

La polémica académica al interior de cada corriente ha sido amplia e intensa, sin embargo, en la actualidad no se ha logrado dar una explicación integral del problema de la renta del suelo. Por tal motivo, los ensayos presentados en esta antología sirven de introducción al complejo tema de la tierra urbana.

LA FORMACIÓN DE LOS PRECIOS DEL SUELO EN LA CIUDAD
CAPITALISTA: INTRODUCCIÓN AL PROBLEMA
DE LA RENTA

CHRISTIAN TOPALOV

Introducción: La paradoja del precio de un bien sin valor

Vamos a dedicar este último capítulo al llamado "problema del suelo en las ciudades capitalistas", a partir del análisis de la formación de los precios de los terrenos.

Generalmente, se tiene la costumbre de insistir demasiado, a juicio mío, sobre el problema del precio del terreno. A mi modo de ver, si se consideran las cosas de esa manera, nos condenamos a no comprender el conjunto de los fenómenos ni el fondo del problema.

A pesar de todo, vamos a hablar del precio. Pero, ¿qué es un precio? Evidentemente, todo el mundo lo sabe. Es el punto de equilibrio instantáneo entre una ley de la oferta y una ley de la demanda, se establece gracias a la mediación del dinero, una relación de intercambio entre un producto cualquiera y el resto de los productos. Eso es el precio, ni más ni menos. El terreno tiene, como los otros bienes, un precio y se cambia por dinero. Sin embargo, el precio del terreno sigue siendo un fenómeno específico, diferente del precio de otras mercancías, especialmente de las mercancías reproducibles gracias a la máquina económica, por la propia producción. Entonces, ¿dónde reside la diferencia? Es aquí donde las opiniones difieren y difieren mucho.

La primera diferencia patente es aquella que subrayan los economistas de inspiración marginalista. Dicen lo siguiente: el terreno tiene un precio, sin duda, pero éste se establece en un mercado que no es de competencia perfecta, y de allí nacen todos los problemas. El llamado "mercado del suelo" no cumple con los diferentes criterios que definen el mercado de competencia pura y perfecta. El mercado no es transparente, es decir que los agentes no tienen conocimiento del conjunto de las ofertas y demandas alternativas. El objeto mismo no es fungible, no se transporta. Por consiguiente, no hay sustituibilidad total entre un terreno y otro. La ley de la oferta y de la demanda topan allí con un obstáculo que, en cierto modo, está inscrito en la naturaleza de las cosas: es un hecho material que un terreno no se transporta. Esto conduce a una situación oligopolística, aun si se cumplen las otras condiciones de competencia perfecta, como la atomicidad de los que ofrecen y de los que demandan.

Todas estas observaciones son observaciones de buen sentido que deben encontrar su sitio exacto en la explicación. Pero desde mi punto de

* vista esas características están lejos de tocar lo esencial. Lo fundamental es que el precio del terreno es el precio de una mercancía sin valor. Precisemos esta proposición: tomemos cualquier mercancía producida por el capital. Dicha mercancía tiene un precio, efectivamente determinado por el equilibrio instantáneo de un mercado, pero este equilibrio de mercado oscila alrededor de un valor determinado fuera del mismo, fuera de la circulación de las mercancías, o sea en la producción. Ese valor es el precio de producción de la mercancía. El precio de mercado, aunque pueda alejarse del precio de la mercancía, tiende siempre por el propio juego de la competencia entre los que ofrecen y los que demandan, a ajustarse según el precio de producción. Este precio es la medida económica inmediatamente perceptible por los agentes económicos y, especialmente, por los productores capitalistas: está constituido por el costo de producción, es decir por el capital consumido más la ganancia media sobre ese capital. Sin embargo, el precio de producción está regulado por algo aún más fundamental: el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción, es decir, el valor. Entonces, en el caso de las mercancías reproducibles es precisamente la ley de la oferta, es decir el precio de producción tal cual se presenta en el mercado, la que regula a la larga el precio de mercado, el precio de equilibrio instantáneo. Pero cuando la mercancía es un terreno, es evidente que no existe esa regulación por el precio de producción, por el valor: el terreno tiene un precio, puesto que se recibe dinero a cambio de él.

Sin embargo, no tiene valor porque no es un producto del trabajo humano o, por lo menos, no es un producto del trabajo privado controlado por el capital. No tiene costo de producción privado.

Esta realidad es lo suficientemente evidente para que los marginalistas hayan podido constatar que no existe una ley de la oferta de los terrenos. Y si no existe nada por parte de la oferta que pueda explicar el precio, todo está necesariamente en el lado de la demanda. Y, ¿qué es la demanda en materia de suelo urbano? Desde el punto de vista marginalista, es forzosamente la demanda del consumidor final. Será, pues, la utilidad de la localización la que explicará el precio, puesto que el valor es la utilidad. Es sencillísimo: Un terreno cuesta caro porque procura muchas ventajas y porque tiene mucha demanda.

Desde un punto de vista marginalista, podemos detenernos aquí en el plano teórico. Se puede, sin duda, refinar muchísimo en el plano de la formalización. Ya son bien conocidos los modelos americanos que formalizan de manera sumamente sofisticada esas banalidades, esas pseudo-evidencias. Sin embargo, y éste será el último punto de esta rápida introducción, la referencia mágica a la ley de la oferta y la demanda para explicar la formación del precio del terreno es, a mi juicio, totalmente inoperante. ¿Cómo puede hablarse de la ley de la oferta y la demanda cuando no existe para un determinado bien una ley de la ofer-

ta? Por lo demás, esto aparece concretamente en la práctica de la política urbana del suelo. Teóricamente, cuando la oferta aumenta manteniéndose igual todo lo demás, el precio disminuye. Bastaría, pues, ampliar los perímetros urbanizables previstos en la reglamentación de urbanismo para que la cantidad de terreno virtualmente construible aumente de modo considerable. En consecuencia, los precios del suelo deberían disminuir. Y bien, ¿qué ocurre, en cambio, en cuanto aparecen los derechos de construir en una zona no construible? (Por supuesto, siempre que haya en dicha zona un mínimo de infraestructuras para que la construcción sea realmente posible.) Es simple y universal: el precio de los terrenos aumenta. He ahí una pequeña paradoja del pretendido mercado del suelo.

La finalidad de estas observaciones ha sido plantear el problema del precio. Quisiera ahora desarrollar más largamente el análisis de la formación de los precios del suelo.

La exposición empezará de manera sumamente empírica: Nos colocaremos voluntariamente a nivel de la experiencia inmediata de los agentes del mercado y examinaremos, así, el cálculo económico del promotor inmobiliario, que es el agente determinante, en las metrópolis capitalistas, del mercado del suelo urbano. Sólo de manera inductiva trataré de determinar el concepto de la renta del suelo, aunque sea un concepto que escapa a la experiencia de los agentes, ya que por definición, para un promotor, una sola cosa existe: la ganancia y los precios. La renta, no la conoce. Vive de ella, la hace nacer, pero no necesita conocerla. Por lo demás, la propia estructura del modo de producción capitalista esconde la esencia de las relaciones sociales bajo la apariencia de las mercancías: el capitalista conoce sus costos y su ganancia; ignora el valor y la plusvalía. Entonces, ¿cómo se establece el precio del suelo? formulemos dos proposiciones un poco abstractas y luego las estudiaremos.

Primera proposición: los precios de los terrenos son determinados por el precio de la demanda capitalista del suelo y, de manera más precisa, por la jerarquía de los precios de demanda de los agentes que valorizan el capital al transformar el uso del suelo.

Segunda proposición: no hay precio de oferta autónomo. Son los precios de transacción constatados los que determinan los precios de oferta. También los precios de demanda previsibles pueden determinar la oferta. Esto acarrea consecuencias importantes, pero no cambia el fondo del problema. Entonces, no hay ley de la oferta independiente de los precios de las transacciones, ellos mismos están determinados por los precios de la demanda.

Desarrollemos ahora sucesivamente estas dos proposiciones. Para comenzar, estudiemos la formación de los precios de demanda capitalista, es decir el motor de la formación de los precios del suelo: la valorización

del capital inmobiliario. En seguida, examinaremos el problema de los precios de la oferta, es decir las lógicas de gestión de la propiedad del suelo.

La formación de los precios de demanda: el "cálculo hacia atrás" del promotor inmobiliario

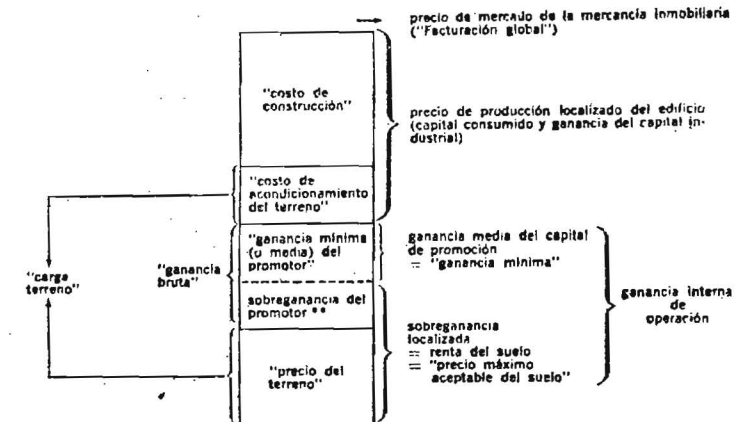
Una manera simple de estudiar la formación de los precios de demanda es partir del cálculo económico del promotor inmobiliario. Por supuesto, éste no es el único agente demandante de suelo urbano, pero es, a mi parecer, el agente determinante en el conjunto del precio. Recordemos un hecho bien conocido: en una zona urbana determinada, donde hay promotores, son ellos los que establecen los precios. Las colectividades públicas, o los otros particulares que deseen comprar un terreno no podrán sustraerse a esta dependencia.

Vamos a hacer rápidamente el "cálculo hacia atrás" de un promotor inmobiliario frente a un terreno que proyecta comprar para construir. El promotor empieza por concebir un programa, es decir, por determinar cuáles son las diversas cantidades de metros cuadrados de los diversos productos inmobiliarios que va a poder constituir sobre el terreno: equis viviendas, equis superficie comercial, equis superficie de oficinas, etcétera. Luego va a evaluar, a partir de la observación del mercado, los precios que va a poder cobrar para cada uno de sus productos. La combinación lineal de esas cantidades y de esos precios constituye la facturación provisional de la operación. Éste es el punto de partida del cálculo. Podemos constatar ya que éste comporta toda una serie de hipótesis. La primera se refiere al volumen construible; mientras más aumenta la densidad construible, más alta podrá ser la facturación.

La segunda hipótesis concierne a los precios de venta finales; mientras más altos los precios, más alta podrá ser la producción. He aquí ya dos variables que vamos a encontrar en la explicación teórica de la sobreganancia y de la renta. Por ahora, considerémoslas como datos.

A partir de la facturación provisional, comienza el cálculo hacia atrás. El primer elemento que el promotor deduce de la facturación es evidentemente el costo de construcción, en el sentido limitado del término, es decir, el costo de la construcción de los edificios sobre un terreno que se supone ya acondicionado. Este costo de construcción de los edificios depende por supuesto, de la amplitud del programa. A este nivel interviene un conjunto de variedades que concierne a las condiciones mismas de la producción: la productividad de las empresas de construcción, las economías de escala, las ganancias de las empresas, etcétera. En cambio, el precio de la construcción no depende fundamentalmente del nivel de los precios finales. En otras palabras, se pueden vender

EL "CALCULO HACIA ATRAS" *



* Los términos entre comillas son los usados por los agentes. Los otros son conceptos analíticos.

** Puede anularse.

viviendas a precios que varían en proporciones muy superiores a las variaciones de su costo de construcción. Para simplificar admitamos que ese costo de construcción por metro cuadrado sea constante sean cuales fueren la operación y la localización. Creo que es una simplificación tolerable, dados los órdenes de grandeza de la variación en cuanto a los costos de construcción en el interior del sector capitalista de la industria de la construcción.

Una vez que se ha deducido de la facturación el costo de la construcción, queda una cierta cantidad que va a repartirse en diversos puestos, dos cantidades fundamentalmente: por una parte, la carga del terreno, por otra, la ganancia bruta de promoción. Es dentro de esta última cantidad que se va a jugar la formación del precio del suelo.

Sigamos, pues, con el cálculo hacia atrás. Una vez que el promotor ha deducido el costo de construcción, va a deducir el del acondicionamiento del suelo, o sea va a deducir el precio que deberá pagar, como promotor privado, para que se pueda construir en dicho terreno. ¿De qué se trata? Se trata fundamentalmente, de que ese costo de acondicionamiento del suelo es eminentemente variable según las localizaciones.

* En un tejido urbano denso donde existen de antemano las redes y las vías, el costo de acondicionamiento del suelo será pura y simplemente el costo de conexión con las redes. Si el terreno ya está construido, podrá agregarse el costo de demolición de los edificios. En ciertas condiciones históricas, se agregará además el costo de evacuación de los habitantes del edificio que se va a demoler. En cambio, si el promotor construye en campo raso, el costo de acondicionamiento del suelo va a ser el de la construcción del conjunto de los equipamientos de infraestructura y de las superestructuras necesarias para que se pueda construir sobre ese terreno. Precisemos un punto importante: lo que se tiene en cuenta en el cálculo hacia atrás, no es el costo global, a escala de la sociedad, de la urbanización del suelo. Es únicamente el costo privado, el que deberá pagar el promotor. Es decir, por una parte, los equipamientos que debe realizar y pagar él mismo, y que luego venderá con las viviendas en su calidad de promotor privado; por otra parte, los impuestos localizados que eventualmente tendrá que pagar para contribuir al financiamiento público de los equipamientos que no paga directamente.

→ Una vez establecido esto, se puede hacer una primera constatación: de un punto a otro de la aglomeración, contrariamente al costo de construcción que podemos considerar como idéntico sea cual fuere la localización, el costo de acondicionamiento del suelo es diferencial, es decir que varía según las localizaciones. Mientras más elevado sea el costo de acondicionamiento del suelo, menos queda, manteniéndose igual todo lo demás, para los otros dos componentes que son el resultado del cálculo hacia atrás: la ganancia y el precio del terreno. Mientras más bajo sea el costo de acondicionamiento del suelo, más queda para la ganancia y el precio del terreno. En otras palabras, existe la posibilidad de una sobreganancia de localización. Esto nos demuestra que, entre los factores de diferenciación de los precios del suelo, del centro a la periferia, no sólo existen las "preferencias de los consumidores".

→ Hay también algo bien material, que forma parte del balance de los promotores, es el costo de acondicionamiento del suelo y su diferenciación especial.

* Prosigamos con el cálculo hacia atrás. Una vez que se ha deducido de la facturación el costo de construcción —elemento no diferencial— y el costo de acondicionamiento del suelo —elemento diferencial—, lo que queda se va a repartir entre la ganancia de promoción y el precio del terreno. Llamaremos a este valor ganancia localizada o ganancia interna de operación. ¿Cómo va a repartirse esta ganancia localizada? En todas las hipótesis, el promotor no hará la operación si ésta no le asegura una rentabilidad normal, mínima. No se realizará la operación y no se comprará el terreno si el capital de promoción no obtiene, por lo menos, una tasa de ganancia que se considere, en un momento dado, como mínima. Por supuesto, dicha tasa de ganancia no depende únicamente de la cantidad de la ganancia, del valor absoluto del margen

beneficiario. Dependerá igualmente de la masa de los capitales comprometidos en la operación y de la velocidad de rotación de dichos capitales.

Hemos visto ya que la tasa de ganancia de formación es la relación de la ganancia bruta con el capital invertido, multiplicado por su periodo de rotación. La ganancia mínima exigida no es, pues, un valor determinado inmediatamente, por ejemplo, respecto al precio de costo de la operación. Es ya el resultado de un cálculo económico a partir de un objetivo de *tasa de ganancia*.

Una vez establecidas las variables, se deduce de la tasa de ganancia exigida una cantidad de ganancia mínima por vivienda. Este margen de ganancia va a transformarse en una exigencia para que se efectúe la operación. Pero, ¿qué es esa tasa de ganancia mínima? Se la podría describir como la tasa de ganancia que esos mismos capitales podrían obtener en otra inversión distinta a aquella, incluso fuera de la actividad inmobiliaria. A estas alturas se debe constatar que las exigencias de la tasa de ganancias mínima van a ser diferentes según la naturaleza de los capitales concernidos. No se tienen las mismas exigencias en cuanto a la tasa de ganancia cuando se es un grupo bancario, o uno farmacéutico, o uno médico que también invierte en una operación de formación.

La diferenciación de las tasas de ganancia, o sea la valorización desigual de los capitales, es una característica esencial de la etapa monopolista del capitalismo. Esta diferenciación de las esferas de perecuación tiene, por supuesto, consecuencias sobre la tasa de ganancia mínima requerida por los diferentes sectores de la promoción inmobiliaria. Sin embargo pondré entre paréntesis este matiz en el análisis: consideraré que la tasa de ganancias mínima en operación está determinada por la tasa de ganancia media de la economía. Por consiguiente, se produce una última sustracción en el cálculo hacia atrás: el de la ganancia media desde el punto de vista del promotor, la ganancia mínima. Lo que queda es lo que realmente puede repartirse entre el promotor y el propietario del suelo; la sobreganancia localizada, la renta del suelo. En la práctica del promotor, este valor es el precio máximo de demanda respecto al terreno: puede comprar a ese precio, máximo, nunca comprará a un precio más elevado. Lo que está en juego en el conflicto entre el promotor y el propietario es la repartición de esa sobreganancia. Lo que está en juego no es la repartición del conjunto de la ganancia interna de operación. El capital nunca pone en juego la ganancia media, de lo contrario no se invierte. La repartición de la sobreganancia entre el promotor y el propietario va a ser el resultado de esa relación social entre el capital y la propiedad del suelo llamada el "mercado del suelo". Es así como la sobreganancia puede repartirse en dos partes: Una es la sobreganancia de promoción que, para el promotor, va pura y simplemente a integrarse a su ganancia total; la otra es el precio del suelo,

es decir la parte de la sobreganancia localizada que va a ser transferida al propietario. Para concluir, hagamos dos observaciones más sobre este estudio de la formación del precio de demanda.

Primera observación: el cálculo hacia atrás no es una explicación teórica de los precios del suelo, se sitúa a nivel de las apariencias, de los fenómenos. Sin embargo, señala algo estructural, fundamental: no es la renta la que determina el precio, es el precio el que determina la renta. En otras palabras, no es la renta la que limita la ganancia, es la ganancia la que limita la renta. El capitalismo ha invertido la relación entre la producción y la propiedad del suelo. De ahora en adelante, el motor de la producción y del conjunto de los procesos de formación de los precios, es el capital. Ya no es la propiedad del suelo. Concretamente, es el capital el que decide construir o no hacerlo. Es la ganancia del capital la que determina la formación y el volumen máximo de la renta.

Segunda observación: El cálculo hacia atrás no nos permite decir si el propietario del terreno va a exigir o no la totalidad de la sobreganancia localizada, si va o no a reducir a cero la sobreganancia del promotor. La lógica de la competencia entre los promotores y los propietarios conduce a un aumento de los precios de oferta de los terrenos hasta el nivel del precio de demanda máxima. Esta situación anula las sobreganancias de promoción, pero sigue siendo aceptable para los promotores: ellos pueden seguir construyendo, ya que tienen asegurada la ganancia media.

Desde ese punto de vista, se puede entonces llegar a la conclusión que es efectivamente el precio de demanda el que determina el precio de oferta. Sin embargo, este razonamiento supone que no existe la competencia entre los propietarios y los promotores. En seguida veremos que es así: al no ser el terreno un producto del capital, no hay ninguna necesidad de que se transforme en mercancía. Es precisamente el problema para los capitalistas del sector inmobiliario: ¿Cómo liberar su materia prima esencial o sea el suelo? Hay resistencia por parte de los propietarios y es la razón por la cual los precios del mercado tienden a subir hasta absorber toda la sobreganancia localizada. En cuanto al promotor, va a esforzarse en comprar a un precio inferior al precio de demanda máximo. ¿Puede hacerlo, y dentro de qué límites?

La formación de los precios de oferta

Todo esto me lleva a abordar la otra cara del mercado: ¿Cómo se determinan los precios de oferta de los terrenos; existe una ley de la oferta? ¿Qué es lo que determina el comportamiento en el mercado de los propietarios del suelo? Hay que constatar que con respecto a los

precios de oferta nuestros conocimientos empíricos son relativamente escasos. Esto limita mucho la posibilidad de desarrollar el estudio teórico. Por lo tanto, sólo podré referirme a hipótesis algo abstractas.

Planteamiento del problema: la "irracionalidad" de los propietarios

En todo caso, un hecho es indiscutible: desde el punto de vista de la economía marginalista, los propietarios del suelo causan problemas. Es tan cierto que cada vez que se han construido modelos econométricos del mercado del suelo se han encontrado con una dificultad de envergadura: cómo formalizar el comportamiento de ese extraño agente económico, el propietario. Creo que esto demuestra que las herramientas de la economía marginalista (hasta podría decir las herramientas de la economía cada vez que se la considera en un sentido estrecho) son inoperantes para explicar el comportamiento de los propietarios del suelo. Se constata que no venden en el momento en que, si fueran lógicos, debieran hacerlo. Tampoco se comprende por qué un día deciden vender. Desde el punto de vista de los promotores el problema es totalmente material, objetivo. Los propietarios no venden o venden demasiado caro. Los promotores gastan una cantidad considerable de energía para encontrar terrenos que puedan comprar, o sea para decir a qué propietarios vender. ¿Quiénes son estas personas a quienes se les propone una fortuna y que se niegan a vender?

Esta contradicción objetiva es igualmente una paradoja teórica. Para salir de ella se ofrecen generalmente dos "explicaciones": o bien los propietarios especulan, o bien son "irracionales". Aparentemente esto basta para explicar la situación. Especulan puesto que esperan que el precio suba cada vez más. Esto explicaría un comportamiento de retención permanente que causaría la rareza de la oferta y, por lo tanto, el alza de los precios del suelo.

La lógica de esta explicación nos obliga a concebir formas de oligopolio, de acuerdos más o menos tácticos entre los propietarios: salvo en los casos de gran concentración de la propiedad, lo cual puede darse pero es raro, se trata de una tesis difícil de defender empíricamente. La otra "explicación" es que los propietarios son irracionales: están atados sentimentalmente a su bien, es parte de ellos mismos, es un patrimonio. Al ser irracionales no responden a la incitación que el mercado confiere a todos los agentes racionales, es decir el precio.

Esta idea de la irracionalidad de los propietarios es una confesión de incapacidad teórica. A mi parecer denota algo profundo: la incapacidad por parte de la economía política académica de explicar el comportamiento de los agentes no capitalistas. Para ella, el capital es una cosa y no una relación social. Por lo tanto, los individuos no pueden

estar motivados subjetivamente sino a través de una lógica de maximización, o de optimización. Pero, ¿optimización de qué? Del capital por supuesto. Cuando la realidad no sigue este tratamiento, la economía le cede el terreno a las disciplinas que se ocupan de la subjetividad: dejan los propietarios del suelo en manos de la psicología.

Para profundizar la explicación, me parece necesario hacer estallar la noción jurídica de propiedad.

La propiedad del suelo es una pluralidad de relaciones sociales y no una sola. En otros términos, ser propietario de un terreno o de un inmueble no significa lo mismo según la posición de clase que se tenga. Dicha posición confiere un contenido social específico a la relación jurídica de la propiedad. La propiedad del suelo es una relación jurídica que abarca una pluralidad de relaciones socioeconómicas concretas. Y éstas, de ninguna manera se agotan en la relación jurídica. Podemos ilustrar esta proposición: no es lo mismo ser propietario de una vivienda que se habita, que ser propietario de un terreno agrícola que se arrienda a un colono, o ser propietario de un comercio en el centro de la ciudad. La relación jurídica es la misma, es el "derecho de usar y abusar" de su propio bien, según la fórmula del primer código civil burgués, el código de Napoleón. Sin embargo, como es siempre el caso en materia de derecho, éste indica y esconde a la vez las relaciones sociales: define como formalmente idénticas relaciones sociales fundamentalmente diferentes. Por ejemplo, el vendedor y el comprador son iguales en la relación de intercambio. Pues bien, el capitalista y el asalariado son también rigurosamente iguales en su relación contractual. El derecho produce una ilusión semejante en lo que concierne a la propiedad del suelo. Bajo esa relación jurídica se esconde una pluralidad de relaciones socioeconómicas concretas. Cada una de estas relaciones tiene una lógica propia. Es quizás en el estudio concreto de esta lógica que podremos encontrar las leyes de comportamiento de los propietarios, las leyes de la formación en cuanto a los precios de oferta de los terrenos. Aquí se impone una observación previa. La literatura marxista utiliza aún frecuentemente el concepto de clase para analizar la propiedad del suelo urbano. Esto me parece totalmente errado. Las relaciones de producción en la agricultura pueden, por supuesto, fundar la existencia de clases sociales caracterizadas por su relación con la tierra: la oligarquía terrateniente o el campesinado. Se puede además pensar que no son clases del modo de producción capitalista, sino clases de otros modos de producción hoy día articulados al capitalismo y dominados por él. Sin embargo, las relaciones de producción que estructuran la producción capitalista de la ciudad no implican de ninguna manera que en el "mercado" del suelo se enfrenten dos clases sociales, los capitalistas y los propietarios del suelo. Estas relaciones sólo implican la autonomía del capital en relación con la propiedad del suelo;

en cuanto a la propiedad del suelo, puede articularse con múltiples relaciones de clase.

La circunstancia en la cual el capital inmobiliario encuentra frente a él una clase de propietarios del suelo no puede darse sino al comenzar el nuevo modo de producción y, además, sólo de manera excepcional. Ante todo porque la ciudad capitalista se desarrolla generalmente con base en una articulación de modos de producción precapitalistas y de etapas diversas de la división capitalista del trabajo. Así, los constructores capitalistas se encontrarán frente a la propiedad del suelo del campesino, artesano, tendero, pequeño industrial de la manufactura, cuyas situaciones de clase no son evidentemente idénticas. Además, el propio desarrollo 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 paso del rentista inmobiliario al propietario ocupante aumenta aún más la difusión de la propiedad del suelo en nuevas clases y capas sociales. Por último, la propia transformación de los terrenos y de los edificios en capital —es decir en capital ficticio, en derecho de apropiación por medio de la renta de una parte del producto social— transforma la propiedad del suelo en una inversión: la inversión "en el suelo" puede substituirse a cualquier otra forma de capital ficticio: acción, obligación, oro, etcétera. Simultáneamente, la propiedad del suelo deja de ser la base de una fracción autónoma de la burguesía.

Una vez establecido esto, reconozcamos que existen relativamente pocos conocimientos empíricos precisos sobre la propiedad del suelo urbano. Por consiguiente, voy a tener que seguir siendo algo abstracto. Formularé hipótesis más bien que proposiciones realmente fundadas.

Se puede plantear, como hipótesis fundamental, que existen dos grandes categorías de propietarios del suelo desde el punto de vista que nos interesa: Los propietarios capitalistas y los propietarios no capitalistas, ¿Qué quiero decir con esto?

La propiedad capitalista del suelo

Definiré como propietario capitalista a un agente para el cual poseer la propiedad es el soporte de la valorización de un capital. La propiedad de un terreno o de un inmueble es la forma concreta de un valor abstracto: el capital, el valor que se valoriza. Este propietario venderá, o no venderá, según si la rentabilidad alternativa de su capital obtenida en otra forma es más o menos grande que la rentabilidad que le procura dicha propiedad. Evidentemente, la rentabilidad de un capital inmobiliario es algo complejo: no es solamente la renta neta anual que, por lo demás puede ser nula. Es la renta neta anual más la variación del precio del

stock que se posee. Se sabe que respecto a la propiedad inmobiliaria, en arriendo por ejemplo, la renta obtenida gracias a éste no es sino uno de los componentes, de la rentabilidad global, siendo el otro la evolución del valor del activo. En resumen se puede decir que el propietario capitalista es el que administra su bien como capital.

Sin embargo, es necesario señalar que esos propietarios capitalistas no pueden siempre administrar libremente su bien de modo capitalista. Puede existir una limitación jurídica del libre uso de la propiedad inmobiliaria capitalista, limitación que nace de las luchas sociales. En este caso, la propiedad, relación jurídica abstracta, está sobredeterminada por relaciones sociales concretas que, en cierto modo, la han desmembrado. El derecho de los arrendatarios de permanecer en el lugar es una desmembración de la propiedad inmobiliaria que limita considerablemente la posibilidad de una gestión capitalista por parte del propietario del edificio. Del mismo modo, la reglamentación en cuanto al plazo de los arriendos agrícolas, el derecho preferente de compra eventual para el de la tierra puesta en venta por el propietario, he ahí otras formas de desmembración de la propiedad arrendada en el sector agrícola.

Para simplificar, supongamos que el propietario capitalista del suelo pudiera libremente administrar su propiedad de un modo capitalista. En esas condiciones, hay efectivamente un precio de oferta del terreno autónomo con respecto al precio de demanda: está determinado por la rentabilidad del capital en el uso actual del suelo. En otras palabras, el precio de oferta mínimo es el nivel de sobreganancia de localización, el nivel de la renta del suelo, que su uso actual procura al capital. No habrá venta ni cambio de uso del terreno mientras la sobreganancia del nuevo uso no sea superior a la sobreganancia del uso anterior. Sobre esta base, inmuebles habitacionales o comerciales podrán hacerle frente a la renovación urbana; cultivos capitalistas periurbanos de elevado rendimiento —como ciertos cultivos hortelanos— resistirán ante la urbanización. Se puede decir que la propiedad capitalista del suelo devuelve al capital su propia imagen: opone a los capitales inmobiliarios, considerados individualmente, el sistema espacial de las sobreganancias localizadas. Esta propiedad del suelo es totalmente interna al modo de producción capitalista. Constituye la mediación que garantiza el uso capitalista óptimo del espacio urbano: constriñe cada capital particular a localizarse en los puntos del espacio donde se maximiza el nivel de la sobreganancia privada. Por consiguiente, la propiedad capitalista del suelo no es la fuente de las contradicciones en el proceso de urbanización. Refleja de manera más o menos fiel, la lógica misma del capital. Pero esta lógica, ella sí es la fuente de profundas contradicciones sociales: especialmente la segregación de las actividades y de las

clases sociales. Cuando estas contradicciones engendran luchas sociales, la ideología dominante, en sus versiones “esclarecidas” va a escoger una víctima propiciatoria: los propietarios del suelo. A la vez, va a culpar a los propietarios no capitalistas de los cuales voy a hablar en un instante. Esta actitud es un componente importante de todos los reformismos.

Una vez hecha esta observación, notemos que la propiedad capitalista del suelo ejerce una función reguladora de los usos capitalistas del suelo, pero cobrando un precio elevado: la renta. ¿Existe allí una contradicción? No, si de la renta se beneficiaran exclusiva o principalmente la clase o las fracciones de clases dominantes. Un caso raro en la etapa del capitalismo monopolista, por lo menos en las sociedades capitalistas desarrolladas que han eliminado su oligarquía terrateniente; en la medida en que las pertenencias de clase de la propiedad capitalista son múltiples, una parte de la plusvalía social va a ser estructuralmente distribuida a capas sociales no monopolistas. En efecto, la propiedad capitalista del suelo puede ser sumamente heterogénea desde el punto de vista social. Tomemos, por ejemplo, los rentistas inmobiliarios, los agentes que valorizan su capital arrendando viviendas o superficies para oficinas: encontramos desde obreros que invierten de ese modo sus ahorros, hasta banqueros que valorizan así capitales financieros. Entre ambos existen otras capas asalariadas y todas las de la burguesía: empleados y cuadros pero también pequeña burguesía, productores independientes, capitalistas de la industria o del comercio, capitalistas rentistas, burgueses del aparato estatal. El análisis debe, pues, incluir matices. Para algunos de esos propietarios “capitalistas” la inversión en el suelo o inmobiliaria puede ser principalmente una reserva de valor de cambio para una compra diferida de valores de uso: especialmente para el periodo de jubilación. Además las rentabilidades requeridas de esa inversión son diferentes según el tipo de agente: las posibilidades de valorización son desiguales según la capa social a la cual se pertenece. Por lo tanto, el análisis concreto de la gestión de esas propiedades capitalistas del suelo e inmobiliarias ofrecen un vasto campo de investigación empírica. Sin embargo para volver a la tesis esencial, la propiedad del suelo y la inmobiliaria de tipo capitalista no opone un obstáculo mayor al capital: le cederá el terreno si consigue el precio que exige la lógica de la maximización de la sobreganancia localizada.

Las propiedades no capitalistas del suelo

En cambio lo que causa problema, lo que opone al capital una real contradicción, son los propietarios del suelo no capitalistas. Tomemos como ejemplo la propiedad del campesino. Por campesino por supuesto

me refiero al propietario que tiene una explotación agrícola, es decir, el trabajador independiente que posee sus medios de producción. Gracias a la posesión de estos medios puede utilizar su fuerza de trabajo directamente, sin estar sometido a un capitalista, o sea, sin la mediación de un salario. El campesino no necesita tener un patrón, puesto que es propietario de la tierra. Por lo tanto, la lógica de gestión de los bienes del suelo por el campesino está íntimamente ligada a su condición social de campesino. En otras palabras, él no dirige el terreno como una inversión de la que examinaría la rentabilidad relativa en relación a otras inversiones posibles, como lo haría un propietario capitalista de la tierra; para el campesino el terreno es un medio de trabajo como lo son, por lo demás, sus herramientas, su tractor, si posee uno. Sus medios de producción no son un capital. Cuando un campesino utiliza sus medios de trabajo no aspira a la ganancia media sobre sus gastos monetarios, aspira ante todo a la reproducción de su fuerza de trabajo. El tractor de un campesino no funciona como capital. Es evidente que me refiero al campesino, dueño de una explotación agrícola familiar sin empleados asalariados. No hablo del arrendatario agrícola capitalista ni del hacendado capitalista.

En esas condiciones, guardar el terreno, negarse a venderlo, es parte de una lógica social de gestión de su patrimonio productivo. El campesino no se aferra a su parcela de tierra por irracionalidad. Aferrarse a su parcela significa: no transformarse en proletariado, asalariado del capital.

Evidentemente, esa relación social se expresa en la ideología, en la cultura de los campesinos: Al no ser el terreno socialmente una mercancía, va a revertir múltiples significaciones simbólicas, en el campo de la parentela, del poder, del mito, etcétera. Es lo que los economistas del capital llaman en su miopía, lo irracional. Pero la base social de toda esa cultura, son las relaciones campesinas de producción.

Se puede elaborar la hipótesis de que la lógica en la cual el campesino va a vender es una lógica no de la valorización del capital, sino de la reconstitución del valor de uso. El campesino va a vender una tierra para comprar otra, mientras que el propietario del suelo capitalista va a vender para transformar un capital, inmueble o terreno, en capital-dinero que, a su vez, va a ser transformado en cualquier otra forma de capital: otra inversión en bienes raíces, acciones, oro, divisas, empréstitos, cualquier cosa pero, en todo caso, lo que sea más rentable para él en ese momento.

Nos encontramos frente a un mismo intercambio, a la venta de una misma mercancía —o bien inmobiliario— pero incluido en los ciclos de intercambio fundamentalmente diferentes: uno tiene como finalidad la reconstitución del valor de uso, el otro el cambio de forma del valor de uso con el propósito de obtener aún más el valor de cambio.

En términos abstractos, la venta del propietario no capitalista es un momento del ciclo: mercancía-dinero-mercancía, $M-D-M$. La venta del propietario capitalista en cambio, es un momento del ciclo $D-M-D$, dinero-mercancía-dinero, la cantidad final de capital dinero debiendo ser superior a la cantidad inicial.

Así, para el campesino, el valor de uso, que es su explotación, va a transformarse en dinero gracias a la venta. Pero ese dinero deberá transformarse inmediatamente de nuevo en valor de uso. La lógica en la cual se instaura el intercambio es fundamentalmente diferente de la lógica capitalista. Por lo demás es necesario notar que la mercancía que va a venir al término del ciclo de intercambio, o sea, el nuevo valor de uso, podrá ser para los agricultores más jóvenes una nueva explotación y, para los de más edad, simplemente bienes de consumo que van a asegurarles su mantenimiento hasta la muerte.

Hemos tratado, pues, de ilustrar el concepto de propiedad del suelo no capitalista partiendo del ejemplo de la propiedad campesina. Ahora es necesario generalizar. De paso, notemos que esta noción de propiedad no capitalista no es un concepto: Es una noción muy baja que se define por diferencia y, por lo tanto, no constituye una categoría teórica homogénea. Frente a la lógica de gestión capitalista de la propiedad, que puede diversificarse pero en el interior de una misma orientación estructural, hay una pluralidad de lógicas no capitalistas, heterogéneas una a otras. Tienen un solo punto común: constituir tantas formas de propiedad inadecuadas para el capitalismo que le ofrezcan una resistencia específica. ¿Por qué? Porque el suelo que se posee en una relación de producción no capitalista no es una mercancía. La propiedad del suelo capitalista es por naturaleza propiedad de una mercancía: se venderá el suelo en función del cambio de nivel de la sobreganancia localizada, y el mercado del suelo reflejará, a pesar de las diferencias ligadas a su relativa autonomía el propio movimiento de la competencia de los capitales. Es en este sentido que como Marx lo indica a veces, "no existe" la propiedad del suelo capitalista: se conforma al modo de producción dominante.

Pero también existe en la ciudad capitalista propiedades del suelo inadecuadas que ofrecen al capital una resistencia de naturaleza enteramente diferente. En efecto, para las propiedades no capitalistas del suelo, éste, no es una mercancía, la "oferta" no responderá a los cambios del nivel de sobreganancia localizada.

Abordaré sucesivamente la propiedad feudal, la propiedad de los pequeños productos, la propiedad de uso y, por último, la propiedad pública. A falta de un análisis completo, que queda por hacer, voy a desarrollar sólo algunos ejemplos. El gran dominio agrícola explotado en las relaciones feudales de producción ha podido constituir, en ciertos

casos, un serio obstáculo a la urbanización capitalista; por ejemplo, en las periferias de las ciudades inglesas del siglo XIX. 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. Aunque participe en la organización del proceso de producción sólo de manera indirecta, el señor feudal controla la sociedad porque controla el suelo: la propiedad del suelo es el fundamento de la dominación de clase. Cuando el nuevo modo capitalista del uso del suelo urbano no hace sino acelerar un proceso histórico que ya está efectuándose. Sin embargo, se acelera mucho. ¿Por qué razones? Creo que es importante analizar un poco más detalladamente qué papel juega la propiedad inmobiliaria o del suelo para la pequeña producción urbana o periurbana.

El campesinado periurbano, como todo el campesinado, es explotado de manera indirecta por el capitalismo: no hay extracción directa de plusvalía, hay transferencia de esa plusvalía por intermedio de los precios. Precio de venta de tipo monopolista de los abonos y de las máquinas agrícolas, por un lado, precios de venta bajos de los productos agrícolas por las industrias alimenticias y los comercios al por mayor, por otro lado. El campesinado, encerrado entre ambos lados, generalmente conserva como ingresos neto el costo de reproducción de su fuerza de trabajo; aún así, a costa de un tiempo de trabajo sumamente elevado, del trabajo gratuito de la mujer y de los niños, etcétera. Es un hecho que, en esas condiciones, la propiedad de la tierra por el que la explotación permite al sistema ahorrar la renta del suelo; es una de las condiciones del bajo nivel del precio de los productos a la producción.

Desde ese punto de vista, el campesinado periurbano se beneficia de una ventaja muy importante: el acceso directo al mercado, la posibilidad de vender su producción a un precio que se acerca bastante al precio del consumo. Esta autonomía relativa de los intermediarios, en relación a los negociantes, está acondicionada por la posición en el espacio, pero también por las formas del comercio detallista: si éste se concentra, la ventaja desaparece. En vista de lo cual, el "factor distancia", como todos los elementos materiales del sistema económico, no puede considerarse independiente de las relaciones sociales. Pero, ¿cómo se plantea el problema de la reconstitución del valor de uso para los pequeños agricultores periurbanos? Como regla general, se puede decir: bastante mal. La creación de una explotación comparable, a una mayor distancia de la ciudad, es muy problemática. Lo que se necesita a menudo es una reconversión y no es siempre posible. Por lo tanto, la resistencia de ese tipo de propiedad será muy fuerte, salvo si la crisis de la agricultura periurbana está muy avanzada.

En lo que se refiere a la artesanía y al pequeño comercio urbano deben tenerse en cuenta dos elementos. El bien inmobiliario del cual

depende su actividad no es un terreno, es un edificio, y éste, al igual que el conjunto de sus medios de trabajo, no es capital: es un bien gratuito, no deberá amortiguarse ni rentabilizarse. Pero su reconstitución con identidad de valor de uso implica, globalmente, la compra de locales nuevos que deberán pagarse. Va a ser necesario recurrir al empréstito y al reembolso de éste va a constituir un retiro importante del ingreso bruto de explotación. Es la entrada obligatoria en el circuito capitalista: no será siempre posible para el pequeño productor. A esto, se agrega otro elemento. La localización del taller o de la tienda en el espacio urbano es a menudo un elemento determinante de la actividad artesanal: proximidad de los proveedores, proximidad de la clientela, estabilidad de esas relaciones sociales gracias a la propia estructura urbana. Abandonar su barrio es romper todas esas relaciones. Por lo demás, numerosas investigaciones han mostrado la fragilidad de ese tejido espacial de las relaciones sociales: si sólo una parte del barrio es objeto de una renovación, se eliminan las actividades tradicionales en el periodo renovado. Pero los efectos de ese cambio no se hacen sentir solamente en esa zona: es todo el sistema espacial de la artesanía y de la pequeña empresa que naufraga porque uno de sus elementos ha sido destruido. La renovación pública juega a menudo un papel de deestructuración: una vez que las pequeñas empresas han sido destabilizadas en la zona que rodea la operación de renovación se puede dejar trabajar a la promoción privada, puesto que ya no es necesario expropiar. Estos procesos de expulsión de los productores independientes del centro de la ciudad se acompañan de formas de expansión urbana periférica que hacen muy difícil su reinstalación en otra parte: de manera general, no hay sitio para el pequeño comercio en los grandes conjuntos de la periferia, ni para la artesanía o las pequeñas empresas en las nuevas zonas industriales. Por esta razón, se comprende mejor la resistencia de los propietarios productores independientes a vender o a transformar su bien en mercancía: la reconstitución del valor de uso es problemática para un gran número de ellos. Su precio de oferta será pues, sobre todo, determinado por los costos suplementarios de reinstalación en condiciones a menudo totalmente diferentes.

Sólo mencionaré dos tipos importantes.

Primero, la gestión "social" del patrimonio público del suelo. Hemos visto que el Estado cumple funciones contradictorias: La realización de equipamientos colectivos en terrenos públicos entran en contradicción con la transferencia de esos terrenos al sector privado. La experiencia muestra que la contradicción puede ser evitada asignando a equipamientos sociales los terrenos que son inutilizables por el sector privado. Pero, las relaciones de fuerzas políticas, las contradicciones de clase que atraviesan el propio aparato estatal, pueden a veces convertir

la propiedad pública del suelo en un obstáculo para el capital: Así ocurre cuando las clases dominadas gozan de posiciones de poder en ciertos segmentos del aparato estatal, por ejemplo, las comunas o las regiones, o los sindicatos en los países donde están integrados al Estado e intervienen en el sector de la vivienda.

Existe una segunda forma (inversa) de obstáculo, engendrada por la propiedad pública del suelo: gestión en un modo capitalista. Es decir, la venta de los terrenos públicos al sector privado, pero a un precio máximo —a un precio que se acerca al nivel de la renta del suelo potencial. Esta situación no es normal en el capitalismo monopolista de Estado, éste no está ahí para acumular, sino, por el contrario, para desvalorizar los capitales públicos a fin de permitir la valorización de los capitales monopolistas.

Ese tipo de gestión de los terrenos públicos acompaña a menudo las formas de Estado capitalista donde las tendencias arcaicas prevalecen sobre las tendencias modernistas de la burguesía —por lo menos en ciertos segmentos del aparato del Estado. Es así como en las dictaduras, como las que conoció España o Portugal, la corrupción de la burocracia de Estado era un elemento importante del sistema de poder de la burguesía monopolista misma; asimismo, quizás, en el sistema de poder demócrata-cristiano de la parte sur de Italia. Esas formas de ejercicio del poder de Estado pueden entrar en contradicción con intereses económicos inmediatos del gran capital.

Sin embargo, el mismo tipo de gestión pueden ser el resultado de la crisis de las finanzas públicas en Estados, por el contrario, muy avanzados desde el punto de vista del gran capital: la disminución de los financiamientos del Estado respecto a equipamientos colectivos puede conducir a las autoridades locales a valorizar su patrimonio del suelo para procurarse recursos. Es evidente que también en este caso hay contradicción con los intereses de los promotores.

Voy a tratar de concluir rápidamente sobre los resultados del análisis que les he propuesto.

Hemos visto que el elemento determinante de la formación del precio del suelo, es su precio de demanda capitalista. Este es fijado por la sobreganancia localizada que el capital crea gracias a la valorización de la propiedad del suelo: en otros términos, ese precio máximo de demanda es la renta del suelo. Pero, ¿de dónde viene, dónde y cómo se produce el valor del cual es la contrapartida monetaria? Este punto esencial vamos a abordar en seguida. Hemos visto igualmente que el precio de oferta de los suelos puede establecerse entre dos límites: Un límite superior, que es el precio máximo de demanda, un límite inferior que se determina de manera muy diferente según la naturaleza social del propietario. Hemos abordado así el problema de la renta absoluta.

Conclusión: elementos para una teoría de las rentas del suelo urbanas

A lo largo del trabajo anterior nos hemos encontrado empíricamente con los principales problemas de la renta. Esto es lo que ahora nos permitirá proponer elementos de reflexión más teóricos.

Las rentas del suelo son ganancias extraordinarias localizadas, producidas por un proceso de valorización del capital, donde una parte de las condiciones para esta desvalorización no se pueden reproducir y son monopolizables. En el sistema desarrollado de producción capitalista de las mercancías inmobiliarias (el sistema de la promoción), éstas adoptan dos formas concretas, a saber, la ganancia extraordinaria de promoción por una parte, y el precio del suelo por otra. Este último puede ser analizado entonces como una forma transformada de la ganancia capitalista, transformación exigida por la existencia de una propiedad del suelo que rechaza al capital, que tiene la posibilidad efectiva de prohibirle el acceso a sus condiciones externas de valorización.

Pero ¿en qué consisten estas ganancias extraordinarias? pueden tener varias bases distintas, varios procesos de formación, y por ende, una evolución histórica diferente. Solamente esbozaré aquí una definición de las tres grandes categorías de ganancias extraordinarias localizadas, que pueden ser transformadas en las tres categorías de renta del suelo que distingue Marx: la renta absoluta, la renta diferencial y la renta de monopolio.

Ciertas condiciones de la producción de mercancías inmobiliarias, así como del uso de los inmuebles para la producción de ganancia, son estrictamente no reproducibles por un capital particular. Cuando la actividad capitalista de que se trata comprende una tasa de ganancia interna de ramo superior a la tasa de ganancia media, esta ganancia extraordinaria de ramo puede transformarse en renta absoluta.

Los propietarios que ocupan su vivienda constituyen otro tipo de propiedad del suelo no capitalista. No es la propiedad de un medio de producción, sino la propiedad de un bien de consumo. Contrariamente a los productores independientes, el desarrollo del capitalismo multiplica los propietarios ocupantes en lugar de destruirlos: en la época del capitalismo monopolista de Estado, la propiedad de la vivienda por el que la ocupa se transformó en la condición de una rotación normal de los capitales invertidos en la producción inmobiliaria. Sin embargo, esa propiedad del suelo vuelta a crear por el capitalismo no le es adecuada: también allí la venta se situará en un ciclo del valor de uso (mercancía-dinero-mercancía) y no del valor de cambio. Este tipo de obstáculo del suelo aparece, como en el caso de los productores directos, bajo la forma de la fragmentación de la propiedad del suelo, pero no es esa parcelación de la propiedad propiamente tal, lo que

constituye un problema para el capital, es la lógica no capitalista de gestión de la propiedad.

En lo que se refiere a la propiedad de ocupación, haré sólo dos observaciones.

Ante todo, hay que subrayar su completa inserción en el modo de producción dominante. La renta, o la fracción de la renta, transferida a los productores independientes es un derrame de plusvalía hacia una capa social de carácter precapitalista: Va a alimentar en gran parte al mercado del suelo agrícola. En cambio, la renta transferida a los propietarios ocupantes va a ser utilizada para volver a comprar una vivienda: Va a alimentar al mercado inmobiliario urbano. Que la demanda se dirija directamente hacia las viviendas nuevas o que se incline por viviendas viejas, creando así una demanda adicional para lo nuevo, el resultado es el mismo: la renta va a financiar la construcción nueva privada, es decir la promoción inmobiliaria. En ese mercado va a encontrar viviendas, cuyo precio ha sido fijado por las condiciones capitalistas de la producción. Los propietarios ocupantes han vendido un bien, su vivienda vieja, cuyo precio ha aumentado: como se dice, han hecho una "plusvalía". Ahora bien, los precios de los edificios antiguos aumentan, porque aumentan los precios de los edificios nuevos, los que salen de la producción capitalista. La reconstitución del valor de uso debe, pues, hacerse a un precio que también ha aumentado. Lo que la promoción inmobiliaria ha tenido que conceder en el mercado del suelo, lo recupera en el mercado de la vivienda. La "plusvalía" no ha permanecido mucho tiempo en los bolsillos de los propietarios no capitalistas.

Mi segunda observación permitirá matizar lo que acabamos de decir: Las alzas de los precios inmobiliarios no son iguales en el espacio. Son más rápidas en ciertas zonas de la ciudad, menos rápidas en otras; se observa también a veces bajas locales en precios constantes. Por lo tanto, para una parte de los propietarios ocupantes existe la posibilidad de volver a comprar una vivienda en otro lugar. Están excluidos del centro de la ciudad debido a la imposibilidad de volver a comprar una vivienda nueva. Pero, gracias al alza desigual de los precios inmobiliarios pueden volver a comprar en la periferia una vivienda más confortable o más grande que la que tenían en el centro. Esta diferenciación de las posibilidades de ganancias monetaria crea un interés objetivo por el alza para cada propietario ocupante, aun si globalmente no consiguen gran cosa.

Para terminar con esta vista de conjunto de las formas no capitalistas de la propiedad del suelo, digamos una palabras sobre la propiedad pública de éste. Ciertas formas de propiedad pública pueden, en efecto, constituir un obstáculo específico al suelo. El origen de dicha propie-

dad pueden ser muy diversa: Puede tratarse de la herencia de formas feudales de propiedad: bienes de la Corona, de órdenes religiosas, bienes comunales, etcétera. O también de empresas de grandes equipamientos públicos en desuso: fortificaciones *docks* y vías férreas, etcétera. O además, de reservas del suelo constituidas más recientemente, o del patrimonio del suelo de empresas nacionalizadas. La propiedad pública del suelo no es manejada de entrada en función del movimiento de las sobreganancias localizadas: su asignación 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 las propiedades del suelo no capitalistas. Interviene, de manera más general para limitar la transferencia a la propiedad del suelo de las rentas creadas por la explotación capitalista del suelo: por consiguiente, la principal tendencia será la utilización de la propiedad pública del suelo en provecho de los intereses dominantes. El caso más característico es evidentemente, la "liquidación" de terrenos públicos a favor del gran capital inmobiliario o industrial. El Estado asegura la liberación del suelo, financia su acondicionamiento, y lo ofrece todo al sector privado al "precio de costo", es decir muy por debajo de la renta potencial.

No obstante, las contradicciones que vive el Estado y los aparatos estatales podrán producir formas específicas de obstáculos respecto al suelo.