo el producto está incorporado al suelo y, por ende, todo capital incorporado al suelo es circulante. Además, no es el empresario, sino el promotor quien decide la cantidad de capital incorporado. Así, toda ganancia extraordinaria obtenida mediante una incorporación suplementaria de capital puede ser inmediatamente confiscada por el promotor bajo la forma de renta diferencial II.

28 A. Lipietz pone en evidencia este tipo de renta diferencial II y habla de diferencias de inversión.

capitalistas y las diferencias de productividad en las empresas. En el caso urbano, existen entonces 3 tipos de límites diferenciales a la inversión en el suelo:

- Límite reglamentario, coeficiente de ocupación del suelo (C.O.S.), zonificación, reglamento de urbanismo, planes de ocupación del suelo (P.O.S.), planes de modernización y de equipamiento (P.M.E.), permiso para construir.
- Límite impuesto por la solvencia de la demanda, es decir, por las clases y capas de consumidores a "satisfacer", íntimamente ligado al modo de financiamiento o a la naturaleza jurídica y social del promotor, ligada a su vez a la renta diferencial I y al precio de monopolio diferencial de urbanización.
- Límite impuesto por la productividad y por la capacidad de inversión de las empresas E.O.P.

A. Diferencias de constructibilidad reglamentaria. Esta noción traduce la intervención de los "poderes públicos", del Estado, en el nivel de inversión en la construcción, esencialmente mediante una limitación del tamaño de los productos. El indicador que mejor sintetiza esta constructibilidad reglamentaria es el C.O.S., relación entre la superficie que se puede desarrollar (en metros cuadrados edificados) y la superficie del terreno (en metros cuadrados). Las constructibilidades de los diferentes terrenos están pues limitadas *a priori* y en forma variable. Los reglamentos operan una jerarquía de las posibilidades de construcción, que se proyecta espacialmente en los terrenos a construir. Es evidente que estos reglamentos explican en gran parte las diferencias de precios entre terrenos según el valor del C.O.S. El C.O.S., fija prácticamente el número de pisos y la superficie sobre el suelo del producto, limitando la inversión en la medida de lo posible a una concentración de capital dentro de los productos, teniendo en cuenta el mercado y la "clientela" que se busca.

La renta diferencial II entre terrenos de C.O.S., diferentes, todas las demás características iguales, se pone fácilmente en evidencia. Con este fin, supongamos en el terreno 2 un C.O.S., doble que el del terreno 1. Esto significa que la superficie de piso habitable puede ser doble, o incluso, que si el C.O.S., de 1 permite la construcción de un inmueble de cuatro viviendas, sobre 2, se puede construir uno de ocho viviendas de iguales características. Se pueden distinguir entonces varios casos; por una parte, según la posición de los terrenos en

cuestión en la jerarquía de constructibilidad natural y de ubicación (existencia o no de una renta diferencial I) a nivel del capital (invertible) en el terreno 1, k_1 ; por otra, según la curva de constructibilidad de ese tipo de terreno por encima del nivel k_1 de inversión (economía o diseconomía de escala).

a) Los terrenos son del peor tipo, al nivel k_1 , y el conjunto del capital comprometido (productivo y comercial) no puede producir más que la tasa de ganancia media; sin embargo, como la construcción de las ocho viviendas no hace intervenir a un capital doble ya que se supone que sólo el capital variable y la parte circulante del capital constante debe doblarse (no hay inversión suplementaria para las plantas superiores), hay economía de escala, la composición orgánica del capital baja, y por tanto la tasa de ganancia aumenta. Son éstas las economías de escala que se apropian bajo la forma de renta diferencial II. En efecto, tenemos:

Terreno 1	Terreno 2
$k(1+p) = 4P$	$(1+a)k_1(1+p) = 8P$
P precio de venta de una vivienda al precio de producción en el terreno 1	con $0 < a < 1$

El precio de producción en el terreno 2 es mayor al del 1, esto es:

$$(1+a)k_1(1+p)/8 < 2k_1(1+p)/8 = P$$

La renta diferencial II en el terreno 2 es igual al precio de venta de toda la producción menos el precio real de producción en ese terreno, es decir:

$$RDII = 2k_1(1+p) - (1+a)k_1(1+p) = (1-a)k_1(1+p)$$

Es la economía de capital en equivalente-producto, o sea el capital economizado más la ganancia media de ese capital.

b) No hay economía del capital constante fijo (gastos suplementarios para las plantas), pero en cambio, los terrenos no son los peores al nivel de inversión k_1 ; hay pues una tasa positiva de ganancia extraordinaria en los terrenos 1 y 2. Tenemos entonces, si P_p es el precio de producción, y P_v el precio de venta en el mercado:

Terreno 1	Terreno 2
$p \geq \bar{p}$	
$k_1(1+p) = 4P_p + RDI = 4P_v$	$2k_1(1+p) = 8P_p + RDI + R = 8P_v$

o sea $R = RDII = k_1(p - \bar{p})$; en este caso, vemos que la base de $RDII$ es efectivamente la renta diferencial I; es una diferencia de rentas diferenciales I, es decir:

$$RDI(2k_1) - RDI(k_1) .$$

c) Hay al mismo tiempo renta diferencial I y economía de escala; las dos formas anteriores de la renta diferencial II se unen.

Terreno 1

Terreno 2

$$(1 + p) = 4P_p + RDI = 4P_p$$

$$(1 + a)k(1 + p) = 8P_p + RDI + RDII = 8P_p$$

de donde:

$$RDII = 2k_1(1 + p) - (1 + a)k_1$$

$$(1 + p - p + p) - k_1(p - \bar{p}) .$$

$RDII = (1 - a)k_1(1 + p) + ak_1(p - \bar{p})$, que es la suma de los tipos de renta de los dos casos anteriores, efecto de escala a la tasa p , efecto cuantitativo a la tasa de ganancia extraordinaria inicial $(p - \bar{p})$.

Aquí se ve bien que la renta diferencial II es el resultado de dos especies de ganancia extraordinaria, una que se obtiene únicamente mediante el aumento de la masa de inversión con una tasa de ganancia extraordinaria constante que supone por ende la existencia *a priori* de una ganancia extraordinaria; y otra que resulta de un mejoramiento de la productividad del terreno en función de la inversión.

NOTA. Recordemos que es posible que los dos efectos que hemos llamado efecto cuantitativo y efecto de escala, no siempre se unen. El efecto cuantitativo puede ser nulo en el peor terreno, pero nunca negativo; en cambio el efecto de escala sí puede ser negativo en la zona de los rendimientos decrecientes de la curva de producción (cuando la curva pasa por debajo de la recta $1 + p$), nulo o positivo; el efecto es máximo cuando la tasa de ganancia marginal del capital es igual a la tasa de ganancia media. De esto resulta que un aumento de inversión en un terreno puede aumentar e incluso crear la renta diferencial II, pero también que puede disminuirla para crear una renta negativa; en este caso, o se suspende de la renta diferencial I, o bien, si es en el peor terreno, provoca un aumento del precio de producción regulador de mercado. Entonces el promotor, teniendo

en cuenta la constructibilidad natural y la ubicación de sus terrenos, debe buscar un nivel de inversión óptimo dentro de los límites del C.O.S., e incluso a veces ligeramente fuera de ellos si quiere maximizar su renta diferencial II de constructibilidad reglamentaria. Sin embargo, otro tipo de limitación recae sobre él según su posición jurídico-política.

B. Diferencias del modo de financiamiento de las construcciones.
Estos modos de financiamiento son cuatro:

- Financiamiento de tipo H.L.M.²⁹
- Financiamiento con primas y préstamos del Crédito Inmobiliario de Francia (C.F.F.)
- Financiamiento privado con primas del C.F.F.
- Financiamiento privado sin ayuda.

Lógicamente, y de hecho, a estos diversos financiamientos corresponden calidades diferentes de construcción y, por supuesto, distintos precios de mercado. Ahora bien, el que los precios sean diferentes no se debe en lo esencial a diferencias de costo de construcción, como lo revelan ciertos estudios estadísticos. En efecto, como vamos a ver, estas diferencias de financiamiento son la base de una renta diferencial II. Y esto nos permite comprender cómo un promotor puede pagar un precio tanto más elevado por el terreno cuando de mejor calidad, de "más categoría", es su operación de construcción, es decir, que hace intervenir un capital mayor. En calidad, se da una especie de ajuste dialéctico entre la calidad de los inmuebles y el nivel de la renta del suelo, ya que la calidad de un inmueble se rige por el nivel que ha alcanzado la renta del suelo y determina, a su vez, su evolución. Precisemos esto; el tipo de financiamiento de una construcción en un lugar dado está determinado en la práctica por la existencia o ausencia de normas de utilización específica de la zona en que se ubica el lugar (operaciones de Z.A.C., Z.U.P., renovación, operaciones puntuales privadas, etcétera).

Los diversos modos de financiamiento difieren esencialmente por el nivel de la tasa de ganancia que busca el capital de promoción; para los H.L.M., esta tasa es inferior a la tasa de ganancia media e igual a la tasa de interés

²⁹ H.L.M. *Habitation à Loyer Modéré*. (Vivienda de alquiler reducido.)

(particularmente baja) pagada por el préstamo de capital, proveniente sobre todo del sector del Estado; para el sector privado, la tasa de ganancia también está limitada por imposiciones reglamentarias de precio de mercado. Para el sector libre, ésta debe ser maximizada.

Supongamos entonces dos terrenos con las mismas características "naturales" y de C.O.S., iguales; en el terreno 1, una sociedad H.L.M., en el 2, un promotor privado. Se trata de una zona de renovación, del tipo de la XIIIª zona de París. En el primer terreno se construye pues un H.L.M., de treinta viviendas, cuyo precio de venta está fijado por normas, lo cual limita el capital que se consumirá en la producción. En el terreno 2, el promotor construye un inmueble de lujo de treinta viviendas de igual superficie que las viviendas H.L.M., pero cuyo precio de venta está fijado únicamente por las condiciones del mercado. Trata de invertir el máximo para aumentar lo más posible su ganancia y, si se puede, su ganancia extraordinaria. Opera una concentración del capital dentro de la construcción y en el terreno circulante: empleo de materiales nobles (mármol, vidrio, etc.), numerosos elevadores lujosos y rápidos, jardines, iluminación; aislamiento acústico y térmico, sanitarios, y cocinas de gran categoría, etcétera. Finalmente, tenemos los siguientes datos para cada uno:

Terreno 1

$$k_1(1 + p_1) = P_1$$

Terreno 2

$$k_2(1 + p_2) = P_2$$

con $k_2 > k_1$ y $P_2 > P_1$, ya que se puede suponer, en una primera instancia, que $p_2 \leq p$ para que el promotor 2 lance una operación 2 bajo esta forma.

La renta diferencial II tiene como siempre dos fuentes, y si se supone que, aun que $p_1 > \bar{p}$, $k_1(p_1 - \bar{p})$ sirve para pagar la renta diferencial I y la renta diferencial II de constructibilidad reglamentaria, es decir que no existe peor modo de financiamiento, encontramos como renta diferencial II del modo de financiamiento,

$$RDII = k_2(1 + p_2) - k_1(p + p_1) - (k_2 - k_1)(1 + \bar{p}),$$

o sea de nuevo,

$$RDII = k_2(p_2 - \bar{p}) - k_1(p_1 - \bar{p}),$$

que es una diferencia de rentas diferenciales I.

Si planteamos que $k_2 - k_1 = Dk$ y que $p_2 - p_1 = Dp$, tenemos

$$RDII = k_2 Dp + (p_1 - p) Dk,$$

evidenciando así las dos fuentes de $RDII$, aunque bajo una forma ligeramente diferente de la anterior renta diferencial II.

Podemos entonces liberarnos de nuestra hipótesis sobre p_2 , que llevaba a suponer que estábamos en la parte de los rendimientos crecientes de la curva de constructibilidad natural (para un C.O.S. determinado). Ahora es fácil demostrar que incluso si la concentración del capital en la construcción implica una disminución de la tasa de ganancia por el capital invertido, es decir que si p_2 se hace menor que p_1 , le puede convenir al promotor 2 operar esa concentración. En efecto, la renta diferencial II del modo de financiamiento sigue siendo positiva mientras $k_2 Dp + (p_1 - \bar{p}) Dk > 0$, o sea mientras que:

$$\frac{Dk}{k_2} > - \frac{Dp}{p_1 - \bar{p}}$$

es decir, mientras que el crecimiento relativo del capital en el terreno 2 siga siendo superior a la disminución de la tasa de ganancia con relación a la tasa de ganancia extraordinaria inicial. Esto significa simplemente que mientras el efecto cuantitativo sea superior al de escala negativo, la inversión puede convenir; es necesario entonces que la renta diferencial al nivel k_1 sea de por sí bastante grande ya que el efecto cuantitativo se basa en la tasa de ganancia extraordinaria al nivel k_1 .

Tenemos pues, efectivamente, una renta diferencial II gracias a una repartición desigual del capital de promoción. Ahora vamos a examinar cómo la repartición desigual del capital entre empresas E.O.P., también puede ser la base de una renta diferencial II.

C. Diferencias de repartición del capital entre empresas E.O.P. La diferencia de tamaño entre distintas empresas, por capacidades diversas de inversión y de producción es, debido a la competencia entre las empresas, la base tanto de una ganancia extraordinaria del capital de promoción comercial, como del acaparamiento por parte del promotor, en tanto propietarios del suelo, de los beneficios de productividad que dan una ganancia extraordinaria por el capital productivo. Sólo estudiaremos aquí el caso en que la diferencia de repartición del capital entre los empresarios se traduce en diferencias de

composición orgánica del capital. No profundizaremos el caso en que esta repartición diferencial supone también que la composición orgánica del capital es la misma en todas las empresas, ya que, por una parte, éste no es diferente del caso agrícola que estudió Marx, ni de los casos tratados anteriormente (C.O.S. y modo de financiamiento); el efecto cuantitativo y el de escala aparecen aquí en función de las características naturales de los terrenos y de los diversos niveles de inversión. Por otra parte, no es el empresario quien determina por lo general el nivel de inversión del capital productivo, sino el promotor, que decide sobre el tamaño y la forma del producto y que elige al empresario; esto nos hace volver al caso anteriormente examinado.

Lo que queremos demostrar ahora es cómo, una vez elegido el tipo de producción y sus dimensiones, la diferenciación del capital entre empresas E.O.P., puede engendrar una renta diferencial que puede ser al mismo tiempo un criterio de elección de las empresas para el promotor y un obstáculo al desarrollo del capitalismo en la producción. El siguiente caso en que se ponen en evidencia las posibilidades de aparición de una renta diferencial II cuando hay diferenciación de las composiciones orgánicas del capital entre las empresas, puede parecer más una forma de renta diferencial I que II, en la medida en que, como en nuestro ejemplo, esta diferenciación puede actuar a nivel de inversión igual en los diversos terrenos. En realidad, pensamos que es más claro y más lógico ver ahí una forma de renta diferencial II, dado que hay intervención de los capitalistas en la productividad del terreno y, que esta intervención es posible y permite una ganancia extraordinaria, sólo en la medida en que hay una repartición desigual del capital entre los capitalistas. En tal caso hay modificación de la curva de construibilidad del terreno explotado con relación a la constructibilidad natural, que corresponde al tipo de producción más común en el periodo considerado, es decir, de acuerdo a la composición orgánica media del capital en la rama, determinada esencialmente por las empresas más comunes en la rama, o sea las pequeñas y medianas. Estudiamos pues, la influencia que tiene en la renta diferencial la existencia de empresas que producen en condiciones de productividad del trabajo superior a la media del capital en la rama, determinada esencialmente por las pequeñas y medianas empresas. Además, el caso presentado es un caso extremo cuyo único objetivo es poner en evidencia el simple efecto de la composición orgánica del capital (efecto cualitativo). En la práctica, una empresa racionalizada y de gran tamaño consumirá menos capital que una empresa mediana para la producción de un

mismo producto; la ganancia extraordinaria y la renta resultarán inevitablemente más elevadas.

Supongamos ahora dos terrenos idénticos donde se construyen dos inmuebles idénticos que requieren las mismas inversiones en capital productivo. En el terreno 1, el promotor sólo puede recurrir a una empresa de características medianas, mientras que en el terreno 2 el promotor llama a una gran compañía racionalizada y coordinada, donde la productividad del trabajo es superior a la media. Por otra parte, la tasa de plusvalía se supone idéntica en las dos empresas. Tenemos entonces:

$$c_2 + v_2 = c_1 + v_1$$

con $c_2 > c_1$ y $v_2 < v_1$, suponemos $v_2 = \frac{1}{2}v_1$.

Estas condiciones pueden traducirse concretamente de las dos siguientes maneras:

a) La empresa 2 hace intervenir la mitad de obreros, y el tiempo de construcción es el mismo en los terrenos. La productividad del trabajo dobla la de 1, y esta ventaja de productividad hace bajar el valor de cambio del producto en el terreno 2 y provoca una ganancia menor que la media para el empresario 2. El promotor 2 debe financiar esta ganancia menor que la media, mediante una renta diferencial negativa, ya que el capital productivo debe ser remunerado por lo menos con la tasa de ganancia media, de lo contrario la empresa 2 no producirá en esas condiciones.

Tenemos en efecto,

$$c_1 + v_1 + pl_1 > c_2 + v_2 + pl_2,$$

ya que $v_2 = \frac{1}{2}v_1$, y entonces $pl = \frac{1}{2}pl_1$ y la ganancia menor que la media:

$$RDII = pl_2 - pl_1 = \frac{1}{2}pl_1.$$

Las ganancias extraordinarias y las rentas del promotor se sacan entonces de esta renta diferencial II negativa y al promotor no le conviene recurrir a esa empresa.

Vemos que este caso es bastante irreal tal como ha sido presentado; veamos en el siguiente caso cómo la intervención de tal empresa de alta productividad puede, sin embargo, generar una renta diferencial II positiva.

b) La operación en el terreno 2 dura la mitad del tiempo (igual cantidad de obreros en los dos terrenos pero la mitad de tiempo en el terreno 2). La construcción en el terreno 1 dura doce meses y 6 meses en el 2. En estas condiciones, el empresario 2 puede teóricamente producir el doble en el año, dado que su velocidad de rotación del capital es el doble que la de 1.

Y aunque su tasa de ganancia en cada proceso sea la mitad de la tasa media anual (tasa de ganancia en el terreno 1, suponiendo que la renta absoluta no tiene valor), su tasa anual es la tasa media ($pl_1/c_1 + v - 1$) ya que la plusvalía total que saca en el año es de $2pl_2 = pl_1$. El capital productivo rota el doble de rápido, la tasa de ganancia del empresario se ajusta a la tasa media y el promotor, que sólo compra el producto al precio del capital productivo remunerado sobre seis meses con la tasa media de ganancia, y puede comercializarlo al precio de producción correspondiente al mismo capital remunerado sobre un año con la misma tasa, obtendrá una ganancia extraordinaria que es en realidad una renta arrebatada al empresario de la diferencia entre estos dos precios, es decir $(c_2 + v_2) \bar{p}/2$. Pero esta renta diferencial II no es la única ya que, si la velocidad de rotación del capital productivo aumenta, la del capital comercial también.

La inmovilización del capital comercial disminuye seis meses; la duración de rotación de ese capital es de doce meses en lugar de dieciocho. La ganancia sobre este capital, en lugar de tardar dieciocho meses en llegar a ser $\frac{3}{2}p(c_2 + v_2)(1 + p)$, tarda doce meses, ya que el promotor comercializa el producto al precio de producción regulador de mercado que considera condiciones medias de rotación del capital; esto da una ganancia extraordinaria comercial igual a $p/2(c_2 + v_2)(1 + p)$.³⁰

Consideramos que el análisis que acabamos de desarrollar puede explicar o reforzar la explicación de los siguientes hechos:

- El desarrollo, al servicio de los promotores, de las oficinas especializadas en la racionalización de las obras y su distribución; en efecto, según lo anterior, la compresión de los plazos de producción no sólo mejora la ganancia comercial, sino que también permite, en la medida en que obliga a las empresas a racionalizarse, una ganancia extraordinaria que el promotor puede fácilmente confiscar.

³⁰ Esta sobreganancia comercial no se transforma obligatoriamente en renta, salvo, si se admite la separación interna del promotor en propietario del suelo y comerciante.

- Las dificultades permanentes de las empresas E.O.P., que sufren la confiscación de cualquier mejoramiento de su productividad, que se traduce en una aceleración del proceso de trabajo, y que sólo pueden concentrar su capital convirtiéndose en promotores. En efecto, por una parte, los empresarios no están seguros de poder emplear de nuevo su capital inmediatamente debido a la discontinuidad de la producción; por otra, la conveniencia de mejorar la productividad es grande, sobre todo para las empresas que pueden tener acceso a la promoción, y recuperar así todas las ganancias extraordinarias que generaron mediante extracción de plusvalía. Sin embargo, cabe señalar que a los promotores no les conviene, en definitiva, acaparar todas las ganancias extraordinarias de los empresarios si quieren alentar los beneficios de productividad que les son favorables en su función de capitalistas comerciantes. No obstante, les conviene mantener la disparidad en la rama de la producción para mantener las posiciones monopolistas de las empresas de alta productividad.
- Las características mismas de la industrialización en el E.O.P., es decir que el desarrollo del capital productivo se debe más al aumento del tamaño de las empresas (de la masa de capital, cuya composición orgánica prácticamente no varía), que al aumento del capital fijo constante con respecto al capital variable. En efecto, al no poder esperar ganancias extraordinarias, salvo casos excepcionales, los empresarios prefieren tratar de aumentar la masa de las ganancias y la tasa de ganancia varía muy poco.

Finalmente, cabe decir que puede haber una tendencia contradictoria al aumento de la velocidad de rotación del capital productivo y comercial, en la medida en que los promotores son también propietarios del suelo que pueden tentarse con la especulación. En efecto, puede serles más ventajoso esperar para vender su construcción, de manera de aprovechar las alzas por el mejoramiento de la ubicación de su terreno o por una coyuntura que permita precios de monopolio. Para esto basta con que el alza esperada sea superior al monto de los intereses del capital de promoción.

NOTA: En todo lo anterior, hemos hablado únicamente de la renta diferencial II de construcción, pero de hecho el estudio es también válido para los demás productos del suelo urbano, los productos de acondicionamiento del mismo:

equipamientos colectivos de infraestructura y de superestructura. En efecto, cuando un urbanizador compra terrenos para hacerlos equipar, ya sea para revenderlos a promotores, o bien para dar a éstos un nivel de servicio que permita la construcción a cambio o no de un impuesto de equipamiento o bien, finalmente, para explotar o arrendar los equipamientos, se puede apropiar, bajo la forma de una renta diferencial II, las ganancias extraordinarias de las empresas E.O.P., si es que existen y si se deben no sólo a las características naturales de los terrenos en este caso, es una renta diferencial I, sino también a una posibilidad de inversión superior a la de la peor zona urbana. Esta posibilidad, como en el caso de las construcciones de edificios comercializables, está diferenciada por los reglamentos urbanísticos (planes de modernización y de equipamientos, autorización o no para la creación de equipamientos privados, etc.), por la naturaleza del urbanizador (público: Estado, colectividades locales; semipúblico: O.S.P.A.E., S.E.M.; privado), ³¹ y por la competencia entre empresas.

D. Renta diferencial II inmobiliaria. Al estudiar la renta diferencial I, vimos que la base esencial de la renta diferencial II inmobiliaria era la renta diferencial I de ubicación. La propiedad de un local, en efecto, sólo da algún derecho sobre la ganancia extraordinaria del arrendatario-capitalista (o comprador) si las bases de esa ganancia extraordinaria son realmente las características naturales del local. Para hablar de renta diferencial II es necesario, además, que los diversos capitalistas beneficiados con potencialidades idénticas de ganancia extraordinaria, las exploten en formas diferentes gracias a una repartición desigual del capital de manera que el capitalismo menos dotado en su rama no obtendrá más que la ganancia extraordinaria correspondiente a la renta diferencial I. La base de la renta diferencial II será entonces, aparte de la renta diferencial I, los diferentes tipos de actividades que pueden darse en el local, y esto, más o menos productivamente (efecto cualitativo), así como la capacidad de inversión de esos diversos capitalistas ³² (lo cual, por lo demás, está a menudo relacionado con el tipo de actividades), en la medida en que las características naturales de un terreno se definen como aquellas que da el tipo de actividad más general.

31 O.S.P.A.E.: organismo semipúblico de acción económica; S.E.M.: sociedad de economía mixta.

32 Efecto cuantitativo, efecto de escala.

De esta manera, un cambio que con un mismo nivel de capital mejora la producción mercantil (caso de un capital comercial) o aun la masa de plusvalía confiscada (caso de un capital bancario), es decir la tasa de ganancia extraordinaria y por ende su masa, aparece como un factor de renta diferencial II y no de renta diferencial I. De igual forma, un incremento de la inversión de un capitalista, seguido de un incremento de la masa de la ganancia extraordinaria, puede dar lugar a la extorsión por parte del propietario inmobiliario de una renta suplementaria bajo la forma diferencial II. No es necesario detallar nuevamente el proceso; bastará con mostrar la posibilidad de tal renta en el caso de una actividad capitalista no productiva como un comercio.

Habíamos visto, al estudiar la renta absoluta, cómo se fijaba la ganancia comercial en función del coeficiente de repartición social del capital entre las esferas de producción y de circulación y la cantidad de capital productivo k invertida en las mercancías comercializadas por medio del capital comercial k' .

Sólo puede haber ganancia extraordinaria, vendiendo los productos a su precio de producción, si $k'/k < a$. Si $k'/k = a'$, la tasa de ganancia extraordinaria está dada por $t = \frac{a - a'}{a'}(1 + p)$. Es claro que la ganancia extraordinaria del comerciante es función esencialmente de su propio coeficiente de repartición del capital y que el emplazamiento de su comercio puede influir en ese coeficiente al evitarle, por ejemplo, gastos de publicidad, de almacenamiento, etcétera. En la medida en que el comerciante aumente su capital, su ganancia extraordinaria sólo aumenta si $dk'/dk < a$. En efecto, su ganancia extraordinaria es $tk' = (ak - k')(1 + p)$ y $d(tk')/dk' > 0$ implica que $(adk/dk' - 1)(1 + p) > 0$, es decir la relación anterior; $a' < a$ supone entonces la existencia de RDI , y de ello se deduce que:

si $\frac{dk'}{dk} < a'$, hay efecto cuantitativo y efecto de escala juntos;

si $\frac{dk'}{dk} = a'$, hay efecto cuantitativo > 0 y efecto de escala $= 0$;

si $a' \frac{dk' < a}{dk} > a$, hay efecto cuantitativo > 0 y efecto de escala < 0 ,
y la suma de ambos es, sin embargo, > 0 .

En cambio, si $a' = a$, y $dk' < a$, solamente hay efecto de escala. Todo esto es perfectamente posible para un comercio bien ubicado, para el cual un simple

aumento marginal de su capital permite un aumento considerable de su volumen de negocios, es decir del valor de las mercancías vendidas en el mercado. La renta diferencial II inmobiliaria tiene entonces una base, aun en una actividad no productiva.

Conclusión. La variedad de los componentes de la renta diferencial II urbana implica también una variedad de los niveles de apropiación de esta renta; la renta de constructibilidad reglamentaria, que en cierta forma sirve de marco a las otras dos, es la que más fácilmente llega al propietario inicial del suelo (el rentista), en la medida en que éste conoce o puede prever los reglamentos y políticas urbanísticas; las rentas derivadas de la naturaleza del financiamiento y de la productividad, son más bien rentas de urbanizadores y de promotores, salvo si los reglamentos permiten al rentista una anticipación sobre estos dos componentes. Además, en el caso del acondicionamiento, debido al carácter público del urbanizador, una ganancia extraordinaria puede generar una renta no por encima, sino por debajo de la producción. En efecto, por una parte, cuando los productos de acondicionamiento no son ni vendidos ni fuentes de impuestos y, sin embargo, ha habido ganancia extraordinaria no apropiada por el capitalista, no se puede decir que haya renta diferencial II pero, de hecho, ésta aparece con los precios de producción de los productos de acondicionamiento, como una variación de la renta diferencial I entre la compra del terreno y la venta de las construcciones por parte de los promotores ($DRDI_2^I$). Por otra parte, cuando el urbanizador vende los productos de acondicionamiento a su precio de producción, la renta diferencial II se transfiere al comprador o al arrendatario del equipamiento, quien puede incluirla en el precio final, con la condición, por supuesto, de que el propietario inicial del suelo no la haya integrado antes en el precio del terreno.

Teniendo en cuenta los anteriores desarrollos, vamos a agrupar de la siguiente maneras los diversos tipos de renta diferencial II:

$RDII_0$ renta diferencial II de constructibilidad reglamentaria.

$RDII_{3+4}$ renta diferencial II de equipamiento que se debe a la intervención del urbanizador y de la empresa E.O.P., de equipamiento,

$RDII_{6+7}$ renta diferencial II de construcción que se debe a la intervención del promotor y de la empresa E.O.P., de construcción,

$RDII_8$ renta diferencial II inmobiliaria.

Tenemos entonces, en el precio final del producto E.O.P., comercializado, la renta diferencial II total:

$$RDII = RDII_0 + RDII_{3+4} + RDII_{6+7} + RDII_8$$

Finalmente para completar la consideración del precio de la mercancía E.O.P., y con ella la del precio del suelo urbano, es necesario ahora abordar la cuestión de los precios de monopolios.

1.3 La renta de monopolio

Se dice que hay renta de monopolio cuando la base de la renta no es una ganancia extraordinaria de la producción de mercancías en el terreno, sino solamente un desequilibrio entre la oferta y la demanda de las mercancías en el mercado. Las mercancías no se venden entonces a su valor en el peor terreno, sino a un precio superior. Entonces, la renta no es aquí, como en el caso de la renta absoluta, una parte de la plusvalía de los asalariados del ramo de la producción ligado al uso de los suelos (agricultura, edificios y obras públicas), sino que se financia mediante una transferencia de valor proveniente del conjunto de las empresas capitalistas vía los asalariados del conjunto de los trabajadores, lo que puede acarrear a un cierto plazo, si el precio de monopolio persiste, un aumento del costo de reproducción de la fuerza de trabajo y por ende una baja de la tasa de plusvalía y de la tasa de ganancia. En este caso, se opera una transferencia de plusvalía del conjunto de los capitalistas, y no sólo de los capitalistas E.O.P.,³³ hacia los propietarios del suelo (o inmobiliarios). Este tipo de renta, que es también el del capitalismo de los monopolios, tiene el efecto de desplazar las contradicciones entre propietario del suelo y capitalistas de una rama particular, extendiéndolas al conjunto de los capitalistas. Esta situación también, igual que el desarrollo de los monopolios capitalistas, provoca con bastante rapidez una intervención del Estado: control de los precios, ayuda al desarrollo de la producción, restricción del derecho de propiedad, bloqueo de las rentas, política de vivienda social y con ayuda, operaciones de Z.A.D., y Z.A.C., recurso a la

33 Es también el caso de rentas diferenciales, cuando las composiciones orgánicas del capital de diferentes empresas productivas son las mismas; sólo en tal caso la transferencia de la plusvalía tiene por base las condiciones naturales de producción diferenciadas y no de condiciones sociales de realización anormales. A nuestro criterio, Lipietz comete un error al sostener que la renta diferencial "queda como una fracción de la plusvalía producida por los obreros" que producen las mercancías sobre el suelo (Lipietz, *op. cit.*).

declaración de utilidad pública, expropiación, contribución urbana, apoyo al agrupamiento y a la concentración de las empresas E.O.P., en el caso de los terrenos a construir, medidas del mismo tipo para los terrenos agrícolas; todas estas medidas se dirigen, ya sea directamente a los precios de monopolio, ya sea a las condiciones de un reequilibrio de la oferta y la demanda de los mercados. No obstante, para los terrenos a construir, la renta de monopolio que existe siempre en ciertos sectores puede tomar dos formas más o menos diferenciadas, la forma "suelo" y la forma inmobiliaria, según el tipo de escasez, el tipo de uso del producto E.O.P., o aun según la posición de monopolio del propietario. Además aquí es necesario distinguir, como hizo Marx, el caso en que es el precio de monopolio el que crea la renta y el caso inverso, cuando es la renta la que crea el precio de monopolio. Así:

... es necesario distinguir los casos en que la renta proviene de un precio de monopolio, donde los productos del suelo y el mismo suelo se venden a ese precio independientemente de ella, de los casos en que el precio de monopolio proviene precisamente de la renta. Por precio de monopolio, entendemos un precio determinado únicamente por el deseo de comprar y la solvencia de los compradores, e independiente del precio general de producción y del valor de los productos. El vino de un viñedo de calidad excepcional, pero de productividad relativamente reducida, se vende a un precio de monopolio. El excedente de ese precio sobre el valor del producto está determinado únicamente por la riqueza de los distinguidos amantes del vino, pero procurará al viñatero una ganancia extraordinaria importante. Esta proviene del precio de monopolio y se convierte en renta para el propietario de la parcela dotada de cualidades tan particulares; entonces se puede decir que aquí es el precio de monopolio el que crea la renta. Inversamente, es la renta la que crea el precio de monopolio en el caso en que se venden granos no sólo por encima de su precio de producción, sino por encima del valor, debido a que, sin la contrapartida de la renta, la propiedad del suelo se opone a la inversión de capital en los terrenos baldíos. (Marx, *op. cit.*; t. II, 1 384.)

El primer caso del precio de monopolio corresponde a una escasez diferencial ligada a la estratificación social; el segundo es más bien una característica de escasez masiva que refuerza la posición de los propietarios del suelo, posición que en general tiene como corolario una tasa de plusvalía más elevada en la rama de producción en que ese precio de monopolio ha sido impuesto por la propiedad del suelo.

1.3.1 Los precios de monopolio del suelo

Un primer caso, que podríamos llamar precio de monopolio de escasez, es semejante en los terrenos urbanos y en los agrícolas. Se lo observa independientemente del tiempo de utilización de las construcciones. Diremos, evocando a Marx, que la renta crea el precio de monopolio en el caso en que se venden viviendas, oficinas o comercios no sólo por encima de su precio, sino por encima de su valor, debido a que, al carecer de la contrapartida de la renta, la propiedad del suelo se opone a la inversión de capital en los terrenos. Esto significa principalmente que en el peor terreno, el precio del suelo supera la renta absoluta. Para observar este tipo de renta del suelo hasta que haya escasez, mantenida por una retención de los terrenos, producto no de un comportamiento económico capitalista de los propietarios del suelo, sino más bien de razones efectivas e históricas. Ella es más difícilmente distinguible cuantitativamente en la práctica de la renta absoluta, de la cual es su prolongación.

Finalmente, puede ser también una renta de especulación con la escasez de vivienda que, dado el estado permanente de crisis en la producción, es un componente persistente del monto de los arriendos y del precio de las viviendas (no controlados) en las grandes aglomeraciones. Nos parece que es en el precio de monopolio de escasez donde hay que ver la base de las ganancias de las agencias inmobiliarias. Este tipo de renta "anormal" es también la base casi exclusiva de los precios del alojamiento en los albergues-tugurios y en los "hoteles amueblados" para trabajadores emigrados. Sin embargo, cuando este precio de monopolio era la casi totalidad del precio de las viviendas en la época en que no se distinguía entre propietarios de terrenos agrícolas y propietarios de terrenos urbanos, y en que la producción E.O.P., no estaba muy desarrollada (generalización de los tugurios y viviendas-pocilgas) tiende a convertirse, al margen de los sectores reservados como las viviendas de inmigrados, en un simple elemento de auxilio, debido al crecimiento considerable de los demás tipos y formas de renta.

Este tipo de precio de monopolio no se encuentra forzosamente bajo la forma de renta en el precio del suelo, en la medida en que puede encontrarse en viviendas completamente deterioradas y en barrios donde el precio de los terrenos es bajo. Entonces constituye más renta inmobiliaria de escasez en la medida en que al propietario le conviene más arrendar su inmueble en esas condiciones que venderlo a un promotor para una reconstrucción. Esto puede aclarar ahora la necesidad de operaciones de renovación semi-públicas en las

zonas insalubres cuando la clase dominante quiere reapropiarse de esa porción del espacio; el objetivo de estas operaciones es mejorar con fondos públicos las condiciones de producción y de promoción, esencialmente revalorizando la ubicación de esos islotes mediante equipamientos colectivos o incremento de la situación de consumo de la zona, permitiendo de esta manera un reajuste positivo para los demás tipos de formas de renta del suelo a nivel de este precio de monopolio de escasez. El segundo caso corresponde a lo que Marx quiere decir cuando se refiere a que es el precio de monopolio el que crea la renta, es decir, cuando la calidad del producto del suelo es tal, que éste puede ser vendido a un precio completamente independiente de su precio de producción, fijado solamente por la riqueza de los aficionados a ese producto. Es claro, como dice Marx, que la calidad excepcional o diferente de la medida del producto, se debe al terreno o a su ubicación y, por ende, a que la ganancia extraordinaria de monopolio puede ser apropiada bajo la forma de renta del suelo. Es el caso, nos parece, de lo que hemos llamado el precio de monopolio diferencial de ubicación, que tiene como base las mismas características de la renta diferencial de ubicación con relación al mercado; la única diferencia está en el mecanismo de generación de la ganancia extraordinaria.³⁴

Tratemos de explicarlo: las mercancías E.O.P., no tienen un valor de uso que se pueda reducir al del lugar que ocupan, sino al contrario integran una fracción de los valores de uso de su "ambiente", es decir, equipamientos colectivos, equipamiento comercial y situación natural (o del sitio: bosque, lago, etc.). Ahora bien, este ambiente está jerarquizado; el valor del uso de los equipamientos colectivos realizados por las colectividades públicas no es el mismo en todos los puntos del espacio urbano, ya que el valor de uso de estos equipamientos se diferencia en el espacio, al igual que las cualidades naturales de los diversos emplazamientos.³⁵ *Los promotores, a través de la apropiación privada de los valores de uso del ambiente dentro de los productos que ellos comercializan, logran integrar al precio de estos productos una fracción del valor de cambio de este medio bajo la forma de un precio de monopolio llamado diferencial de ubicación; es el precio por participar de un sistema más amplio de "objets*

34 Estadísticamente es difícil distinguir esta forma de renta de la renta diferencial I de situación ya que los factores explicativos son los mismos en los dos casos.

35 Estos tienen también un valor de cambio, ya que cuando éstos no existen naturalmente, hay que producirlos para asegurar un nivel equivalente de valor de uso: construcción de lagos, espacios verdes, etcétera. Podemos entonces considerar que estas cualidades naturales han tenido un precio de producción y tienen luego un valor de cambio que, desde luego, no circula de una forma mercantil.

mèdia"; la participación de este sistema varía según la ubicación del producto y por ende del terreno en el espacio urbano. Este precio del requisito de participación es claramente un precio de monopolio, ya que es absolutamente independiente de las condiciones del proceso de trabajo en el sector E.O.P. Además, este precio de monopolio sólo puede existir en la medida en que haya una demanda solvente que se exprese en los diversos mercados, correspondientes al mismo tiempo a las diversas clases y capas sociales consumidoras y a los diversos niveles de precios de monopolio aceptables para estas clases y capas de acuerdo a sus ingresos. La ubicación selecciona espacialmente la demanda mediante el precio de monopolio diferencial de ubicación y, por ende, sobre la base de la jerarquía de los ingresos: es la segregación social.

Esquemmatizando, se puede estimar la amplitud de este tipo de precio de monopolio en un coeficiente proporcional aproximado. El coeficiente proporcional es función únicamente de la riqueza de los aficionados al producto en el mercado libre, mientras que el siguiente método de análisis permite estimar las diferencias de precios de monopolio según la ubicación. En efecto, el promotor que, por ejemplo, vende o arrienda una vivienda, entrega al consumo un valor de uso complejo que incluye no sólo la habitación, sino también una parte de los bienes colectivos complementarios, una porción de los bienes colectivos comunales, una fracción de los bienes colectivos de la aglomeración. De esta manera, si existe por ejemplo una escuela de párvulos para 200 viviendas, el promotor podrá incorporar en el precio de venta de la vivienda, $1/200$ del valor de la escuela. Si hay una secundaria para 5 000 viviendas, podrá incorporar $1/5\,000$ de su valor en el precio de la habitación. Y así sucesivamente... Evidentemente, la fracción del valor incorporable disminuye en función de la proximidad del equipamiento considerado y de las posibilidades objetivas de utilizarlo que tiene el consumidor de la vivienda. Supongamos entonces que el conjunto de los equipamientos colectivos incorporables en una zona en que hay viviendas, tiene un valor de cambio de C_1 y que el promotor adelantó un capital total de C_2 por vivienda. El precio de mercado de la vivienda será $C_2(1 + p) + C_1/n$, donde p es la tasa de ganancia que incorpora a todos los demás tipos de ganancia extraordinaria. La ganancia extraordinaria de precio de monopolio diferencial de ubicación es C_1/n si, para la peor ubicación, el precio de monopolio es cero, lo cual es posible en las zonas en que el suelo, a pesar de ser reconocido como terreno para construir, está completamente desprovisto de equipamientos colectivos. La renta de precio de monopolio diferencial de ubicación tiende

entonces a ajustarse a una estimación de la parte del capital social invertido en equipamientos colectivos que se puede imputar a la mercancía E.O.P., y esto, se entiende, con un coeficiente multiplicativo aproximado. Esto no es más que una tesis, pero permite una cierta cantidad de anotaciones que corresponden a observaciones concretas.

- El aumento del nivel absoluto de equipamiento colectivo puede ir acompañado de una disminución relativa del precio de monopolio diferencial de ubicación. En efecto, la especificidad del aumento de C_1 puede ser tal, que n crezca más rápido y que finalmente C_1/n disminuya en ciertos emplazamientos; es por esto que la creación de una red de transporte de la periferia hacia el centro de la ciudad debe disminuir la diferencia entre los precios de los terrenos del centro y los de la periferia, ya que pone al alcance de las viviendas de la periferia afectada una mayor parte de los equipamientos colectivos y comerciales del centro, disminuyendo correlativamente la parte de las viviendas del centro en que C_1 no aumenta (poco uso del transporte por los habitantes del centro) pero n si aumenta. Como este mejoramiento del transporte mejora la ubicación de la periferia con respecto a los diversos mercados del centro, la construcción de una línea de transporte entre dos zonas de ubicaciones diferentes tiende a disminuir las rentas diferenciales de forma I y de precio de monopolio entre las dos zonas, así como a lo largo de toda la línea. Si toda la periferia se ve afectada por este mejoramiento del transporte puede haber una baja en valor absoluto de estas rentas diferenciales debido a que las diferencias entre los precios de los terrenos se fijan desde la periferia más desfavorecida hacia el centro.
- La masa de renta diferencial de ubicación del tipo "precio de monopolio" está ligada sólo indirectamente, y esto en forma bastante débil, al nivel de inversión en el terreno. En efecto, este nivel sólo actúa por intermedio de n , o sea del número de viviendas construidas, lo cual es a menudo marginal si se tiene en cuenta el stock de viviendas existente, salvo en las operaciones de gran envergadura o sobre grandes superficies de terreno. Es entonces una renta que varía no proporcionalmente con el tamaño de los terrenos. Varía extremadamente poco mientras el tamaño del terreno no permite más que la construcción de una cantidad reducida de viviendas (efecto sobre n muy débil) y sólo cuando el

tamaño de las operaciones proyectadas se vuelve importante, el nivel de la renta de ubicación, paradójicamente, debe disminuir y tanto más cuanto mayor es el tamaño de los terrenos de operaciones. Esto presupone, sin embargo, que no hay anticipaciones sobre la creación de nuevos equipamientos.

- La existencia de las relaciones sociales que permiten el acaparamiento privado del valor de uso del sistema de objetos colectivos de consumo, es pues el origen de una pérdida considerable de poder de compra para los trabajadores. En efecto, éstas permiten disimular el carácter de bien colectivo de la vivienda al tiempo que afirman el de los equipamientos, lo cual implica que la producción de las primeras está reservada al capital privado, mientras que la de los segundos, no directamente comerciales, está reservada a la colectividad. De hecho, esta separación de las tareas no sólo es un factor de encarecimiento del precio del suelo y de las viviendas, sino significa también que los trabajadores pagan dos veces los bienes colectivos necesarios para la reproducción de su fuerza de trabajo; una vez a través de la fiscalidad; la segunda vez, en el precio pagado por poder habitar, bajo la forma del precio de monopolio diferencial de ubicación. Esto, que no deja de tener consecuencias indirectas para el conjunto de los capitalistas que utilizan también mercancías E.O.P., y para quienes el aumento del costo de reproducción de la fuerza de trabajo es perjudicial a un cierto plazo, no se les escapa. Así, la Comisión Habitacional del VI Plan hace notar que "muy a menudo se pagan dos veces estos equipamientos cuando se trata de terrenos construibles en las grandes aglomeraciones; la primera vez, al propietario del suelo que tiene en cuenta la existencia real o futura de estos equipamientos para fijar el valor de su terreno; la segunda, a la colectividad local que trata de transferir la carga de esos mismos equipamientos al promotor". Por supuesto, la colectividad tiene dificultad en encontrar la forma de transferir esta carga al promotor; en cambio el promotor no busca pero encuentra muy fácilmente el medio de transferirla al trabajador o al capitalista que utiliza la oficina o el local comercial, sin haber tenido que asumir ninguna carga.

1.3.2 Precio de monopolio inmobiliario

Este tipo de precio de monopolio depende, en realidad, de los tipos de utilización de los productos E.O.P. Sólo existe en la utilización capitalista de las mercancías E.O.P., como capital fijo, consiste en una renta inmobiliaria percibida por el propietario inmobiliario e implica que, ya sea un aumento de los precios de mercado de los productos y servicios del capital comercial, ya sea una comprensión de los salarios pagados por el mismo capital, en el caso en que el precio de los productos, debido al mercado, no puede superar el costo de producción. En la escala social, en el primer caso, esta casi tasación privada puede ser analizada como una transferencia de valor y, por ende, de plusvalía, desde el bolsillo de los capitalistas hacia el de los propietarios inmobiliarios y, sobre todo, como un tributo pagado a la propiedad privada por el derecho a utilizar la mercancía E.O.P. En el último caso, se analiza como un obstáculo a la nivelación de la tasa de explotación de la fuerza de trabajo entre las esferas de producción y de circulación de las mercancías. De esta manera es posible encontrar una explicación parcial al hecho de que se mantengan en el sector terciario una composición técnica del capital débil y una alta tasa de explotación de la fuerza de trabajo, debido a la necesidad del capital comercial de hacer soportar a la mano de obra el financiamiento de una renta inmobiliaria de monopolio; la composición técnica débil del capital comercial influirá entonces por el hecho de que mientras mayor sea la parte del capital comercial invertida en la fuerza de trabajo, mayor será la tasa de ganancia extraordinaria comercial obtenida al comprimir la tasa de salario, y no como parece pensar Lojkin cuando ve en ello la base de una renta absoluta, por el hecho de que el valor ficticio del salario es superior a su precio de producción.

La renta inmobiliaria de precio de monopolio es en cierta manera la prolongación o el sustituto de las rentas inmobiliarias diferenciales, que prolongan a su vez las rentas del suelo. Así, si una ubicación natural notable permite a un comerciante vender sus productos a un precio de monopolio, función únicamente de la demanda seleccionada por esta ubicación excepcional, en el contrato de arriendo de este comerciante habrá una renta inmobiliaria de precio de monopolio. De la misma manera, la propiedad inmobiliaria puede exigir un precio de monopolio, aunque las condiciones de mercado no permitan superar los precios de producción; éste se financia entonces mediante una disminución de la parte del capital comercial invertido en la fuerza de trabajo y una explotación más intensiva de esa fuerza de trabajo. En el primer caso,

hay prolongación de la renta diferencial inmobiliaria; en el segundo, hay substitución. Por supuesto que estos dos casos no se excluyen uno a otro, y pueden sobreponerse.

Esta renta inmobiliaria se fija en el momento de la venta o arriendo de la oficina o del comercio y no cambia a lo largo del proceso de producción de esa oficina o de ese comercio, aunque sí puede ser objeto de anticipaciones. En cambio, la renta de monopolio del suelo, al igual que la renta diferencial I de ubicación, evoluciona a lo largo del proceso de producción como vamos a ver ahora.

1.3.3 Aumento de la renta de monopolio del suelo en el transcurso de operación

Al estudiar la renta diferencial I, vimos que el nivel de esta renta podía variar en el transcurso de la operación a causa de factores externos a la operación de producción del producto E.O.P., en sí (evolución de los factores de ubicación). Como el precio de monopolio diferencial de ubicación tiene como base los mismos factores, es claro que el nivel imponible de ese precio de monopolio también puede variar durante la operación. De igual manera, el precio de monopolio del suelo por escasez podrá variar, según la coyuntura del mercado de la vivienda por ejemplo. Por lo tanto, diferenciaremos la renta de monopolio de la siguiente manera:

Rm_1 representa la renta de monopolio del suelo en el momento en que el rentista vende el terreno, teniendo en cuenta las condiciones iniciales de los mercados de los productos E.O.P., y la ubicación en el momento de la transacción.

DRm_2^A representa el aumento de la renta anterior entre la compra del terreno al rentista y la venta del mismo por el urbanizador.

DRm_3^I representa el aumento de la misma renta entre la compra del terreno al urbanizador y la venta del producto E.O.P., por el promotor.

Rm_8 representa la renta inmobiliaria de monopolio.

Tenemos entonces:

$$Rm = Rm_1 + DRm_2^A + DRm_3^I + Rm_8$$

Recapitulemos las diversas formas y tipos de renta analizados anteriormente:

Renta del suelo

- R_{a3} renta absoluta de equipamiento
- R_{a6} renta absoluta de construcción
- RDI_{3+6} renta diferencial I inicial de producción
- RDI_{4+7} renta diferencial I de comercialización
- $DRDI_2^A$ aumento de la renta diferencial I durante el acondicionamiento
- $DRDI_3^I$ aumento de la renta diferencial I durante la promoción
- $RDII_0$ renta diferencial II de constructibilidad reglamentaria
- $RDII_{3+4}$ renta diferencial II de equipamiento
- $RDII_{6+7}$ renta diferencial II de construcción
- R_{m1} renta de monopolio inicial
- DRm_2^A aumento de la renta de monopolio durante el acondicionamiento
- DRm_3^I aumento de la renta de monopolio durante la promoción

Renta inmobiliaria

- RDI_8 renta inmobiliaria diferencial I
- $RDII_8$ renta inmobiliaria diferencial II
- Rm_8 renta inmobiliaria de monopolio.

Los índices numéricos se refieren a los diversos agentes que intervienen en el proceso social de producción y a los diferentes momentos de ese proceso; el índice 0 es el índice de referencia para la colectividad pública planificadora. El precio final, de mercado, de un producto E.O.P., tendrá entonces la forma general siguiente:

$$P_v = C_1 + C_2 + (R_{a3} + R_{a6}) + (RDI_{3+6} + RDI_{4+7}) + DRDI_2^A + DRDI_3^I + RDII_0 \\ + RDII_{3+4} + RDII_{6+7} + R_{m1} + DRm_2^A + DRm_3^I + (RDI_8 + RDII_8 + Rm_8)$$

C_1 es el costo de acondicionamiento y C_2 el costo de construcción a los precios de producción.

Sin embargo, no es suficiente saber cómo se forma el precio de los productos E.O.P. Además, hay que saber cómo, a partir del precio de los productos E.O.P., se forma el precio del suelo que soporta esos productos, es decir qué parte de la renta puede remontar en teoría hasta el propietario inicial del suelo o en la práctica, qué parte de renta queda retenida *a priori* por el propietario del suelo.

SOBREGANANCIAS Y RENTAS DEL SUELO EN LA CIUDAD CAPITALISTA*

CHRISTIAN TOPALOV

Desde el comienzo de los años 1970, se ha desarrollado un debate acerca de la "renta del suelo urbano" de alcance internacional. La profundización de la crisis urbana y el desarrollo de la investigación en este campo, por un lado, y la renovación teórica del marxismo, por otro, han conducido a numerosos investigadores a releer la tesis de Marx sobre la renta del suelo agrícola para recuperar el método y por medio de él analizar ciertos aspectos de la urbanización capitalista.

El texto que exponemos a continuación propone una clarificación conceptual de la noción de "renta urbana": no constituye sino la exposición teórica muy condensada de tesis que exigirían un mayor desarrollo para poder establecerse mejor analítica y empíricamente. En particular, los límites de este artículo no han permitido exponer las tesis originales de Marx y analizar las diversas objeciones que le han sido hechas; asimismo, no ha sido posible retomar en forma crítica el conjunto de posiciones presentes en el debate actual sobre las rentas urbanas; en fin, el desarrollo empírico de conceptos teóricos propuestos no ha podido ser presentado, sino en el marco de un breve texto.

• **Material original. Traducido del Francés.**

1. UN POSTULADO DE MÉTODO: LUGAR DE LA TEORÍA DE LA RENTA DEL SUELO EN EL ANÁLISIS DE LA URBANIZACIÓN CAPITALISTA

Las rentas del suelo constituyen una transformación de sobreganancias localizadas y organizadas por la valorización del capital, modificación que se produce:

- Por el hecho de que ciertas condiciones de esta valorización son exteriores al capital, es decir, desigualmente preconstituídas o no reproducibles.
- Porque esas condiciones son monopolizadas por una propiedad de la tierra autónoma del capital, que le opone una resistencia efectiva.

En consecuencia, esas sobreganancias escapan al proceso de nivelación de la ganancia y se fijan en tanto rentas del suelo: de acuerdo con la estructura concreta de las relaciones de producción ellas tomarían diferentes formas –precio del suelo, sobreganancias de promoción, alquiler del suelo o de los edificios, etc.–, y se distribuirán entre los distintos agentes sociales –propietarios del suelo, no capitalistas, capitalistas, monopolistas, etcétera.

El punto de partida de todo estudio de la renta del suelo en el modo de producción capitalista es, luego, el análisis del capital y de sus condiciones de valorización: contrariamente a lo que ocurre con las rentas del suelo de los modos de producción anteriores, la renta capitalista no es la forma inmediata y dominante del sobreproducto social, sino una forma modificada de la plusvalía producida en la explotación capitalista. La renta no determina la ganancia, forma inmediata y dominante de la plusvalía, sino que está definida por ella. Es el resultado de la estructura misma de las relaciones de producción: el capital es el elemento dominante del conjunto del proceso de producción y tiende a eliminar la propiedad del suelo de toda función de organización de aquél.

En consecuencia, no es la renta del suelo, contrariamente a las evidencias empíricas, la que modela la ciudad capitalista: ella devuelve al capital la imagen de su propio movimiento de valorización y de su desarrollo desigual, imponiendo a cada capital particular las leyes del capital en su conjunto.

Sin embargo, en este proceso, la renta queda como una forma autónoma, aun cuando esté subordinada a la ganancia: por una parte, ella se desarrolla sobre la base de sobreganancias localizadas virtuales y no efectivas en cada punto del espacio; por otra, puede constituir una transferencia de plusvalía social en beneficio de los agentes no capitalistas o no monopolistas.

Tampoco podría decirse entonces que ella constituye el motor de la urbanización y de los cambios de uso del suelo, y aún menos la fuente de las contradicciones de la ciudad capitalista.

2. LAS SOBREGANANCIAS GENERADORAS DE RENTA DEL SUELO

Como el modo de producción capitalista domina el conjunto de la producción, la repartición del trabajo social entre las diferentes ramas de la producción están regidas por la ley del valor, por el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir los valores de uso que requiere la reproducción de la sociedad.

El intercambio de mercancías está regulado por sus valores de cambio respectivos, transformados por la nivelación de las ganancias en precios de producción: las relaciones de intercambio están luego sometidas a una doble determinación por el valor de cada mercancía y por la tasa de ganancia general que se impone como tasa de ganancia media por la competencia de capitales. Así, la competencia de capitales al interior de una misma rama de producción establece un valor de cambio social de la mercancía a partir de valores individuales que difieren de acuerdo con la productividad del trabajo en cada unidad de producción; la competencia de capitales entre las diferentes ramas establece para cada categoría de mercancías un precio de producción a partir de su valor y de su tasa de ganancia media; en fin, la competencia de mercancías en el mercado correspondiente a cada una de ellas ubica su precio de mercado al nivel del precio de producción.

Esta regulación por la ley del valor no es sino tendencial: depende de condiciones que no son cumplidas ni por todas las mercancías, ni en todo momento, aun en el estadio del capitalismo clásico. Además, en el periodo monopolista, la acumulación desigual del capital y la dominación del capital financiero originan la desvalorización estructural de una parte del capital monopolista a una tasa superior a la de la ganancia general; resulta una distorsión permanente de relaciones de intercambio que se establecen luego sobre la base de una pluralidad de esferas de nivelación. Esta tendencia se acentúa y sus formas se modifican en el capitalismo monopolista de Estado cuando éste juega un papel decisivo en el proceso de desvalorización selectiva y en consecuencia en la constitución misma de la sobreganancia monopolista.

Las condiciones generales del capitalismo y las propias de cada uno de sus estadios y fases de evolución hacen posible —a veces necesario— una triple divergencia, temporal o permanente, que origine varios tipos de sobreganancias.

La divergencia entre el precio regulador del mercado y el precio de producción social de una mercancía dada, engendra una sobreganancia de rama de producción. En ciertas condiciones, ésta se puede fijar bajo la forma de una **renta absoluta**, que constituirá un obstáculo en la determinación del precio regulador por el precio de producción y en consecuencia en determinar el precio.

La divergencia entre el valor social de una mercancía y su valor individual (o entre su precio de producción social y su precio de producción individual), origina una **sobreganancia diferencial**, que resulta de la desigualdad de los costos de producción localizados y está determinada por el precio.

La divergencia entre el precio de mercado y el precio regulador del mercado origina una **sobreganancia de monopolio**. Ésta resulta de la no reproductibilidad de la mercancía y depende sólo de la relación entre la oferta y la demanda. Como la sobreganancia diferencial, está determinada por el precio, pero tiene como base, no la desigualdad de costos, sino la de precios. En ciertas condiciones puede fijarse bajo la forma de **renta de monopolio**.

2.1 Sobreganancias de rama y rentas absolutas

2.1.1 Las sobreganancias de rama y los obstáculos a su nivelación

El desarrollo desigual del capitalismo produce y reproduce la diferenciación de las tasas de ganancia originales de las diversas ramas de producción: las ramas con una baja composición orgánica y/o con una rapidez de rotación elevada del capital producen una plusvalía superior a la ganancia media, mientras que las ramas con una alta composición orgánica y/o una lenta rotación de capital producen una plusvalía inferior a la tasa media de ganancia.

El libre desplazamiento de los capitales de ramas con una débil tasa de ganancia original hacia las ramas con una tasa de ganancia original elevada tienden, por una parte, a la nivelación de las tasas de ganancia y a la regulación de las relaciones de intercambio por los precios de producción y, por otra, se acompaña de la carrera por la sobreganancia individual y luego, de revoluciones del valor ligadas a la elevación de la composición orgánica del capital en las ramas "retardatarias".

En todo caso, si se oponen obstáculos al libre desplazamiento de los capitales, las sobreganancias de rama se pueden transformar en permanentes. Esos obstáculos son de diferentes tipos, así como las sobreganancias cuya fijación acarrearán.

a) Se puede tratar de obstáculos interiores al capital, que se desarrollan con la gran industria y el capital financiero, es decir, con el pasaje al estadio monopolista.

El aflujo de capitales individuales en una rama con una tasa de ganancia original elevada puede ser limitado por el volumen mínimo de capital que debe ser centralizado en un solo polo de acumulación para que pueda ser comprometido en la producción: en este caso los capitales instalados en la rama se beneficiarían de un precio regulador superior al precio de producción y, por tanto, de una sobreganancia permanente de rama. Inversamente, la importancia absoluta y relativa del capital fijo involucrado puede impedir que los capitales en función dejen una rama con una tasa de ganancia original débil: resulta un precio regulador inferior al precio de producción en tanto que las empresas implicadas no entran en un proceso de "cartelización", o que ellas no hayan realizado —gracias a su fusión con el capital bancario y/o gracias al financiamiento público de su acumulación— las combinaciones de capitales desvalorizados y de capitales normales necesarios para la obtención de la ganancia media o de la sobreganancia monopolica. Así, el desarrollo mismo de la gran industria multiplica los límites de la movilidad del capital, límites que provocan respuestas del capital que conducen al estadio monopolista, es decir, a una diferenciación durable de tasas de ganancia entre esferas de nivelación. La transformación misma de las relaciones de producción ha producido la fijación de sobreganancias de rama cuando domina la empresa monopolista gigante.

Paralelamente, la fusión del capital industrial y del bancario en el capital financiero conduce a la sobreganancia monopolica a realizarse y acumularse principalmente en el polo financiero de los grupos: se autonomiza como consecuencia de condiciones particulares en las diferentes ramas de la gran producción industrial produciendo los desplazamientos sectoriales necesarios, imponiendo la desvalorización de los capitales no monopolicos y beneficiándose de las transferencias masivas de plusvalía operadas por el Estado. En consecuencia, la sobreganancia monopolica tenderá a aparecer como una sobreganancia de rama en los bancos, los seguros y las actividades financieras.

b) Los obstáculos a la nivelación de las ganancias pueden ser también exteriores al capital. Ello se produce cuando una de las condiciones de la valorización del capital en una rama determinada no es reproducible y es monopolizable. Así, la existencia de una propiedad del suelo autonomizada del capital se opone al libre acceso a la tierra cultivable para el agricultor capitalista,

al suelo urbanizable para el constructor, al suelo "central" para el capital financiero. Al reproducirse esta separación, la propiedad del suelo puede imponer la fijación de toda o parte de la sobreganancia de rama en tanto que renta absoluta. El límite superior de ésta está fijado por el excedente del valor sobre el precio de producción: ello significa que la propiedad de la tierra no puede inducir la formación de un precio de monopolio. Este límite tiene que ver con la naturaleza misma de las relaciones de producción capitalistas: la propiedad de la tierra puede eventualmente limitar la cantidad de suelo disponible para la producción, pero ella no puede reducir por mucho tiempo ni la cantidad de capital comprometido ni la cantidad de mercancías producidas. Ella tiende, en efecto, a ser eliminada de toda función de organización del proceso de producción y el capital a dominar enteramente a éste.

Salvo que el valor de uso mismo no sea reproducible –y esto no resulta de la propiedad de la tierra–, la dominación del capital impone la regulación de las relaciones de cambio por el valor, el que va a constituir seguramente el límite del precio regulador; en este límite, la propiedad del suelo puede establecer un obstáculo a la inversión e imponer un precio regulador del producto, superior al precio de producción fijando toda o parte de la sobreganancia de rama bajo la forma de renta absoluta.

2.1.2 Pluralidad jerarquizada de rentas absolutas en la ciudad capitalista

En la ciudad capitalista existen hoy varios tipos de sobreganancias de rama susceptibles de fijarse bajo la forma de una pluralidad de rentas absolutas: en efecto, todo proceso de valorización del capital que produce una sobreganancia de rama, si comporta condiciones exteriores no reproducibles y monopolizables, puede engendrar una renta absoluta específica. Esas rentas absolutas pueden articularse en un mismo punto del espacio, son jerarquizadas y se imponen como reguladoras de la competencia espacial de diversos usos capitalistas del suelo:

a) Diferentes procesos de valorización del capital pueden articularse en un mismo punto del espacio, produciendo rentas "en cascada" (Lojkin, 1971, 92-93). Así, la producción de la vivienda –en la cual se valoriza el capital productivo de la construcción– está eventualmente seguida de su circulación como capital en la cual se valoriza el capital inmobiliario del propietario arrendatario. Pero también, el edificio producido puede a su vez ser utilizado como capital constante en un proceso de producción de valor y de plusvalía –edificio industrial– o de producción de ganancia, como la

obtenida en actividades comerciales y financieras. Cada proceso sucesivo de valorización es susceptible de engendrar nuevas sobreganancias localizadas, eventualmente transformables en rentas.

b) No puede tratarse de rentas absolutas, sino en el caso que ellas tengan como base, no la diferenciación espacial de precios de producción localizados (que originan rentas diferenciales) o precios de mercado localizados (que originan rentas monopólicas) sino sobreganancias de rama.

En la medida en que la construcción misma de edificios produce una tasa de ganancia interna superior a la tasa media, ella puede engendrar una primera renta absoluta, independientemente del uso de los edificios, a condición de que éstos circulen como mercancías y que, en general, el capital que domina la producción encuentre el obstáculo de una propiedad autónoma del suelo.

Los edificios se diferencian, luego, según su lugar en la reproducción del conjunto del capital.

Las viviendas, al salir del proceso de producción entran en uno largo de consumo final como elementos de la reproducción de la fuerza de trabajo, o del consumo de diversas capas de la burguesía.

Este proceso de consumo se acompaña de uno de circulación del capital-mercancía (capital inmobiliario y locación) o del capital-dinero (capital de préstamo y de acceso a la propiedad). Al estar el capital de circulación remunerado sobre la base de la tasa de interés, el periodo de circulación no se acompaña de producción de valor, ni de producción autónoma de ganancia: la circulación de la mercancía-vivienda no puede originar una renta absoluta.

Sin embargo, una renta inmobiliaria puede formarse, determinada por la evolución general de las rentas y los precios de producción de las viviendas construidas nuevamente, y aparecer o modificar una renta de monopolio, establecida por la evolución localizada de los precios de mercado.

Otros edificios, por el contrario, son el soporte de una producción autónoma de plusvalía y/o de ganancia: ellos constituyen un elemento de capital constante para los capitales industriales (fábricas), comerciales (locales de comercio), bancarios y financieros (oficinas). ¿En este proceso de valorización, existen las condiciones para la formación de sobreganancias de rama transformables en rentas absolutas?

Numerosas ramas industriales tienen beneficios de rama, fundadas ya sea en la baja composición orgánica del capital (sobreganancias internas), ya sea en la diferenciación de esferas de nivelación (sobreganancias monopólicas). Pero

estas sobreganancias no son transformables en rentas absolutas ya que dos condiciones de su fijación bajo esta forma están en general ausentes:

- Por una parte, si la producción industrial requiere condiciones generales no reproducibles por un capital particular, la movilidad espacial de los capitales industriales –cada vez más marcada en el estadio imperialista, y particularmente durante su crisis– atestigua una disponibilidad total del espacio para esos capitales.
- Por otra, el obstáculo de la tierra no existe para los capitales industriales: las nuevas implantaciones, sobre todo aquellas correspondientes al capital monopolístico, se benefician de terrenos liberados y dotados de infraestructuras para las colectividades públicas; cada vez más, las empresas son, en general, propietarias del terreno sobre el cual se asientan y un número indefinido de ciclos productivos pueden luego desarrollarse sin obstáculos exteriores.

Es por ello que los precios de las mercancías tenderían a estar regulados por las condiciones localizadas de producción más favorables: las sobreganancias de rama no podrían luego fijarse en rentas absolutas, y las sobreganancias diferenciales de localización estarían sometidas a un movimiento permanente de anulación. En las actividades de circulación, por el contrario, las sobreganancias realizadas por el capital financiero, serían transformables en renta absoluta, que se impondría como elemento constitutivo del precio de las oficinas y vendría a incorporarse al precio de los servicios para la circulación del capital, aun cuando las empresas involucradas no fueran monopolísticas.

Existen, luego, esencialmente dos rentas urbanas absolutas: la absoluta del edificio y la absoluta de las actividades de circulación.

2.1.3 La renta absoluta del edificio

La producción capitalista de los edificios origina, dentro de las relaciones de producción dominantes de la ciudad capitalista moderna, una primera sobreganancia de rama transformable en renta absoluta.

a) Esta sobreganancia de rama está constituida por el excedente del valor sobre el precio de producción de los edificios. La construcción se caracteriza, en efecto, en el conjunto de los países capitalistas, por un escaso desarrollo de las fuerzas productivas y relaciones de producción (Lipietz, 1974, 125-133; Ascher, Lucas, 1974).

- La división del trabajo dominante es de tipo manufacturero: especialización de oficios que no han cambiado desde el modo de producción artesanal; estructura de la mano de obra fundada sobre la pareja obrero profesional-peón, explotación basada principalmente sobre la plusvalía absoluta.
- La composición orgánica del capital correspondiente es baja y la plusvalía producida superior a la ganancia media.
- La concentración del capital es limitada, así como la dominación directa del capital financiero sobre las empresas.

El pasaje al estadio de la gran industria, globalmente, no se ha producido: la búsqueda de la sobreganancia por las grandes empresas de construcción, por los productores de materiales de construcción monopolistas y por el capital financiero ha tomado otras vías que la revolución de la forma de producir.

Este bloqueo del desarrollo capitalista de la rama —que implica la producción de una sobreganancia de rama original o interna— se debe principalmente a la necesidad de elevar el obstáculo de la tierra antes de cada ciclo de producción: resulta de relaciones de producción donde la propiedad del suelo —la del propietario arrendador antiguamente y la del promotor en la actualidad—, continúa dominando parcialmente el proceso de producción y, en consecuencia, puede apropiarse de toda o parte de la sobreganancia de rama bajo la forma de la renta absoluta. En el estadio monopolista, esta transferencia viene a articularse a la extorsión de plusvalía operada por el capital bancario. Resulta un freno a la acumulación del capital productivo y a la acentuación del desarrollo desigual de la rama en relación con aquellas en las que domina directamente el capital monopolista.

Notamos, por lo tanto, que el tipo de acumulación es muy diferente en la construcción de viviendas, por un lado, y en las obras públicas y de la construcción de edificios industriales, por otro (Ascher, Lacoste, 1974, 47-51). Los productos son, en el segundo caso, directamente necesarios a la gran producción capitalista: el Estado va a asegurar la superación del obstáculo del suelo, limitando la renta y financiándola, asegurando en ciertos casos la circulación no mercantil del producto gracias al capital desvalorizado. Entonces, la rama que produce estos valores de uso puede desarrollarse sin trabas: las empresas se industrializan y se concentran.

b) La renta absoluta, en efecto, sólo puede aparecer cuando los edificios no sólo son producidos, sino que además circulan en tanto que mercancías —la construcción de una autopista o de un equipamiento público, en cambio, no origina una renta absoluta autónoma—, aun cuando el terreno debe ser pagado por la colectividad pública, es siempre a un precio determinado por un uso capitalista posible en este punto: la sobreganancia de rama en este caso no es realizable bajo la forma mercantil y entra en la nivelación como el precio de producción mismo, a pesar de que éste se encuentra totalmente cubierto por el capital desvalorizado.

c) La condición de la aparición de la renta absoluta en la producción capitalista de los edificios, es en efecto una estructura determinada de relaciones de producción: aquella en la cual el capital que está en el origen de la producción es autónomo en relación a la propiedad del suelo y la encuentra como un obstáculo (Topalov, 1974, 274-285).

No es el caso cuando el propietario del suelo construye él mismo o hace edificar a los artesanos de la construcción, un inmueble destinado a su propio uso; ni cuando el propietario del suelo hace construir un edificio para terceros, valorizando así su terreno y su dinero en tanto capital inmobiliario. En los dos casos, la propiedad del suelo organiza la producción y, en el segundo, la producción, implementada por una empresa capitalista, queda regulada por la propiedad del suelo. Estas relaciones de producción pueden engendrar una renta de monopolio, puesto que las cantidades producidas no están regidas por el capital, pero no una renta absoluta, ya que la oposición entre el capital y la propiedad del suelo aún no ha aparecido.

Las reglamentaciones de producción capitalistas dominan en la rama sólo cuando la producción se realiza bajo la dominación de un capital autónomo de la propiedad del suelo: ya sea que se trate de una empresa de construcción parcialmente financiada por préstamos bancarios o de un promotor distinto de la empresa, el capital encuentra de ahí en adelante a la propiedad del suelo como un obstáculo exterior mientras que en la configuración precedente era la propiedad del suelo que incluía el capital como un obstáculo interior. Aparece luego el “mercado” del suelo capitalista y la renta absoluta del edificio. Por un lado, la propiedad del suelo puede apropiarse de toda o parte de la diferencia entre el valor del inmueble y su precio de producción; por otro, la regulación de la producción por el capital tiende a imponerse y a eliminar la renta de monopolio para una parte al menos del mercado.

2.1.4 La renta absoluta de las actividades de circulación

La utilización de los edificios por los capitales que proveen servicios para la circulación del capital origina, en el estadio monopolista, un segundo tipo de sobreganancias de rama, transformable en renta absoluta.

a) La diferenciación de una esfera de nivelación de la ganancia propia de los grupos financieros, y luego la aparición de una **sobreganancia monopolística**, se acompaña de la diferenciación espacial de las actividades de circulación en el seno de la ciudad capitalista.

La centralización del capital dinero y del dinero correspondiente al capital bancario, su transformación en capital productivo bajo el dominio de la banca hace nacer el capital financiero: financia la industria, controla su orientación, acelera su concentración, centraliza las sobreganancias. Paralelamente, la división social del trabajo productivo se profundiza con el pasaje a la gran industria y luego a la automatización: las bases se desarrollan hacia un estallido espacial de las actividades de gestión y de concepción, por una parte, y de actividades de producción directa, por la otra (Freysenet, 1974). Los centros de dirección de las finanzas y de la industria pueden luego reagruparse en la "city" de metrópolis imperialistas. Las sobreganancias monopolísticas aparecen como una sobreganancia de la rama de las actividades financieras y se realizan en las zonas determinadas del espacio urbano.

La evolución de la división social del trabajo en las actividades de circulación producen, sin embargo, una tendencia a la deslocalización de una parte del proceso de trabajo: mientras que los centros de dirección se concentran cada vez más en el espacio de un pequeño número de metrópolis internacionales (lo que el vocabulario tecnocrático llama "terciario superior" o "cuaternario"), las actividades de gestión utilizan una mano de obra descalificada y susceptible de ser controlada a distancia, descentralizándose en las ciudades de menor importancia (Lojkin, 1976).

b) Estas actividades de circulación del capital presuponen, luego, condiciones espaciales exteriores al capital, por lo tanto, la producción de los edificios necesarios se opera dentro de relaciones de producción donde el obstáculo del suelo enfrenta a los capitales que provienen de la construcción. Luego, la sobreganancia del capital financiero, en tanto que sobreganancia de rama, es **transformable en renta absoluta**. En la mayor parte de los casos, el capital financiero mismo controla directamente los sectores de la promoción

inmobiliaria dedicados a la producción de oficinas y frecuentemente también la propiedad del suelo en las zonas correspondientes de los centros urbanos: la distribución de esta renta absoluta de actividades de circulación se efectuará en gran medida para su provecho.

Pero esta renta absoluta basada sobre la sobreganancia del capital financiero va a ser un elemento determinante del precio de los edificios de oficinas, sean cuales fuesen los usuarios: una parte de ellos son empresas monopólicas —no necesariamente las mismas que los grupos financieros implicados en el sector inmobiliario— pero en cambio otra parte, está constituida por empresas no monopólicas o de servicios públicos. Esta renta absoluta se va luego a incorporar a los costos y a los precios de producción de todos los bienes o servicios en los que la producción necesita una localización en el centro de negocios.

c) Podemos notar que, en este caso, la renta absoluta no está fundada sobre un excedente del valor de la mercancía sobre su precio de producción, ya que los procesos de valorización que lo engendran no son productores de plusvalía, sino sólo de ganancia.

El concepto de renta absoluta puede en efecto extenderse a toda **sobreganancia de rama**, mientras que sus condiciones de realización no sean reproducibles por el capital y monopolizables.

2.2 Sobreganancias para la diferenciación espacial de los precios de producción y de las rentas diferenciales

Al interior de una rama dada, todas las unidades de producción no tienen la misma productividad de trabajo y presentan luego precios de producción individuales diferentes. Pero el precio de la mercancía es único: un precio de producción social se impone al conjunto de las unidades de producción y hace luego aparecer, entre algunas de ellas, sobreganancias.

En la ciudad capitalista, y para una actividad capitalista dada, las condiciones exteriores de la valorización determinan en cada punto del espacio un nivel dado de costos y luego, del precio individual de producción: esta diferenciación espacial de las tasas de ganancia localizadas es la base de la formación de rentas diferenciales.

Las rentas diferenciales resultan, de una desigualdad espacial de rentabilidades para un precio dado de una mercancía dada: ellas se distinguen entonces de las rentas absolutas que resultan de la diferenciación espacial de los precios de la mercancía.

Las sobreganancias diferenciales transformables en rentas pueden formarse en la producción de los edificios, en su explotación capitalista (oficinas, comercios) y, de otra manera, a partir de su consumo final (viviendas).

2.2.1 Rentas diferenciales por el costo localizado de producción del terreno construible

En cada momento del desarrollo de la ciudad, la realidad material de las infraestructuras y de la extensión de las fuentes de mano de obra –redoblada o modificada por la limitación impuesta por el Estado–, define la frontera de la zona urbanizable: al exterior de la misma ningún capital particular podrá construir ya que no existen las condiciones generales de su valorización. Pero, si al interior de la zona urbanizable los terrenos son construibles, no lo son al mismo costo: de acuerdo a las localizaciones, el costo de hacer construible el suelo no es idéntico y una sobreganancia diferencial aparecerá en los puntos en que ese costo es inferior al máximo regulador.

Varios elementos constituyen el costo de producción del terreno construible, y no varían en el mismo sentido: es su resultado lo que determinará el nivel de esta sobreganancia diferencial.

- El costo privado de equipamiento del terreno es más bajo cuando las infraestructuras (redes, vías) preexisten o son financiadas por la colectividad pública, y tanto más elevadas cuando el capital privado debe realizar las infraestructuras a su coste. Este elemento diferencia fuertemente las tasas de ganancia internas de las operaciones de construcción entre las zonas peri-urbanas y el tejido urbano ya equipado a beneficio de este último.
- El costo de demolición de los edificios existentes y el costo de desalojo de los ocupantes (residentes o comerciantes del centro, granjeros de la periferia agrícola), tienden por el contrario a crear una sobreganancia diferencial a beneficio de las zonas no construidas.
- El costo fiscal localizado, que pesa sobre las operaciones de construcción, puede provocar una diferenciación espacial de las tasas de ganancia internas si él varía sistemáticamente de acuerdo con las zonas de la ciudad y no está asentado sobre los precios, las rentas o las ganancias propias de las operaciones.

- El costo localizado de la edificación puede también variar en función de las condiciones físicas particulares del terreno, originando sub-ganancias en los terrenos difíciles.

2.2.2 Rentas diferenciales por el costo localizado de explotación capitalista de los edificios

Cuando el edificio es utilizado como elemento de capital constante en un proceso de valorización productiva de la ganancia, puede aparecer una segunda serie de rentas diferenciales cuando la localización en el espacio urbano diferencia —a precios iguales del producto o del servicio vendido— las tasas de ganancia del capital. Es decir, que la situación espacial de la unidad productiva de ganancia influye sobre las tasas de ganancia de manera diferente según las ramas. Formalmente, podemos distinguir dos tipos de diferenciación de tasas de ganancia en una misma rama en el seno de una aglomeración dada (donde el precio de la fuerza de trabajo se supone homogénea).

- El costo localizado de los medios de producción (para el capital industrial) o del capital de gastos materiales (para el capital comercial, bancario o financiero), el costo localizado de traslado del producto final hacia el lugar de comercialización, el costo fiscal localizado, son elementos que constituyen factores de sobreganancias diferenciales en los puntos donde su resultante es la más débil. Una condición, sin embargo, que es raramente cumplida por la producción industrial: el precio de producción individual en la localización desfavorable debe regir el mercado.

Cuando ello no sucede, la diferenciación espacial de los costos no es un factor de sobreganancia en las localizaciones favorecidas, sino de desplazamiento espacial del capital hacia ellas.

- Por otra parte, la localización puede intervenir de manera decisiva sobre las tasas de rotación diferenciando el ritmo localizado de rotación del capital. Este factor es importante para todas las actividades capitalistas en las que el “producto” vendido, al no ser distinto del proceso de trabajo que lo provee, no es utilizable sino en su lugar de “producción”; es el caso del comercio y de otros servicios para la circulación del capital. La localización en el espacio urbano va luego a determinar —a precio y ganancia supuestos constantes por unidad de servicio prestado—

la masa de ganancia realizable en un momento dado, por unidad de capital comprometido, ya que ello hará variar el número de periodos de rotación de ese capital por unidad de tiempo. Resultan así sobreganancias transformables en rentas diferenciales.

2.2.3 Rentas diferenciales por el costo localizado de consumo final de la vivienda

El consumo final de la vivienda no produce evidentemente ganancia. Sin embargo, en la circulación, las viviendas en las que el precio de producción es idéntico tienen precios de mercado diferentes.

Por una parte, ese fenómeno proviene de la renta de monopolio, pero por otra, refleja también una renta diferencial.

Una vivienda es más que un techo: es un valor de uso complejo localizado que no es tal si sus ocupantes no consienten en hacer gastos complementarios distintos de sus precios en tanto mercancías. Esos gastos no provienen de preferencias subjetivas: son obligatorios y regidos socialmente; si ellas varían sistemáticamente en el espacio, la diferenciación de los costos localizados de consumo final de la vivienda es la base de una sobreganancia diferencial que se agregará al precio de producción para determinar el precio regulador de las viviendas situadas en las zonas donde esos costos son menores.

Los principales factores de diferenciación espacial de los costos de uso de las viviendas son los costos sociales medios de transporte en cada zona de la ciudad, los costos fiscales de residencia y, eventualmente, los costos localizados del capital de circulación.

2.3 Sobreganancias por la diferenciación espacial de los precios de mercado y rentas de monopolio

Las condiciones de la producción determinan un precio regulador único, social, de cada mercancía. Pero las condiciones del mercado pueden conducir a una divergencia entre el precio de mercado y el precio regulador. Es evidente el caso para una parte de los productos inmobiliarios cuyos precios pueden ser diferentes con condiciones de producción idénticas: la formación del precio de monopolio de la diferenciación en el espacio de los precios del mismo producto hace nacer un nuevo tipo de sobreganancia transformable en renta del suelo.

Las teorías de la renta del suelo, construidas a partir del sólo análisis de los precios de mercado reducen toda la renta a este componente de monopolio: ello

lleva a considerar el precio del suelo como la remuneración de un factor, determinado en última instancia por su utilidad marginal para el consumidor. En este campo también la teoría marginalista no sabe sino producir tautologías formales o la descripción empiricista de "factores" de los "valores del suelo".

No queda sino que los precios de monopolio pueden jugar un papel determinante sobre el mercado de la vivienda, o al menos sobre ciertos sub-mercados. Este hecho tiene un doble fundamento: el desigual desarrollo espacial de los valores de uso urbanos y la no reproductibilidad de una parte de ellos; las desigualdades del poder de compra de las familias determinadas por las relaciones de distribución capitalista.

- El valor de uso de la localización es un componente del valor de uso de la vivienda. Pero, la urbanización capitalista produce una diferenciación creciente del espacio en tanto que soporte de la reproducción de la fuerza de trabajo. Dos procesos principales contribuyen a ello: por una parte la segregación espacial creciente de las zonas de empleo en relación a las zonas de residencias y el desigual desarrollo del empleo según las regiones y las ciudades (Clarke Guinsburg, 1975: 6-10); por otra, la insuficiencia estructural de los equipamientos colectivos de consumo y el carácter segregatorio de repartición en el espacio (Preteceille, Picon, Rendu, 1975). Cada categoría social, sobre la base de exigencias objetivas de su reproducción, va luego a producir una jerarquización de los espacios residenciales desde el punto de vista de su valor de uso; además, las "preferencias objetivas" ligadas a la situación de clase estarán sobredeterminadas, para ciertas capas sociales, por la simbólica social que constituye el espacio urbano como significante de la diferenciación social misma. Esta división del espacio está reforzada por la compartimentación en sub-mercados de la vivienda que rigen el sistema del capital de circulación (Harvey, 1974). La diferenciación material y social del espacio urbano define, en una ciudad determinada, por un lado, la posibilidad de sustituir ciertas zonas desde el punto de vista del valor de uso, y por otro, la estricta no reproductibilidad de las zonas más privilegiadas. En estas últimas aparece, entonces una escasez estructural de oferta que es la base del precio de monopolio relativamente permanente.
- Luego, los precios de monopolio de las viviendas en estas zonas no dependerán más de las condiciones de la producción sino del poder de

compra de la demanda. Ésta está estructurada por las relaciones capitalistas de distribución que tienden siempre a diferenciar más claramente a las capas sociales cuyo ingreso está determinado por el valor de la fuerza de trabajo y aquellas que se benefician de la distribución de la plusvalía. Estas últimas, las diferentes capas de la burguesía, constituyen, del lado de la demanda, la base principal de la formación del precio y de las rentas de monopolio. Sin embargo, en los periodos o las zonas en que el flujo de capital hacia la producción de viviendas no es suficiente para producir un equilibrio de mercado para el precio regulador (precio de producción regulador más renta absoluta), pueden aparecer, o bien mantenerse durante mucho tiempo, precios de monopolio que pesan sobre los mismos trabajadores asalariados; este tributo, que tiene sus límites para cada familia de trabajadores, determinará generalmente una degradación de las condiciones de la vivienda—sobre la población—que permitirá maximizar la renta de monopolio, limitando la elevación del precio unitario de la vivienda.

3. LAS CONDICIONES NO REPRODUCIBLES DE LA VALORIZACIÓN

La existencia de sobreganancias es un fenómeno muy general en el modo de producción capitalista: sobreganancias a nivel de la rama, de la unidad de producción, de la posición del mercado. Pero es sólo en un número limitado de casos que estas sobreganancias se fijan y son transformadas en rentas del suelo.

Para que esto sea así, es necesario que el proceso de valorización que origina estas sobreganancias, traiga aparejado, por un lado, condiciones externas al capital y no reproducibles por él y, por otro, que estas condiciones sean monopolizables, es decir, que el capital no tenga acceso libremente a ellas ya que son objeto de apropiación privada.

3.1 Los efectos útiles de la aglomeración como condiciones no reproducibles

Para su valorización, por medio de la producción de valor y de plusvalía o por la simple “producción” de ganancia, el capital debe controlar un conjunto complejo de valores de uso: fuerza de trabajo, objetos de trabajo, medios de trabajo.

La mayor parte de ellos son mercancías, es decir, la articulación de un valor de uso y un valor de cambio. El bien producido proviene en este caso de un

proceso de trabajo concreto dominado por un polo privado de apropiación de la naturaleza —la empresa—, más generalmente por una sucesión articulada de esos polos. Este proceso de trabajo es también proceso de producción de valor; cada capital privado produciendo para la realización y la acumulación de plusvalía. En consecuencia la mercancía —ya sea bien de equipamiento, materia prima, energía, etc.—, no constituye un bien libre, sino que es susceptible de ser reproducido indefinidamente. Su producción y su circulación están regidas por la ley del valor y su consumo productivo transmite el valor al producto final.

Pero la valorización del capital implica, también, que ella controle valores de uso que no son mercancías. Ya sea que ellos existan “naturalmente”, independientemente del trabajo humano, o que se formen socialmente como resultado no dominado de múltiples trabajos privados, esos valores de uso tienen como rasgo distintivo el no tener valor de cambio —aun cuando puedan tener un precio— y en consecuencia, no transmiten ningún valor al producto. Ellos son condiciones de la producción, pero no existen como valor de uso si un capital no se apodera, en un proceso de trabajo concreto, de “propiedades” de trabajos, de configuraciones de objetos y de procesos, que estaban “allí”.

Una primera categoría de estos valores de uso aparece como “**propiedad del capital**”: su formación se opera en el proceso de producción misma y parece resultar del capital, es decir de la combinación de fuerzas productivas que él controla. Así, la cooperación de un gran número de trabajadores ubicados bajo la dominación de un mismo capital aumenta la fuerza productiva social del trabajo: se trata allí de un valor de uso del que se apropia gratuitamente el capital, ya que él dispone gratuitamente de propiedades físicas o químicas de los medios de producción —mercancías o bienes libres que él domina. Estos efectos útiles son indefinidamente reproducibles por todo el capital privado, bajo la sola reserva de condiciones internas al capital: nivel de acumulación, dominio tecnológico, etc. Es por esto que ellos aparecen como propiedad del capital.

Los efectos de esas “**propiedades del capital**” sobre el valor de los productos y las formas de acumulación son variables de acuerdo a la etapa del capitalismo. En la etapa clásica, los capitalistas se apropian, unos después de otros, de los valores de uso de este tipo en el curso del proceso de formación de la plusvalía relativa: lo que tiene por efecto la formación y desaparición permanente de sobreganancias y la tendencia a la baja de los valores. En el estado monopolista, algunos de estos efectos útiles no son accesibles, sino a los capitales dominantes y el mantenimiento de precios superiores a los valores fija las sobreganancias monopólicas.

Pero la formación de los valores de uso queda, sin embargo, dominada por los polos privados de acumulación. Ése no es el caso para una segunda categoría de valores de uso necesarios a la valorización, que aparecen por el contrario como **“propiedad de la naturaleza”**: su formación no puede estar regida por la iniciativa y bajo el control de un capital particular —considerado como centro de apropiación real de la naturaleza—, esos valores de uso aparecen como condiciones exteriores al capital, no reproducibles por él, o por lo menos, desigualmente preconstituídos.

Los **“recursos naturales”** se incluyen típicamente dentro de esta categoría. Ellos no se distinguen de otros valores de uso necesarios a la producción, por su carácter **“natural”**: ellos son sociales e históricos, ya que es siempre en relación a un estado determinado de las fuerzas productivas que una propiedad de la **“naturaleza”** se vuelve un recurso económico. Su especificidad reside en su carácter **no reproducible**, que funda su exterioridad en relación al capital.

Desde este punto de vista, que es el de cada capital individual, los efectos útiles de aglomeración son idénticos a los recursos naturales (Cottareau, 1970). Entendemos por esta expresión, todo valor de uso resultante de la conjugación de un proceso particular de valorización de un capital y de una configuración especial determinada de objetos inmobiliarios, ellos mismos soportes de procesos de producción; producción y circulación de mercancías y reproducción de fuerzas de trabajo.

La mayor parte de los procesos de reproducción **“urbana”**, se realiza sobre la base de objetos inmobiliarios, es decir, de productos del trabajo pasado, fijados a una localización determinada. Si una parte de esos objetos inmobiliarios considerados individualmente son mercancías —producidas o circulando como tales—, si otra parte son producidos y circulan como capital desvalorizado, la configuración espacial de esos objetos y de procesos de reproducción que se articulan —la ciudad— no es generalmente el resultado de un proceso de trabajo específico y dominado. Cada uno de los objetos inmobiliarios está producido y circula separadamente; cada uno de los procesos de reproducción está controlado por un polo de acumulación independiente: los valores de uso que resultan virtualmente de su configuración no son mercancías y no se realizan efectivamente si un capital individual no se apodera de ellos.

Ningún capital particular puede producir el conjunto de objetos inmobiliarios que constituyen las condiciones de su propia valorización y aún menos asegurarse que estos capitales lleven a cabo actividades localizadas, de tal suerte que esta valorización sea posible, o que pueda operar a una tasa de ganancia

igual o superior a una tasa normal. Como ningún agente domina el proceso de formación de esos valores de uso, la existencia de un agente efectivo de su producción implicaría la desaparición de polos autónomos de acumulación inherentes al modo de producción capitalista.

Al interior de él, se observa una socialización parcial de la formación de ciertos efectos útiles de aglomeración realizada tanto por el capital monopólico, como por el Estado, y en la mayoría de los casos por su conjunción.

El límite de la no reproductibilidad de los efectos útiles de la aglomeración se desplaza históricamente, pero por el momento permanece.

3.2 Tipos de no reproductibilidad y tipos de renta del suelo

Las rentas del suelo encuentran, luego, uno de sus fundamentos en la estructura misma del proceso de trabajo, de manera que ella está organizada por las relaciones de producción capitalistas. Éstas producen diferentes tipos de no reproductibilidad de las condiciones de la valorización, determinando diferentes tipos de renta.

3.2.1 Condiciones estrictamente no reproducibles de la valorización, base de rentas absolutas

En ciertas ramas, la valorización exige condiciones particulares, exteriores al capital, y que éste no puede, en un momento dado del desarrollo social, reproducir estrictamente. Es el caso de la tierra para la agricultura o del yacimiento para las actividades extractivas. Es también el caso del **suelo urbanizable** para la construcción de viviendas y del suelo "central" para las actividades direccionales capitalistas. En un momento dado, existe una frontera objetiva que se impone a todo constructor privado, más allá de la cual no sólo la producción de viviendas no sería posible por falta de infraestructura, sino que las viviendas no tendrían valor de uso y no serían vendibles.

Esta frontera de la ciudad está determinada históricamente por la configuración espacial de las actividades de consumo de la fuerza de trabajo y de grandes infraestructuras, sobre todo el transporte; sobre esta base material intervienen un conjunto complejo de sobredeterminaciones como la duración del trabajo y los modos de desplazamiento de la mano de obra, la reglamentación de derechos de construcción, etcétera.

Todas esas condiciones, que permiten o prohíben la producción inmobiliaria en un punto dado del espacio, aparecen al capital individual como los resultados objetivos y fortuitos de un proceso “natural”, la urbanización capitalista.

Al interior de la zona urbanizable, ciertamente, todos los terrenos no son construibles al mismo tiempo ni a un costo idéntico. Pero su puesta en estado de construibilidad es posible por la acción de un capital individual, introduciendo el precio. Al exterior, por el contrario, las condiciones de la producción no existen. La frontera así trazada es la de la **renta absoluta del edificio**: ésta puede ser realizada en cualquier punto de la zona urbanizable pero no más allá.

Ello no implica la escasez de terrenos urbanizables, que es una circunstancia excepcional en la ciudad capitalista, sino sólo la resistencia efectiva de la propiedad del suelo, que producirá en esta zona la fijación en renta absoluta de toda o parte de la sobreganancia de la rama de la construcción.

Del mismo modo, en un instante dado, una frontera se impone a la implantación de actividades capitalistas de dirección y de circulación del capital. Un conjunto de determinaciones complejas –que los más importantes grupos financieros no están en condiciones de modificar sino marginalmente– fija los límites del centro de negocios. Es al interior de este centro donde pueden realizarse las sobreganancias del capital financiero y, en consecuencia, fijarse la **renta absoluta de actividades de circulación**.

3.2.2 Condiciones desigualmente preconstituídas de la valorización, base de rentas diferenciales

Allí donde existen condiciones excepcionales de la valorización –y donde pueden aparecer entonces rentas absolutas– el espacio no es siempre homogéneo para el capital: las condiciones externas de su valorización son desigualmente favorables según las localizaciones.

En ciertos puntos del espacio, existen condiciones para la valorización independientemente del capital, como valores de uso de los que todo capital pueda apoderarse, siempre que la propiedad de la tierra le dé acceso. Así, ciertos terrenos de la zona urbanizable están servidos por una vialidad y por redes; o bien ciertos barrios del centro de negocios presentan una concentración de empresas tal que las comunicaciones son optimizadas y los flujos de ganancia por unidad de superficie, maximizadas.

Por el contrario, en otros puntos del espacio, estos valores de uso sociales no están preconstituídos y el capital debe comprometer gastos suplementarios para producirlos o para compensar su ausencia.

Lo que distingue fundamentalmente esta categoría de condiciones externas de la valorización de la precedente, es que un capital individual está en condiciones de dominar la reproducción o de soportar la no reproductibilidad. Cuando ellas están preconstituídas, son la base de sobreganancias de localización susceptibles de fijarse en rentas diferenciales.

3.2.3 Condiciones que inducen la no reproductibilidad de la mercancía, base de rentas de monopolio

Cuando una localización particular presenta características materiales y sociales de manera que no es sustituible desde el punto de vista del valor de uso, aparece una situación de excepcionalidad que ningún capital puede suprimir. La no reproductibilidad de las condiciones de valorización produce en este caso la no reproductibilidad de la mercancía misma y la formación de un precio de monopolio transformable en renta.

3.3 La tendencia del capitalista a ampliar la reproductibilidad de las condiciones de la valorización, y sus límites estructurales

El desarrollo del modo de producción capitalista, tiende a transformar las "propiedades de la naturaleza" en "propiedades del capital", a alejar permanentemente la frontera de la no reproductibilidad de sus condiciones de valorización. Los efectos útiles de aglomeración, resultantes de un proceso ciego donde se articulan como consecuencia de procesos privados de valorización, originan, en efecto, dos categorías de consecuencias.

Por una parte, constituyen para el conjunto de los capitales particulares condiciones generales de valorización que pueden elevar la tasa general de ganancias (Folin, 1976): la concentración urbana y el desarrollo de los transportes favorecen el desarrollo de la división capitalista del trabajo y la producción de la plusvalía relativa, disminuyendo la masa de capital social empleado en la circulación y produciendo luego, efectos generales sobre la acumulación.

Pero, estos efectos de conjunto operan en parte por la mediación de efectos diferenciales sobre las tasas de ganancia localizadas. El espacio se encuentra entonces diferenciado, para los capitales individuales susceptibles de valorizarse, por la configuración concreta de las condiciones externas, que determinarían

sus rentabilidades localizadas. El acceso a esas condiciones no reproducibles está limitado por la propiedad privada del suelo y las sobreganancias localizadas se fijarían bajo forma de rentas del suelo que proyectarían en los capitales individuales los efectos objetivos de su sistema y, en consecuencia, tenderían a diferenciarlo, a hacer el espacio homogéneo desde el punto de vista de la tasa de ganancia efectiva de cada capital individual.

La búsqueda de la sobreganancia por el capital va a ser el motor de la tendencia a la ampliación de la reproductibilidad de las condiciones no reproducibles de la valorización. El mecanismo esencial será la socialización capitalista de la formación de las condiciones que van a elevar el nivel de la sobreganancia localizada por encima del nivel actual de la renta del suelo.

El desarrollo de los grupos monopólicos y de su conexión al Estado va a permitir un dominio constante por los polos privados de la formación de los efectos útiles de aglomeración. A la agregación sucesiva de elementos de valor de uso producidos de manera independiente los unos de los otros, tiende a suceder la coordinación efectiva, por un centro único, de procesos de trabajo ligados en el tiempo y el espacio. El capital monopólico va a producir valores de uso complejos que antes estaban formados de manera no socializada. Esto implica a la vez la producción coordinada de viviendas, de comercios, de oficinas o de fábricas bajo la dominación de un mismo centro y el dominio por éste de la producción de valores de uso que no circulan como mercancías; la infraestructura y los equipamientos públicos. Así, el capitalismo monopolista de Estado permite una distribución selectiva de sobreganancias localizadas, socializando la producción de sus condiciones.

Pero el modo de producción capitalista mismo asigna límites estrechos a la reproducción de las condiciones de valorización externas al capital. En efecto, cualquiera que sea el grado de desarrollo monopólico, la apropiación de los medios de producción permanece privada y las relaciones entre polos de acumulación autónoma —en particular sus conexiones espaciales— no pueden ser objeto de una dominación social en términos de creación de valores de uso ya que ellos están regidos siempre por las relaciones de valor que expresan una socialización como consecuencia de procesos de trabajo fundamentalmente privados. Es por ello que aun transformándose esos soportes sociales, el contenido económico de la propiedad del suelo es siempre reproducido por el modo de producción capitalista: esto implica la permanencia de la exterioridad a los capitales particulares de una parte de sus condiciones de valorización y

luego, la permanencia de sobreganancias localizadas que contribuyen a regular espacialmente el movimiento de la acumulación.

A esta determinación muy general se viene a articular otra, en el capitalismo monopolista de Estado. La reproductibilidad de las condiciones de valorización tiene por efecto, en el estadio clásico del capitalismo, un proceso permanente de formación y de anulación de sobreganancias. Por el contrario, la socialización monopólica de producción de las condiciones de la sobreganancia tiende a consolidar su permanencia. Así, la constitución de nuevos polos de dominación, en la formación de efectos de aglomeración, se desarrolla en la articulación de los monopolios y del Estado para la realización de operaciones urbanas de gran magnitud. Pero ella se detiene antes de llegar a un aumento de la productividad del trabajo constatado socialmente por la baja de valor de las mercancías así producidas, de tal suerte que las sobreganancias localizadas sean mantenidas en beneficio del capital monopolico. La sobreganancia monopolica implica luego aquí también un bloqueo de las fuerzas sociales productivas.

4. EL OBSTÁCULO DE LA PROPIEDAD DEL SUELO Y LA TRANSFORMACIÓN DE LAS SOBREGANANCIAS EN RENTAS

No es suficiente que ciertas condiciones de la valorización no sean reproducibles y originen sobreganancias localizadas, para que aparezcan rentas del suelo: es necesario también que un obstáculo impida el libre acceso del capital, que una propiedad del suelo autónoma de él le oponga una resistencia efectiva. El presupuesto de la transformación de sobreganancias localizadas en rentas del suelo es doble: por una parte las relaciones de producción en la rama implicada, de manera que la autonomía del capital de la propiedad del suelo sea dominante y reproducida por lo menos en un punto del ciclo de valorización; por otra, una resistencia efectiva de la propiedad del suelo al capital, lo que supone un contenido socio-económico de la relación de propiedad, de manera que él constituya un obstáculo real.

4.1 Autonomía de la propiedad de la tierra y fijación de rentas

Las rentas modernas del suelo no aparecen en la ciudad capitalista sino cuando dominan relaciones de producción determinadas: aquellas donde la propiedad del suelo ha dejado de estar sometida a la iniciativa de la construcción que ella organizaba y financiaba, para volverse un obstáculo externo a la libre inversión del capital de los constructores. En esas relaciones de producción, que no se

vuelven dominantes en las grandes ciudades de Europa, sino a fines del siglo XIX, la producción inmobiliaria está desde entonces regida por el movimiento del capital. Las rentas del suelo se vuelven entonces capitalistas, determinadas por las sobreganancias localizadas.

Esas relaciones de producción no implican, de ningún modo que se encuentren en el "mercado" del suelo dos "clases": los capitalistas y los propietarios del suelo. Esta circunstancia no se puede presentar sino en los comienzos del nuevo modo de producción y de manera excepcional. Primeramente porque la ciudad capitalista se desarrolla generalmente sobre la base de una articulación de modos de producción precapitalistas y de estadios diversos de la división capitalista del trabajo: los constructores capitalistas se encontrarán con la propiedad del suelo del campesino, del artesano, del comerciante, del pequeño industrial, cuyas situaciones de clase no son idénticas. Además, el desarrollo mismo de la producción inmobiliaria capitalista crea nuevas formas de propiedad del suelo ligadas a las transformaciones del modo de circulación de las mercancías inmobiliarias: el pasaje del rentista inmobiliario al propietario ocupante amplía aún más la difusión de la propiedad del suelo dentro de las nuevas clases y capas sociales. En fin, la transformación misma del suelo y de los edificios en "capital", es decir en capital ficticio —derecho de apropiación por la renta sobre el producto social— transforma la propiedad del suelo en una inversión sustituible a toda otra forma de capital ficticio.

La propiedad del suelo cesa al mismo tiempo de ser la base de una fracción autónoma de la burguesía (Massey, Catalano, 1977).

La autonomía de la propiedad del suelo y del capital significa sólo que en el proceso de valorización implicado, el agente soporte del capital encuentra, en un punto determinado del ciclo de reproducción y de manera recurrente, el monopolio de otro agente sobre el suelo, es decir un obstáculo al libre acceso a las condiciones no reproducibles de la valorización. Así, la empresa de construcción o el promotor inmobiliario debe levantar el obstáculo del suelo antes de cada proceso de producción. Basta que esta autonomía constituya la forma dominante de relaciones de producción para que aparezcan rentas del suelo capitalistas.

Luego, la propiedad del suelo tenderá a apropiarse del conjunto de sobreganancias localizadas creadas en los diversos procesos de valorización del capital, y el capital emprenderá la lucha para limitar esta transferencia.

a) La propiedad autónoma del suelo fijará bajo forma de **rentas diferenciales** las sobreganancias que tienen por origen la diferenciación espacial de precios de producción y, en consecuencia, tasas de ganancia localizadas. Estas rentas no nacen luego de la existencia de una propiedad del suelo autónoma sino del hecho que el precio regulador tiende a formarse sobre la base no del precio de producción individual más bajo, sino más bien del precio más elevado.

Las rentas diferenciales tienen entonces por origen el carácter privado de la propiedad de los medios de producción, la incapacidad del capitalismo de socializar la producción del conjunto de las condiciones de la reproducción: es la existencia misma de polos privados de acumulación que prohíbe la formación de un valor social medio del producto —la socialización de sobreganancias diferenciales— y el dominio social de la formación de este valor (la reducción de sobreganancias diferenciales).

b) La propiedad del suelo fijará de la misma manera, bajo la forma de **rentas de monopolio** las sobreganancias que tienen por origen la diferenciación espacial de los precios de mercado. Allí tampoco la propiedad del suelo determinará la renta: ésta está determinada por el precio. Los fenómenos localizados de escasez de productos que están en la base de la renta de monopolio tienen por origen esencial en la ciudad capitalista la desigualdad del desarrollo de diferentes zonas tanto desde el punto de vista del empleo como de los equipamientos colectivos de consumo. A esta determinación fundamental del lado de la oferta, se agrega del lado de la demanda la existencia de capas sociales cuyo ingreso está determinado no por el valor de la fuerza de trabajo, sino por la repartición de la plusvalía.

c) Por el contrario, las sobreganancias de rama no se fijan bajo forma de **rentas absolutas** porque la propiedad autónoma del suelo detenta el monopolio de las condiciones indispensables para la valorización misma. Sin este obstáculo del suelo, las sobreganancias de rama nacidas del atraso de las fuerzas productivas entrarían normalmente en nivelación general de ganancias, y las sobreganancias monopólicas que aparecerían como sobreganancias de rama quedarían integralmente en la esfera de la nivelación monopólica. Las rentas absolutas tienen por límite superior las sobreganancias de rama: la propiedad autónoma del suelo no está en condiciones de obstaculizar la regulación de la producción por el capital y de crear rentas de monopolio. Por el contrario, ella puede obstaculizar la regularización del precio por los precios de producción:

es la propiedad del suelo que "crea" las rentas absolutas. Su resistencia efectiva determina en efecto el límite inferior de la renta absoluta.

4.2 La resistencia efectiva de propietarios del suelo

El suelo no tiene valor, sino sólo precio, determinado por la renta, transferencia a la propiedad del suelo de la sobreganancia localizada del capital. Luego ¿cómo la propiedad del suelo, que no tiene contenido económico que no sea la renta, puede determinar la renta? ¿Porqué la fracción de sobreganancias de rama, fijadas bajo la forma de rentas absolutas, no es tendencialmente nula? (Emmanuel, 1969, 233-240; Rey, 1973, 37-68.)

La propiedad autónoma del suelo ofrece una resistencia efectiva al capital porque la relación jurídica que la define formalmente recubre relaciones sociales y económicas concretas que constituyen el contenido real de la propiedad del suelo. En este punto, es necesario dejar de hablar de "la" propiedad del suelo, sin identificar sus diferentes contenidos variables históricamente (Edel, 1975, 17-19). El conocimiento empírico de los propietarios del suelo urbano es actualmente demasiado difuso como para poder llegar hasta el final de la elaboración teórica. Se puede, sin embargo, presentar algunas hipótesis sobre una tipología de obstáculos del suelo, es decir de factores de renta absoluta.

4.2.1 La competencia de usos capitalistas del suelo y la resistencia de la propiedad capitalista del suelo

La propiedad del suelo es capitalista en la medida que el suelo es soporte de un proceso de valorización en las relaciones de producción capitalista, ya sea que el propietario del suelo sea o no un agente distinto del capitalista. El contenido económico de la propiedad del suelo es entonces el nivel efectivo de la renta total, teniendo en cuenta el tipo de uso del suelo por el capital: agricultura, industria, comercio, actividades financieras, alquiler de viviendas, etcétera.

De ahí, el nivel actual de la renta va a constituir el único obstáculo al cambio del uso del suelo: el límite inferior de la renta para un nuevo uso capitalista está constituido por la renta total para el uso capitalista actual. Resulta una jerarquización de usos del suelo en función del nivel de la sobreganancia de rama que ellos incluyen, y en consecuencia de la rama absoluta que ellos pueden soportar: de ahí el proceso de segregación espacial de usos del suelo por eliminación de usos "inferiores" por los usos "superiores". Para cada uno de esos usos capitalistas, la propiedad de suelo "crea" la renta absoluta imponiendo

el obstáculo del nivel de renta total del uso efectivo del suelo en la zona donde pretende implantarse (Broadbent, 1975).

En otros términos, es la competencia misma de usos capitalistas del suelo —regidos por sus sobreganancias de rama respectivas y su dependencia en relación con las condiciones no reproducibles de la valorización— que da su contenido a la resistencia de la propiedad del suelo capitalista. Este hecho expresa la inferioridad de esta propiedad del suelo al modo de producción capitalista mismo (Harvey, 1976).

La propiedad capitalista del suelo produce, sin embargo, un efecto autónomo por el mecanismo de la “especulación”. Su resistencia al cambio de uso tiene por base el nivel actual de la renta, determinado por el uso capitalista efectivo del suelo, pero puede ir más lejos, anticipando el uso futuro del suelo en la zona. Éste puede, en consecuencia, imponer un límite inferior a la renta absoluta en relación al nuevo uso, más cerca de la sobreganancia de rama de éste que de la renta total sobre el uso actual. En este nivel de análisis intervienen las relaciones cuantitativas entre la oferta y la demanda efectiva del suelo.

4.2.2 El obstáculo de propiedades no capitalistas del suelo

La propiedad capitalista del suelo es por naturaleza propiedad de una mercancía: el suelo será vendido en función del cambio de nivel de la sobreganancia localizada y el mercado del suelo reflejará —a pesar de las deformaciones ligadas a su autonomía relativa— el movimiento mismo de la competencia de capitales. Es en este sentido que la propiedad capitalista del suelo “no existe”: ella se adecua al modo de producción dominante.

Pero también existen en la ciudad capitalista propiedades del suelo inadecuadas, que ofrecen al capital una resistencia de naturaleza enteramente diferente (Topalov, 1973, 219-221). Para las propiedades no capitalistas, en efecto, el suelo no es una mercancía y la “oferta” no responderá a los cambios del nivel de la sobreganancia localizada.

- La gran propiedad agrícola explotada a través de relaciones de producción feudales ha podido constituir en ciertos casos un obstáculo semejante. El señor feudal se resiste al uso capitalista del suelo —ya sea que se trate del paso a la agricultura capitalista o a la urbanización— porque su propiedad es el fundamento de su situación de clase. Y como el dominio del nuevo modo de producción le impondrá transformarse

en un simple rentista del suelo, el nivel de la renta feudal será la base de la formación de la renta absoluta capitalista.

- La propiedad del suelo de los **productores directos** constituye actualmente un obstáculo de mayor importancia.

Para el campesino, el artesano, el pequeño comerciante, el suelo constituye un medio de trabajo: poseer la tierra, el taller o el comercio es la condición de su reproducción social en tanto que trabajador independiente, el soporte material de su resistencia a la proletarización.

Su propiedad del suelo no es capitalista ya que sus medios de trabajo no son capital: si él vende el suelo, es con la perspectiva de reconstituir el valor de uso y no de maximizar la renta. Precisamente, la conquista del espacio urbano por el capital –y los cambios del nivel de rentas capitalistas del suelo que resultan– expulsaron a los productores directos de localizaciones que condicionan la continuidad de sus actividades. Su resistencia, que se debilita con la declinación de esas capas sociales, deberá frecuentemente quebrarse por medio de las imposiciones del Estado, sobre todo por la expropiación.

- Los propietarios-ocupantes de su vivienda constituyen otro tipo de propiedad no capitalista del suelo. Contrariamente a los precedentes, el desarrollo del capitalismo los multiplica en lugar de destruirlos, ya que esta forma de circulación de la mercancía-vivienda se vuelve en la época del capitalismo monopolista de Estado la condición de una rotación normal de capitales ocupados en la producción inmobiliaria (Topalov, 1973, 89-138).

Sin embargo, esta propiedad del suelo, recreada por el capitalismo le es inadecuada: la venta se situará allí también en un ciclo del valor de uso (mercancía-dinero-mercancía) y no del valor de cambio. Este tipo de obstáculo del suelo aparece, como el de los productores directos, bajo la forma de fragmentación de la propiedad del suelo: no es siempre esta pulverización de la propiedad en tanto tal que crea problemas al capital; es la lógica no capitalista de gestión de la propiedad. Esta racionalidad del valor de uso y de la reproducción social es ininteligible a los capitalistas –y a sus economistas– que hablarían de la “irracionalidad de los propietarios”, de su “vinculación efectiva a sus bienes”, como si la única racionalidad fuera aquella de la ganancia y de la renta.

- Ciertas formas de propiedad pública podrían también constituir un obstáculo específico del suelo. Que se trate de la herencia de formas feudales de propiedad (bienes de la corona, de órdenes religiosos, comunales, etc.), de zonas de grandes equipamientos públicos obsoletos (fortificaciones, vías férreas, docks), o de reservas de tierra constituidas más recientemente, la propiedad pública del suelo no está más administrada en función del movimiento de sobreganancias localizadas: su afectación dependerá de las relaciones de fuerza política y de las relaciones de dominio de clase que las determinan.

Por cierto, el Estado monopolista interviene en las transacciones del suelo para quebrar la resistencia de propietarios no capitalistas del suelo y más generalmente para limitar la transferencia de la propiedad autónoma del suelo, de sobreganancias localizadas surgidas de la explotación del suelo por el capital monopolístico: en consecuencia, la tendencia dominante será la utilización de la propiedad pública del suelo en beneficio de los mismos intereses dominantes. Sin embargo, las contradicciones que atraviesan las funciones del Estado y sus aparatos podrán producir formas específicas de obstáculos del suelo: afectación de terrenos públicos al nivel de renta lo más elevada posible.

El estudio de la naturaleza social de las relaciones de propiedad del suelo es luego anterior a todo análisis en términos de "mercado del suelo". El recurso a la tautología de la oferta y de la demanda, o a las fórmulas descriptivas de la competencia imperfecta no explican nada: es analizando el capital y la propiedad del suelo así como las relaciones sociales históricamente determinadas, como la investigación sobre los procesos de urbanización capitalistas puede producir una explicación teórica de los fenómenos relativos a la tierra.

Referencias bibliográficas

- Ascher, F., Lacoste J. (1974), *Les producteurs du cadre bâti*, vol. 1, "Les obstacles au développement de la grande production industrielle dans le B.T.P." Grenoble, Université des Sciences Sociales, U.E.R. Urbanisation-Aménagement.
- , Lucas C. (1974), "L'industrie du bâtiment: des forces productives à libérer", *Économie et Politique*, núm. 236, 58-75.
- Broadbent, T.A. (1975), "An attempt to Apply Marx's Theory of Ground Rent to the Modern Urban Economy", Londres, Centre for Environmental Studies (Research Paper no. 17).
- Clarke, S., Ginsburg N. (1975), "The Political Economy of Housing", en *Political Economy and the Housing Question* (Papers presented at the Housing workshop of the Conference of socialist economist), Londres, 3-33.
- Cottureau, A. (1970), "Les débuts de la planification urbaine dans l'agglomération parisienne", *Sociologie du travail*, XII: 4, 362-392.
- Edel, M. (1975), "Marx's Theory of Rent: Urban Applications" Londres, Birkbeck College, Department of Economics, Discussion Paper núm. 38, mimeo.
- Emmanuel, A. (1969), "L'échange inégal, Essai sur les antagonismes dans les rapports économiques internationaux", Paris, François Maspero.
- Folin, M. (1976), "Appunti sulla produzione (capitalistica) delle 'condizioni generali'", en Francesco Indovina (ed.) *Capitale e territorio. Processo capitalistico e utilizzazione del territorio in Italia*, Milán, Franco Angeli, 31-41.
- Freyssenet, M. (1974), "Le processus de déqualification-surqualification de la force de travail", Paris, Centre de Sociologie Urbaine.
- Harvey, D. (1974), "Class Monopoly Rent, Finance Capital and the Urban Revolution", *Regional Studies*, vol. 8, núm. 3, 239-255.
- , "Urbanization Under Capitalism", Draft Paper.
- Lipietz, A. (1974), "Le tribut foncier urbain", Paris, F. Maspero.
- Lojkin, J. (1971), "Y-a-t-il une rent foncière urbaine?" *Espaces et Sociétés*, núm. 2, 89-94. Aparece en español en este volumen.
- (1976), "Stratégies des grandes entreprises et politiques urbaines: les cas des banques et des assurances", Paris, Centre d'Étude des Mouvements Sociaux.
- Massey, D., Catalano A. (1977), "Private Landownership in Great Britain", Draft Paper.

- Preteceille, E., Pinçon, M., Rendu, P. (1975), "Équipements collectifs, structures urbaines et consommation sociale", Paris, Centre de Sociologie Urbaine.
- Rey, P.P. (1973), "Les alliances de classes", Paris, F. Maspero.
- Topalov, C. (1973), "Capital et propriété foncière, Introduction à l'étude des politiques foncières urbaines", Paris, Centre de Sociologie Urbaine.
- (1974), "Les promoteurs immobilières. Contribution à l'analyse de la production capitaliste du logement en France", Paris, Mouton.

La renta del suelo urbano

se terminó de imprimir en la sección de
Reproducción de Documentos de El Colegio de México.

en marzo de 1992, se tiraron 300 ejemplares.

Formación en computadora por la

Coordinación de Servicios de Cómputo.

Cuidó la edición el Departamento de
Publicaciones de El Colegio de México.



