

Christian Topalov

LA URBANIZACIÓN CAPITALISTA

algunos elementos para su análisis

**Esta edición en soporte magnético ha sido autorizada por el autor
exclusivamente para su uso por parte de la cátedra de Sociología Urbana –
Facultad de Ciencias Sociales – Universidad de Buenos Aires**

Prólogo de la presente edición en soporte magnético

La puesta a disposición de este libro en el sitio de la cátedra de Sociología Urbana tiene como objetivo brindar acceso a un material a mi juicio muy representativo, amplio y didáctico sobre el enfoque marxista aplicado a la interpretación de la cuestión urbana, que tuvo una importante influencia sobre nuestra disciplina. Este material actualmente es inhallable en Argentina y entiendo que en ningún otro sitio. Allá por el año 1978 me llegó a las manos una transcripción parcial de clases del Dr. Topalov dictadas en El Colegio de México, prolijamente escritas a mano y luego fotocopiadas, suministradas como material de consulta para los que en ese momento éramos estudiantes de la Maestría en Planificación y Desarrollo Regional, en Maracaibo. Más tarde, tuve acceso al texto completo ya editado.

Para esta publicación se contó con el acuerdo del autor, quien amablemente accedió a su publicación en el sitio de la cátedra para su uso exclusivamente académico. El Lic. Ricardo Jacky, jefe de trabajos prácticos de esta cátedra, tuvo a su cargo la captura digital y su conversión a archivo de texto. Yo realicé una revisión completa de ese archivo a la luz del libro y los manuscritos originales, y preparé los cuadros y gráficos. Cuando entendí que correspondía, introduje cambios insertos entre corchetes, con letra cursiva; en otros casos omití parte del texto, lo que señalé con puntos suspensivos entre corchetes. Esos cambios corresponden en general a errores manifiestos que surgen del chequeo de las distintas versiones, o la lógica de la exposición. Otras correcciones realizadas corresponden a errores tipográficos o de congruencia gramatical de la edición impresa, los que no ameritaban ser destacados.

Noviembre de 2006

Federico ROBERT
Profesor Titular de Sociología Urbana
Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de Buenos Aires
frobert@mail.fsoc.uba.ar

A Rosillo que no entenderá por qué

ÍNDICE

PRESENTACIÓN

ADVERTENCIA

1. LAS CONTRADICCIONES DE LA URBANIZACIÓN CAPITALISTA

1.1 Introducción: Las rupturas de la nueva sociología urbana francesa

1.2 La contradicción general de la urbanización capitalista: planteo de la tesis

1.3 La urbanización como forma de socialización de las fuerzas productivas

1.4 Las relaciones de producción capitalista se contradicen con el movimiento de socialización

2. URBANIZACIÓN Y REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO: CONTRADICCIONES DE LA FUERZA DE TRABAJO-MERCANCÍA Y FUNDAMENTO DEL SISTEMA PÚBLICO DE MANTENIMIENTO

2.1 Introducción: ¿Por qué existe un sistema público de mantenimiento de la fuerza de trabajo?

2.2 Planteo general de las contradicciones de la fuerza de trabajo-mercancía

2.3 Efectos de la forma salario: la contradicción entre salario y valor de cambio de la fuerza de trabajo.

2.4 Efectos del estatuto de mercancía de la fuerza de trabajo: la contradicción entre valor de cambio de la fuerza de trabajo y necesidades de los trabajadores

3. URBANIZACIÓN Y REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO: CONTRADICCIONES DE LA SOCIALIZACIÓN CAPITALISTA DEL CONSUMO

3.1 Consumo privado y consumo socializado

3.2 Contradicciones de la socialización capitalista del consumo

4. LAS POLÍTICAS ESTATALES DE EQUIPAMIENTOS COLECTIVOS. REFLEXIONES SOBRE EL NACIMIENTO DE LA VIVIENDA PÚBLICA EN FRANCIA E INGLATERRA

4.1 Introducción: Vuelta a las contradicciones de la mercancía y el papel del Estado

4.2 Características generales de la política de la vivienda como modificación del proceso concreto de consumo

4.3 Política de vivienda y exigencias del capital

4.4 Política de vivienda y exigencias de los trabajadores

5. LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN CAPITALISTA DE LAS MERCANCÍAS INMOBILIARIAS: EL CICLO DEL CAPITAL EN EL SECTOR INMOBILIARIO

- 5.1 Introducción: El sector inmobiliario como sector de la producción y de la circulación del marco construido
 - 5.2 La formación de la tasa de ganancia del capital de promoción
 - 5.3 El ciclo del capital comprometido en el sector inmobiliario
 - 5.4 Primera especificidad del sector: La no-reproductibilidad de una condición de la producción, el suelo urbano
 - 5.5 Segunda especificidad del sector: La duración del periodo de circulación
 - 5.6 Especificidades del sector a nivel de la producción misma
 - 6. LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN CAPITALISTA DE LAS MERCANCÍAS INMOBILIARIAS: ANÁLISIS HISTÓRICO DE LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN DE LA VIVIENDA EN FRANCIA E INGLATERRA
 - 6.1 Introducción: El estudio de los sistemas de producción y de circulación de la vivienda
 - 6.2 Los sistemas de producción de la vivienda
 - 6.3 Los sistemas de circulación de la vivienda
 - 7. LA FORMACIÓN DE LOS PRECIOS DEL SUELO EN LA CIUDAD CAPITALISTA: INTRODUCCIÓN AL PROBLEMA DE LA RENTA
 - 7.1 Introducción: La paradoja del precio de un bien sin valor
 - 7.2 La formación de los precios de demanda: el "cálculo hacia atrás" del promotor inmobiliario
 - 7.3 La formación de los precios de oferta
 - 7.4 Conclusión: Elementos para una teoría de las rentas del suelo urbanas
- BIBLIOGRAFÍA GENERAL

PRESENTACIÓN

Con la presente obra se inicia, dentro de la colección "Diseño: ruptura y alternativas", la serie temática referida a las cuestiones urbanas.

La publicación de esta serie tiene por objetivo difundir los esfuerzos que se vienen realizando en el campo de la investigación para replantear la problemática urbano-regional desde una nueva perspectiva de análisis. Ese replanteo implica la consideración de nuevas categorías, variables y problemas, que superando "ideologías oficiales y apariencias engañosas" ponga en evidencia las causas estructurales de los problemas abordados, los límites y obstáculos reales a la superación de los mismos así como también los posibles caminos alternativos de acción.

El escaso desarrollo de este nuevo enfoque del análisis urbano en el contexto latinoamericano, y la necesidad de emprender un amplio intercambio y discusión a nivel internacional que confronte las diferencias y similitudes dentro del capitalismo nos ha inducido a publicar la obra de Christian Topalov, cuyos aportes metodológicos consideramos de fundamental interés para investigadores, estudiantes y profesionales latinoamericanos.

Especializado en el análisis del sector inmobiliario capitalista en Francia, y particularmente en el sistema de agentes que él involucra, podemos afirmar que los estudios de Topalov han marcado realmente un avance en la sociología urbana sobre todo en la comprensión de procesos y mecanismos básicos que operan en la estructuración del espacio urbano en el capitalismo.

Tanto por sus originales estudios y conclusiones, como por la gran seriedad y precisión con que el autor recoge y utiliza los aportes del marxismo clásico como los de otros investigadores que trabajan hoy en Francia dentro de su mismo enfoque, creemos que la tarea de hacer reconocer esta obra constituye un esfuerzo realmente en el proceso de cambio en que están empeñados tanto estudiosos como militantes en América latina.

ADVERTENCIA

La ciudad capitalista está en crisis. Subempleo, pobreza, carencia de viviendas y de equipamientos colectivos, polución, opresión en todos los aspectos de la vida cotidiana, he ahí los frutos amargos y universales de la carrera por la ganancia capitalista y del autoritarismo del Estado de los monopolios.

Por todas partes se desarrollan luchas populares contra los efectos de esta crisis urbana y, a veces, contra sus mismas raíces. El rechazo a la explotación indirecta en la ciudad puede coincidir con el rechazo a la explotación directa en la empresa. En el horizonte de esta convergencia se encuentra el cambio democrático, la destrucción del poder económico y político de los feudos financieros e industriales, la marcha hacia el socialismo.

Es en esta coyuntura histórica, que en numerosos países el análisis del fenómeno urbano ha conocido una profunda renovación. En todos los casos una

misma inquietud: comprender para luchar mejor. A menudo un mismo procedimiento: tratar de utilizar los instrumentos analíticos del materialismo histórico para combatir las ideologías oficiales, sobrepasar las apariencias, articular teoría y práctica. En Francia, particularmente, numerosos investigadores se han comprometido en esta tarea y han producido ya ciertos resultados.

La pequeña obra que aquí presentamos constituye una tentativa de hacer un aporte y someter a debate un conjunto de proposiciones teóricas sobre la urbanización capitalista, elaboradas a partir de la experiencia europea y principalmente francesa. Su carácter, un poco didáctico, proviene de su origen, que fue un curso desarrollado en el Centro de Estudios Económicos y Demográficos de El Colegio de México en enero-febrero de 1978. Quisiera agradecer aquí a Martha Schteingart y Luis Unikel que me han brindado la preciosa ocasión de intentar esta síntesis provisoria de un trabajo colectivo. Gracias también a Carmen Yanez, sin cuya ayuda me hubiera resultado imposible dar ese curso en español.

Lo que presentamos a continuación no es, por tanto, un trabajo exclusivamente personal. He utilizado también los resultados de otros investigadores de los cuales me siento muy próximo. En ciertos casos, que se indicarán a lo largo del libro, simplemente he retomado pasajes de sus textos; que Patrice Grevet, Susanna Magri y Edmond Préteceille me perdonen esta libertad, que refleja el carácter colectivo que intentamos dar a este trabajo.

Una última aclaración en relación al modo de empleo de lo que se presenta. Nuestra tarea, hoy, en el plano teórico, consiste en desarrollar el marxismo; es decir, en utilizar como método de investigación la reproducción de lo concreto-pensado. En este esfuerzo, cada una parte de la realidad que ha conocido, en la cual existe una práctica. Es por ello que gran parte del desarrollo teórico que vamos a exponer está profundamente marcado por la experiencia local de uno de los países del centro imperialista: Francia. Ello es correcto a mi modo de ver, porque nuestra responsabilidad personal es batirnos en nuestro propio medio, pero tiene también su limitación, que sólo puede ser superada mediante el debate crítico internacional, en particular teniendo en cuenta las experiencias de los países capitalistas dependientes y, precisamente, ¿un aspecto de la lucha contra todos los imperialismos culturales no es también la crítica sin cortapisas del trabajo de los compañeros que luchan y que hablan en las metrópolis?

Christian Topalov

marzo de 1978

1

LAS CONTRADICCIONES DE LA URBANIZACIÓN CAPITALISTA

1.1 Introducción: Las rupturas de la nueva sociología urbana francesa

A fines de los años 60, al iniciarse la nueva sociología urbana francesa, se plantea una doble interrogante, un doble "cuestionamiento". Ante todo, la preocupación de considerar la ciudad como un producto, como el resultado de un proceso de producción, y no solamente como objeto de consumo material y simbólico.

En efecto, la sociología urbana académica tenía hasta entonces como solo objeto, el estudio de los comportamientos y actitudes de los habitantes en el medio urbano. La división del trabajo entre disciplinas era simple. A la economía política se le reservaba el análisis del comportamiento racional de los agentes urbanos; estudiaba, pues, la elección de la localización de las empresas y los equilibrios globales en los diferentes mercados. A la sociología le tocaba, por lo tanto, el estudio de los residuos inexplicables por el postulado de la racionalidad económica: los factores culturales, simbólicos y sociales del comportamiento de las familias en el medio urbano.

Sobre esta base, la sociología urbana académica se convertía en una psicología de las necesidades humanas, en un contexto dado de condiciones urbanas que pudiera más o menos satisfacerlas. O sea en una psicología ecológica: el estudio del equilibrio entre el hombre de la ciudad y su medio ambiente.

Esta posición teórica es doblemente coherente; por una parte, con los postulados de la economía política marginalista y, por otra, con las demandas administrativas nacidas del desarrollo de la planificación urbana en Francia durante el decenio mencionado.

Efectivamente, la economía marginalista es, en su fondo ideológico, un estudio de la distribución del producto social tal como se efectúa en el mercado, en la circulación. Por lo tanto, deja de lado todo lo que concierne a las relaciones sociales de producción y a las fuerzas productivas. Se limita a describir sólo combinaciones de factores de producción, considerados, por definición, como homogéneos en el espacio formal de los precios. Asimismo, en lo que concierne al consumo, descarta el estudio de las prácticas concretas de éste y se contenta con anunciar la existencia de funciones de utilidad. Al hacer esto, define un espacio teórico, o mejor dicho, ideológico: el estudio de dichas utilidades. La sociología académica se apodera de ese objeto y se desarrolla en el campo fijado por el marginalismo. Aun cuando se da el gusto de criticar las abstracciones y el formalismo de los economistas académicos, acepta jugar el papel que le confían: estudiar los residuos, o sea, lo subjetivo.

A esta primera sumisión, se agrega una segunda: la sumisión a las demandas del Estado. A partir del final del decenio 1950-60, se desarrolla en Francia un instrumento de planificación urbana y de programación de ciertas inversiones públicas: las normas de equipamiento que definen las necesidades en término de espacio, de aulas escolares, de espacios verdes, de superficie de comercio

por habitante. Para establecer esas normas, se utiliza a los sociólogos urbanos. La encuesta por sondeo reemplaza ventajosamente la democracia.

Por todas estas razones la sociología urbana de esa época se convierte en una sociología de los consumos urbanos. De allí surge una primera ruptura efectuada por una nueva corriente de investigadores que tratan de utilizar el materialismo histórico como método de trabajo; tratan de partir de la producción, de estudiar la ciudad como el resultado de procesos de urbanización capitalista y no de considerarla como una realidad ya dada. Al hacerlo, es toda la construcción académica de la economía espacial y de la sociología urbana en el corte economía/sociología e investigación/política que se cuestiona.

Un segundo "cuestionamiento" acompaña al primero, y se refiere al papel del Estado. Para las disciplinas académicas, el Estado está siempre fuera del campo del análisis. "Interviene", como se dice, desde el exterior sobre el fenómeno estudiado: constituye una "variable independiente". Esta concepción teórica es perfectamente coherente con la ideología práctica de la planificación en general y de la urbana, en particular. Por lo tanto, el núcleo ideológico común a los discursos habituales sobre la planificación urbana es simple y, a mi parecer, internacional. Primero: la urbanización espontánea es anárquica, gobernada únicamente por los intereses privados. Así, esta anarquía engendra males económicos y sociales. Segundo: por consiguiente, el Estado, el poder público, guardián del interés general, debe intervenir para hacer que éste se imponga a los intereses particulares. Debe garantizar un orden urbano más justo y más racional, corrigiendo los aspectos negativos de la urbanización espontánea. Tercero: por lo tanto, el plan de urbanismo, por una parte, y los servicios públicos, por otra, van a ser los instrumentos de esta intervención racional del Estado. Los de derecha dirán que la planificación urbana realiza el interés general, los de una cierta izquierda podrán decir que el Estado no logra realizarlos, porque los intereses particulares vencen y que no hay verdaderamente planificación. En cualquiera de las dos versiones, la tesis central es la misma: El Estado es asimilado a un sujeto, a un sujeto racional que persigue una meta, el interés general, y la planificación es definida como una estrategia, un conjunto de acciones racionales ajustadas a esa meta.

El segundo "cuestionamiento", la segunda ruptura epistemológica —para hablar como Althusser— de la sociología urbana marxista en Francia se refiere precisamente a este punto: el Estado no es un sujeto dotado de voluntad, es un conjunto de aparatos que realizan, por un proceso [*ciego*], por un proceso sin sujeto, el interés general de la clase dominante. Hoy, en Francia, esa clase dominante es la oligarquía financiera, fracción de clase dominante en el capitalismo monopolista de Estado.

Esta concepción del Estado como Estado de clase es sumamente simple en su formulación teórica, sin embargo provoca múltiples "cuestionamientos" en el trabajo de investigación. Lo veremos más adelante. En particular, la política urbana, que no puede reducirse a una actividad de planificación, se convierte en un momento de un proceso social complejo, el de las luchas de clase donde están incluidos, en particular, los movimientos sociales urbanos.

Antes de abordar en forma más concreta los diferentes aspectos de esta urbanización y de esta política urbana capitalista, quisiera presentar los principales resultados teóricos a los que hemos llegado.

Esta exposición de las contradicciones de la urbanización será un poco abstracta. No será abstracta por la forma teórica en que se presenta, ya que la buena teoría es concreta, reproduce lo [*concreto-pensado*]. Será abstracta porque sólo hemos sabido teorizar un poco nuestra realidad nacional, de la cual hablaré poco, pues Francia está lejos.

1.2 La contradicción general de la urbanización capitalista: planteo de la tesis

Para comenzar voy a formular de manera general la tesis fundamental que luego desarrollaré.

La ciudad constituye una forma de la socialización capitalista de las fuerzas productivas. Ella misma es el resultado de la división social del trabajo y es una forma desarrollada de la cooperación entre unidades de producción. En otros términos, para el capital el valor de uso de la ciudad reside en el hecho de que es una fuerza productiva, porque concentra las condiciones generales de la producción capitalista. Estas condiciones generales a su vez son condiciones de la producción y de la circulación del capital, y de la producción de la fuerza de trabajo. Son además, el resultado del sistema espacial de los procesos de producción, de circulación, de consumo; procesos que cuentan con soportes físicos, es decir, objetos materiales incorporados al suelo (los inmobiliarios).

Este sistema espacial constituye un valor de uso específico, diferenciado del valor de uso de cada una de sus partes consideradas separadamente; es un valor de uso complejo que nace del sistema espacial, de la articulación en el espacio de valores de uso elementales.

Llamaré a esos valores de uso complejo, efectos útiles de aglomeración.

En resumen, como sistema espacializado de elementos, la ciudad es una forma de socialización capitalista de las fuerzas productivas. Es el primer elemento de la tesis, el primer término de la contradicción.

Efectivamente hay contradicción, puesto que cada uno de los elementos del sistema que constituye la ciudad es un proceso autónomo, el cual tiene como base un objeto inmobiliario que es producto y que circula de modo independiente a los otros. Algunos de estos elementos son mercancías producidas por el capital, [*teniendo como objetivo*] la ganancia. Otros elementos en cambio, que el capital no producirá, serán [*provistos*] como valores de uso, no mercancías, gracias a la desvalorización del capital público.

Porque los medios de producción son privados, porque las relaciones de producción son capitalistas, los valores de uso [*complejos urbanos*] están formados por un proceso ciego, sin sujeto, es decir, el movimiento de búsqueda de la ganancia privada de cada polo autónomo de acumulación. Por tanto, la urbanización capitalista es, ante todo, una multitud de procesos privados de apropiación de espacio. Y cada uno de éstos está determinado por las propias reglas de valorización de cada capital particular, de cada fracción de capital. En consecuencia, la reproducción misma de esas condiciones generales, urbanas, de la producción capitalista se transforma en un problema. No se la puede garantizar. De ahí, la contradicción entre el movimiento de socialización

capitalista de las fuerzas productivas y las propias relaciones de producción capitalista. Esta contradicción es la fundamental, expresada en el espacio, de ese modo de producción, pues va a producir históricamente formas siempre nuevas de socialización: la estatal y monopolista de la formación de los valores de uso urbano. Pero, al mismo tiempo, va a reproducir límites siempre nuevos a esta socialización de las fuerzas productivas. Estos límites se expresan en las luchas de clase, así como en las crisis urbanas de las metrópolis capitalistas.

Creo que todo lo que acabo de decir en forma rápida, resumida y muy general, puede constituir una problemática de base. Veremos más adelante qué consecuencias concretas tendrá en la práctica de la investigación.

1.3 La urbanización como forma de socialización de las fuerzas productivas

1.3.1 El concepto de condiciones generales de la producción capitalista

La economía urbana ha estudiado particularmente las ventajas que la ciudad procura a una empresa determinada: considera el hecho urbano como una variable exógena. A partir de esto, formaliza, a veces cuantifica, las "economías externas" que otorga a cada empresa en particular.

Desde hace poco esta economía urbana se da cuenta que los efectos externos a la cuestión pueden ser también "deseconomías". Conocemos bien los trabajos que, sobre esta base, se han realizado respecto a los factores de localización de las empresas, a las rentas de situación, etc. Esta concepción ha producido, por lo tanto, resultados empíricos interesantes. Pero, deja completamente de lado el problema fundamental de la producción de los valores de uso complejos que las empresas van a "internalizar". Teniendo en cuenta esto, debemos abandonar el punto de vista de la empresa particular, del capital particular, para considerar el conjunto de la producción, es decir, la formación y la reproducción ampliada de las condiciones generales de la producción.

Marx ha mostrado cómo el movimiento mismo del capital arrastra una revolución permanente en las fuerzas productivas. Para obtener una plusvalía extra, cada capitalista transforma su manera de producir, aumenta la productividad de la fuerza de trabajo que controla. Este movimiento conduce al aumento de la productividad social, arrastra revoluciones en las relaciones de valor, es decir, la disminución del tiempo de trabajo necesario, y el aumento de la plusvalía relativa a la escala social.

Pero Marx estudia principalmente las transformaciones de la división del trabajo en el seno de la unidad de producción. No se refiere, sino en forma alusiva, a las "condiciones generales" de esta búsqueda de la plusvalía relativa. Entre estas condiciones generales sólo menciona "los medios de comunicación y de transporte"¹.

¹ Véase *El Capital*, libro I, capítulo sobre el maquinismo.

Pero las condiciones generales son mucho más que eso, son la fuerza productiva nueva, específica que constituye la ciudad —y de manera más amplia— el espacio capitalista.

Se pueden clasificar estas condiciones generales en dos tipos: las condiciones generales de la producción y de la circulación del capital, y las condiciones de la reproducción de la fuerza de trabajo.

Desde esos dos puntos de vista, la concentración urbana constituye ante todo una economía de gastos generales para el capital.

¿De qué se trata? Sabemos que una parte del capital social no produce valor ni plusvalía. En la propia producción, una parte creciente del capital es capital constante, no produce valor, sin embargo es indispensable a la producción. Además, una parte del capital social está permanentemente comprometida en la circulación de mercancías y del dinero. Todos estos elementos, capital productivo constante, capital mercancía, capital dinero, son indispensables para la reproducción, pero son estériles desde el punto de vista de la producción de plusvalía. Ellos pesan sobre la tasa de ganancia general, y sin embargo, exigen su parte de plusvalía.

La carrera a la plusvalía relativa va a agravar constantemente el problema. Cada revolución en las fuerzas productivas implica un salto adelante en la composición orgánica del capital productivo y refuerza la tendencia a la disminución de la tasa de ganancia general. Pero, al mismo tiempo, se desarrollan tendencias contrarias que van a oponerse a la tendencia fundamental de la disminución de la tasa de ganancia. Es así como, en cada etapa de la división capitalista del trabajo dentro de las unidades de producción, aparecen nuevas formas de cooperación espacial entre las unidades de producción.

1.3.2 Etapas de la división capitalista del trabajo y formas de organización del espacio.²

Quisiera abrir aquí un paréntesis para tratar de caracterizar, de manera muy esquemática, ciertos aspectos de la relación entre la forma de la producción y las formas de organización del espacio. El lector conoce, sin duda, las etapas de las relaciones de producción capitalistas que analiza Marx: cooperación simple, manufactura, gran industria. En la época actual aparece una cuarta etapa: automatización.

La etapa de la cooperación simple implicaba únicamente el agrupamiento de los trabajadores en un mismo lugar de producción. Los oficiales, es decir los obreros muy calificados, efectuaban las mismas tareas que cuando eran productores independientes: ahora se encontraban bajo el dominio del capital.

El pasaje de la cooperación simple a la manufactura provoca una primera ruptura: la parcelación de las tareas. La manufactura hace perder al trabajador su control sobre el proceso del trabajo, pero le deja el de su trabajo individual, de su oficio, y de su herramienta. No obstante, aparece una primera diferenciación entre los obreros; por una parte, el obrero completo, el contraamaestre que controla, y por otra, el obrero con un oficio, que ejecuta una

² Este desarrollo está basado en los trabajos en curso de Freyssenet, Michel, *Centre de Sociologie Urbaine*, París.

tarea parcelaria. De esta primera revolución en la producción se desprende una serie de consecuencias.

En primer término, las necesidades de las empresas en mano de obra aumentan, no ya por sumas sucesivas de unidades, sino por multiplicación. De allí la necesidad de un crecimiento rápido de las reservas de mano de obra, de la población urbana. Pero la fuerza de trabajo sigue siendo calificada. La mano de obra puede pasar aún libremente de la manufactura capitalista al sector artesanal. Puede también cambiar fácilmente de empresa, en función de las diferencias de salario. Pero, cuando se fija esta mano de obra, entonces aparece la vivienda empresarial. También hay que formar esta mano de obra. Y esto se hace posible gracias a que la división manufacturera del trabajo permite formalizar el contenido de las tareas. La escuela y la enseñanza profesional se desarrollan. La empresa privada tiene, entonces, necesidad de equipamientos colectivos de reproducción de la fuerza de trabajo.

La división del trabajo dentro de cada manufactura crea la posibilidad de ella entre manufacturas. Empresas especializadas van a poder realizar ciertas tareas parcelarias, ciertos momentos del proceso de producción; todos éstos se articulan gracias al mercado, pero también en el espacio. La concentración espacial de las manufacturas se transforma en una condición del aumento de la productividad de cada una y del conjunto. Por último, dado que la producción también aumenta por multiplicación, deben desarrollarse las condiciones de su venta o sea la localización de la producción en las cercanías de los grandes mercados de consumo, pero igualmente la creación de una red nacional y mundial de transportes y la especialización de un capital comercial.

Las condiciones de la Revolución Industrial se dan con la manufactura, y aquélla se realiza con el paso de ésta a la gran industria, cuyo contenido fundamental es bien conocido: El obrero de la manufactura se servía de una herramienta; de ahora en adelante va a servir a una máquina herramienta. Aparece pues el obrero parcelario y, con él, una descalificación masiva de una proporción creciente de la clase obrera. El obrero calificado sigue siendo necesario para el cuidado y la reparación de las máquinas. Los ingenieros y los técnicos aumentan y juegan, en lo sucesivo, un papel fundamental dentro de la producción: concebir las máquinas, organizar los sistemas de éstas. El sistema espacial que exige la gran industria es, pues, enteramente nuevo.

La división del trabajo entre el momento de la concepción y el de la fabricación, crea la posibilidad de una autonomía de uno y otro en el espacio. Además, ciertas etapas importantes de esta última no requieren sino trabajadores sin calificación; éstos se pueden encontrar fuera de la reserva de mano de obra calificada tradicional, en las pequeñas ciudades o en el exterior de las metrópolis imperialistas. Por fin, la gran industria constituye en la producción la base del desarrollo del capital financiero, del monopolista, es decir de la fusión del capital bancario y del industrial en grupos gigantes. El desarrollo desigual en el espacio ya no es sólo cuantitativo sino cualitativo. Ciudades enteras, incluso países, van a desarrollarse no únicamente con base en la propia industria sino en la gestión de los imperios industriales. Sin embargo, la producción misma va a exigir infraestructuras de transporte, de suministro de energía a una escala cualitativamente nueva.

El paso de la gran industria a la automatización lleva al extremo el proceso iniciado: la máquina se vuelve automática y el trabajador pierde el contacto con la materia para transformarse en vigilante del autómata. Las tareas calificadas que están ligadas a la máquina-herramienta tienden a desaparecer. Lo mismo ocurre con las tareas descalificadas de servicio directo de la máquina, el trabajo en cadena. Es así como se generaliza la autonomización espacial de la concepción y de la fabricación, y se acelera el abandono de las localizaciones industriales tradicionales. Aparece entonces una nueva división internacional del trabajo, que es, sin duda alguna, uno de los motores de la actual crisis capitalista internacional.

Es evidente que en una sociedad concreta, que en una determinada ciudad, están presentes simultáneamente varias etapas de la división capitalista del trabajo, como asimismo relaciones de producción precapitalistas. El análisis concreto encuentra allí un campo sumamente vasto para la investigación. Para este análisis podemos adelantar una hipótesis que puede ser acertada y fecunda: considerar la organización espacial como una superposición y una articulación de varios tipos de espacios productivos, cada uno de los cuales correspondería a una etapa de la división capitalista del trabajo.

1.3.3 Los tipos de condiciones generales

Después de este paréntesis, volvamos al concepto de las condiciones generales de la producción capitalista.

Desde el punto de vista de la producción capitalista, la fuerza productiva socializada de la ciudad es un conjunto de elementos bien concretos.

Es, ante todo, una concentración de mano de obra disponible en las diversas calificaciones que la producción necesita. Esta mano de obra se produce y reproduce gracias a la existencia de medios de consumo socializados, así como de formación, de aculturación y encuadramiento, de transporte hacia los lugares de producción, etc. La ciudad debe, por lo tanto, proveer al capital las condiciones de la reproducción ampliada de la fuerza de trabajo.

La ciudad es también la existencia de un conjunto de medios de producción preconstituidos que requieren las empresas industriales: suministro de energía y de agua, medios de transporte de mercancías. Todo esto supone no sólo la existencia de infraestructuras industriales, sino también su funcionamiento, mantenimiento y expansión. La ciudad va entonces a permitir que se excluyan de la esfera del capital los sectores no-rentables necesarios a la producción.

Sobre esta doble base de la reserva de mano de obra y de las infraestructuras industriales, la fuerza productiva de la ciudad es el resultado, en fin, de la conexión espacial de las propias empresas industriales. La concentración espacial favorece las relaciones de interdependencia de cooperación: estas relaciones son inestables, ya que se establecen a través del mercado y dependen del movimiento de la ganancia. No obstante, son esenciales para el desarrollo de la división social del trabajo.

Es así como la ciudad va a permitir una disminución de los gastos generales de la circulación del capital y una reducción de los tiempos de circulación dentro y

fuera de la producción. Efectivamente, la urbanización no modifica sólo las condiciones de la producción sino también las condiciones de la circulación del capital. Por "circulación del capital" debemos entender tanto la del capital mercancía como la del capital dinero. Desde este punto de vista la concentración urbana permite también una economía de "capital de gastos".

Este concepto, propuesto por Paul Boccara —uno de los principales teóricos franceses del capitalismo monopolista de Estado³—, designa la fracción del capital comprometida fuera de la producción y que, sin embargo, es necesaria a ella: gestión, comercialización, formación, estudios, investigaciones, etc.

El desarrollo de empresas especializadas en la circulación y la concentración espacial de dichas empresas, constituyen una economía de capital de gastos desde dos puntos de vista. Por una parte, se reducen los gastos de circulación al aumentar la productividad del trabajo en ese sector y, por otra, se disminuye el tiempo de la circulación, es decir la cantidad de capital que permanece improductiva.

Estas observaciones son acertadas desde un punto de vista global, aún si se desarrollan los retiros efectuados por el capital financiero de la plusvalía social. En efecto, en el capitalismo monopolista existen, a la vez, dos fenómenos. El primero es el aumento de la productividad del trabajo en la circulación, lo que se opone a la tendencia a disminuir de la tasa de ganancia general. El segundo, es el retiro que efectúan los capitales financieros de una parte de la plusvalía, superior a la ganancia media, lo que provoca la desvalorización de las otras fracciones del capital social.

Quisiera concluir rápidamente sobre este concepto de las condiciones generales de la producción capitalista. La urbanización produce y reproduce las condiciones generales que voy a enumerar nuevamente.

En primer término, hay un conjunto de infraestructuras físicas necesarias a la producción y a los transportes. En segundo, una reserva de mano de obra donde la fuerza de trabajo se reproduce con base en equipamientos colectivos de consumo. En tercer término, un conjunto de empresas capitalistas privadas, en el sector productivo o en el sector de la circulación, cuya cooperación en el espacio aumenta la productividad. Por último, y es esencialmente igual a los tres elementos ya citados, esas condiciones generales están constituidas por la articulación espacial de esos elementos, por el valor de uso complejo que se desprende del sistema de todos esos valores de uso simple.

1.4 Las relaciones de producción capitalista se contradicen con el movimiento de socialización

Queda por ver, ahora, cómo las relaciones de producción capitalista entran en contradicción con ese movimiento de socialización urbana de las fuerzas productivas. Por supuesto, tengo que limitarme a las orientaciones generales de la investigación.

³ Boccara Paul, *Etudes sur le Capitalisme Monopoliste d'Etat, sa Crise et son Issue*, Ed. Sociales, Paris 1973.

1.4.1 Ponencia general

Hagamos una observación previa al hecho de que cada empresa considera los efectos útiles de aglomeración como datos exteriores. Esto significa primero, que esos efectos útiles [*no*] son reproducibles por cada capital particular, por muy importante y concentrado que éste sea. En consecuencia, la renovación de esos valores de uso no está comprendido en el propio ciclo de rotación del capital. La ciudad no es una mercancía como lo es la materia prima: ningún polo de acumulación controla la formación de los valores de uso complejo. En cambio el capital puede reproducir las mercancías necesarias para continuar su valorización. Por esta razón, hablaré de formación y no de producción de efectos útiles de aglomeración pues aquella resulta de un proceso ciego y problemático.

Efectivamente varias contradicciones se oponen a esta formación.

En primer lugar, el capital no producirá ciertos elementos necesarios al valor de uso complejo: los que no incluyan en sí las condiciones de rentabilidad. Luego, la coordinación espacial de los elementos de valor de uso tropieza con el hecho de que cada uno de ellos es producido y circula de manera independiente. Por último, el carácter no reproducible y monopolizable de los efectos útiles de aglomeración va a tener como consecuencia la fijación de las sobreganancias de localización en forma de rentas. Estas rentas del suelo van a devolver al capital el reflejo de su propio movimiento, e imponer a cada capital particular los límites de la sobreganancia localizada.

Veamos ahora cada uno de estos tres puntos.

1.4.2 El capital no producirá los elementos no rentables del valor de uso complejo urbano

Para comenzar examinemos los elementos no rentables de este valor de uso. Se trata esencialmente, por una parte, de infraestructuras productivas, y por otra, de equipamientos colectivos de consumo.

El sistema de vías urbanas, los transportes colectivos, el abastecimiento de energía y de agua, las redes de evacuación de los desperdicios, todo esto constituyen las infraestructuras necesarias a la formación de los efectos útiles de aglomeración. Podemos constatar que, en un gran número de países capitalistas el financiamiento de esas infraestructuras es público, o por lo menos parcialmente público. En numerosos casos, son ciertos servicios públicos los que se encargan de su gestión. ¿Por qué?

En primer lugar, esos valores de uso pueden difícilmente circular como mercancías. En efecto, la mercancía es la articulación de un valor de intercambio sobre un objeto concreto, un valor de uso. Cuando éste no puede fraccionarse en elementos que puedan circular separadamente, se produce un obstáculo específico a su circulación como mercancía. Es decir, un obstáculo a la realización mercantilizada de su valor de cambio. Este aspecto es bien

conocido. Es el que desarrolla la teoría de los llamados "bienes colectivos". En esta teoría se constata que existen bienes no mercantes. Pero se limita a explicar este hecho por las características físicas, técnicas de los bienes en cuestión: su uso no puede ser privado, en el sentido que el uso por un consumidor no excluye el uso por otros. Esos bienes son inmóviles, durables, indivisibles, etc. Sin embargo, la experiencia histórica demuestra que esta "explicación" no basta, la distribución urbana del agua o de la electricidad no ha sido siempre, ni es hoy en todas partes, asegurada por el servicio público. Lo mismo ocurre con el transporte ferroviario, o el metro. Hoy día hasta hay autopistas de peaje. El carácter no fraccionable del valor de uso es un obstáculo a su circulación mercantilizada, pero es un hecho de que ciertos casos el capital supo vencer el obstáculo y en otros no.

Interviene además un segundo elemento que también es decisivo. Es el nivel sumamente elevado de la composición orgánica del capital en esos sectores, y el periodo sumamente largo de la rotación de ese capital. Al límite, el capital está enteramente compuesto de capital constante fijo, es el caso de las vías. Se dan entonces dos tipos de consecuencias. Por una parte, una tasa de ganancia interna de ramo extremadamente débil que sólo podría ser compensada por un precio de producción muy superior al valor. Esto significa un retiro masivo de la plusvalía producida en el resto de la economía. Por otra parte, la imposibilidad de adaptar la producción a las fluctuaciones cuantitativas de la demanda. En efecto, el capital comprometido debe poder responder a las necesidades de la economía en los periodos de máxima demanda. Sin embargo, no puede retirarse del ramo en los de depresión. Las infraestructuras explotadas en el modo capitalista sufrirían periódicamente una sobreacumulación masiva. Por último, existe un tercer elemento. La explotación capitalista de las infraestructuras presupone la existencia de las actividades económicas que van a utilizar esas infraestructuras. El capital sólo invertirá donde ya se dan condiciones de rentabilidad. No invertirá en otra parte. Lo que va a bloquear el desarrollo en las zonas que no lo están. A raíz de esto se produce una desigualdad en el desarrollo espacial de las infraestructuras: es el círculo vicioso de la hiperconcentración en las megalópolis y del desierto económico en otras partes. A esto se agregan las contradicciones de la competencia en las zonas rentables: no hay lugar para varias redes. Pero hay múltiples capitales que desearían realizarlas —a condición, por supuesto, que se den los criterios de rentabilidad para cada una de ellas.

Un último elemento es el problema del suelo: las infraestructuras consumen una gran cantidad de suelo, y ese espacio no puede ser objeto de una apropiación parcelada. Existe un pequeño número de localizaciones posibles, y es indispensable apropiarse de manera continua de las zonas coherentes. Esto está fuera del alcance del capital privado sin la intervención del Estado.

¿En estas condiciones, cómo podría el capitalismo producir y reproducir a una escala siempre más grande estas infraestructuras, estos valores de uso? En un primer momento, evidentemente, se apodera de las infraestructuras que ha heredado de la historia. Se trata de una herencia gratuita, puesto que esas infraestructuras son producidas por los modos anteriores de producción. Pero, hay que renovarlas y, sobre todo, multiplicarlas y adaptarlas a las nuevas fuerzas productivas. La primera respuesta capitalista a esas contradicciones es el monopolio. Su implantación en el terreno de las infraestructuras implica desde

ya la intervención del Estado, éste va a conceder a un solo capitalista la realización y la explotación de una red. Por lo tanto va a contribuir a definir su trazado, o sea, va a intervenir en la socialización de la producción. Va a poner a la disposición del monopolio su poder de coacción para liberar los suelos necesarios. Pero para mantener su tasa de ganancia, el monopolio va a cobrar un precio muy elevado al resto de la economía. Va a hacer pagar a las empresas el uso de las infraestructuras, por lo menos a su precio de producción. Se acabaron las "economías externas" ya que los precios relativos a los sectores monopolizados y a la fuerte composición orgánica van a tender a aumentar.

Hay una respuesta fundamental a esta contradicción: la desvalorización estructural de todo o de parte del capital comprometido.

No es por casualidad que la sociedad por acciones y el mercado financiero aparezcan, en el siglo XIX, en los sectores de la infraestructura: los ferrocarriles, los transportes urbanos, la distribución de agua y de gas y, después, la de electricidad. Como se sabe, la diferenciación de la tasa de interés y de la de ganancia es la primera forma histórica de la desvalorización de una fracción del capital social. [Pero] eso no basta. En los periodos de sobreacumulación global el desarrollo del monopolio arrastra retiros de plusvalía que el conjunto de la economía soporta cada vez menos. Es el caso de Europa entre 1870 y 1890 y, nuevamente, en el periodo comprendido entre las dos guerras. Es en esos dos últimos periodos donde se desarrolla rápidamente el financiamiento público de las infraestructuras: el capital público estructuralmente desvalorizado reemplaza al capital privado en los sectores donde la tasa de ganancia interna disminuye. De ese modo se contrarresta por un tiempo la tendencia a la disminución de la tasa del capital privado en su conjunto.

Sobre el financiamiento público de las infraestructuras, deseo hacer dos observaciones:

La primera se refiere a las formas del financiamiento público. La necesidad de éste nace de las contradicciones de la base económica. Pero sus formas concretas son muy variables; son el resultado de la historia de la lucha de clases y de las relaciones políticas. A partir de la segunda mitad del siglo XIX, sobre todo a partir de 1880, en Inglaterra, en Francia y en Alemania, se entabla una intensa lucha política a propósito de las redes urbanas y de los transportes. Lo que está en juego es la elección entre la concesión al sector privado más la subvención, o bien el servicio público. En esa época, que de costumbre se caracteriza por el "laissez faire", todos los partidos están de acuerdo sobre una intervención del Estado. Pero, ¿cuál intervención? O bien es el financiamiento público directo de las ganancias privadas —es la tesis de los conservadores y de la mayoría de los liberales— o bien se trata de que el Estado vuelva a comprar los activos y establezca el financiamiento público del servicio público. En este caso, se producirá la liberación del capital que podría, por lo tanto, invertirse en otra parte —esta es la tesis de los partidarios del "socialismo municipal", del radicalismo en Francia, de la corriente reformista de la social-democracia en Europa, del socialismo fabiano en Inglaterra. Los desenlaces del conflicto subvención o municipalización han sido diferentes según los países. Este problema va a plantearse en forma mucho más general a partir de 1930 con las nacionalizaciones industriales en el contexto capitalista.

La segunda observación se refiere al hecho de que sean cuales sean las formas de la desvalorización, se da una constante: las fases rentables del ciclo del capital invertido en las infraestructuras permanecen generalmente privadas; especialmente, la producción misma de estas infraestructuras sigue siendo privada en la casi totalidad de los casos. En otros términos, si bien el Estado administra las infraestructuras, éstas han sido, en un principio, construidas por el sector privado. El Estado asegura su circulación, pero no su producción. Además, cuando aparece una posible rentabilidad a nivel de la circulación, las condiciones políticas pueden permitir un regreso al sector privado de una parte del ciclo con por supuesto, un financiamiento público. Es el caso, por ejemplo de las autopistas a peaje. Hay "privatización" de lo que antes era servicio público, pero aunque ésta se dé se mantiene una parte de financiamiento público, una combinación de capitales públicos desvalorizados y de capitales privados generalmente monopolistas. Las modalidades de la combinación cuando ésta tiene lugar en una relación de fuerzas políticas favorable a la burguesía monopolista, conducen a limitar los puntos de inserción del capital privado sólo a los puntos de elevada rentabilidad en el ciclo de rotación de conjunto del capital.

Hasta ahora he hablado únicamente de las contradicciones que se oponen a la reproducción en una base capitalista, sólo de una parte de las condiciones generales de la producción: las infraestructuras necesarias a la misma y a la circulación del capital. Pero, existe una segunda categoría: las condiciones generales de la reproducción de la mano de obra, y en especial, los equipamientos colectivos de consumo. No abordaremos este punto en seguida, ya que lo desarrollaremos en detalle en los próximos capítulos. Sin embargo, bastará con indicar que los equipamientos colectivos se han transformado en condiciones de la reproducción de la mano de obra. La enseñanza y la formación profesional, la salud, la vivienda, las diversiones, constituyen sectores donde el propio desarrollo del capitalismo crea necesidades históricamente nuevas. Estas no pueden satisfacerse a través del salario o de modos de consumo exclusivamente privados. Para la gran mayoría de la población, excluyendo la burguesía y las clases privilegiadas, no pueden satisfacerse estas necesidades gracias a la producción capitalista: también allí el capital público desvalorizado tendrá que pagar esos gastos generales de dicha producción. Pero, por razones estructurales, el Estado capitalista no lo hará sino de manera cuantitativamente insuficiente y cualitativamente inadapta a las exigencias sociales. Volveremos a hablar de este tema.

Para cumplir con nuestro propósito bastará formular una proposición general: ciertos elementos necesarios de los valores de uso urbanos —los equipamientos colectivos de consumo— van a desarrollarse con un ritmo insuficiente.

1.4.3. La búsqueda de la ganancia privada se opone a la formación del sistema espacial de elementos que constituye el valor de uso complejo

Tanto en lo que respecta a las infraestructuras de la producción y de la circulación como a los equipamientos colectivos de consumo, se constata pues que las relaciones capitalistas de producción obstaculizan el suministro de los

valores de uso necesario a la misma. Pero las relaciones capitalistas de producción no sólo obstaculizan la elaboración de ciertos elementos del valor de uso complejo, sino que igualmente la propia formación del valor de uso complejo. Dificultan la articulación en el espacio de las infraestructuras, de los lugares de producción, de los lugares de reproducción de la mano de obra. Es el segundo límite que las relaciones de producción capitalistas oponen a la socialización urbana de las fuerzas productivas.

No tengo la costumbre de citar textos "sagrados". Sin embargo, considero útil recordar un famoso pasaje de Marx que se encuentra en el primer libro de *El Capital*: "Mientras que en la manufactura la ley de hierro de la proporcionalidad somete un número determinado de obreros a cumplir funciones determinadas, la casualidad y la arbitrariedad juegan su juego desordenado en la distribución de los productos y de sus medios de producción entre los diversos ramos del trabajo social".

Por un lado despotismo del capital en el propio seno de la unidad de producción —hoy día habría que decir más bien en el seno del grupo monopolista. Por otro anarquía en las relaciones entre unidades de producción. Esta oposición indica exactamente la contradicción de la urbanización capitalista: cada capital privado busca la ganancia, pero al hacerlo, obstaculiza la formación de los efectos útiles de aglomeración. Esta anarquía de la competencia sigue siendo fundamental, aún en la fase del capitalismo de monopolios, aun en la fase del capitalismo monopolista de estado. Todavía se agrava más. Analicemos esto con mayor atención.

Es evidente que cada capital busca la ganancia máxima, es decir la sobreganancia. Va a tratar especialmente de apropiarse de las sobreganancias de localización; invirtiendo en las localizaciones favorables el capital va a beneficiarse de condiciones de rentabilidad superiores a la media, por lo tanto de una sobreganancia. Pero no es él quien crea esas condiciones, es el proceso ciego de la concentración espacial de los capitales. Quisiera indicar brevemente cómo esta búsqueda de la ganancia privada obstaculiza ella misma la formación de sus condiciones [*espaciales*].

Ante todo, la lógica de la concentración espacial conduce al desarrollo desigual del espacio. Ciertas zonas del territorio nacional, ciertas zonas de cada aglomeración urbana no otorgan al capital las condiciones generales de su valorización: permanecerán inexploradas. Lo que es cierto en el interior de cada país, lo es también por supuesto, a escala del sistema imperialista mundial. Por lo tanto, se da un desarrollo desigual en el espacio y un derroche masivo de recursos, de fuerzas productivas humanas y materiales. El resultado es que esto crea situaciones de penurias sectoriales: permiten a los monopolios instalados en el sector concernido beneficiarse de sobreganancias. Pero este mismo hecho pesa sobre la tasa de ganancia general. La crisis actual ha dado una gran amplitud a estos fenómenos en el campo de la energía, pero también de las materias primas industriales, de la producción agrícola, etc.

Así, el llamado "sub-desarrollo" no es sino una de las caras de la acumulación desigual. La otra es la hiperconcentración del capital en las zonas que le aseguran sobreganancias de localización. En esas zonas, la sobreacumulación acarrea costos sociales considerables: atrasos estructurales de los equipamientos colectivos de consumo, saturación de las infraestructuras, en

particular los sistemas de transporte, para no citar sino los fenómenos más generales. Esta crisis de las condiciones generales de la producción se transforma en crisis de los segmentos del aparato del Estado que están más directamente ligadas al suministro de los equipamientos colectivos: las autoridades locales. Nacen reivindicaciones nuevas, conflictos sociales, con base en la degradación de las condiciones de reproducción de la mano de obra.

Mencionemos además otro punto que la crisis actual ha puesto a la orden del día en las metrópolis imperialistas: se está constituyendo una nueva división nacional e internacional del trabajo. Se expresa particularmente por movimientos brutales del gran capital financiero e industrial en el espacio.

La causa fundamental de esos movimientos es la sobreacumulación que acompaña la terminación acelerada de la revolución industrial y el comienzo de la automatización: los requerimientos en mano de obra cambian con la descalificación y se profundiza la división internacional del trabajo dentro de las firmas multinacionales. La crisis de sobreacumulación refuerza el carácter especulativo y parasitario del capital monopolista. Los cambios de localización de la producción van a acelerarse a causa de los fenómenos de carácter financiero: la especulación en cuanto a las tasas de cambio, la desigualdad de las ayudas estatales según los países, van a transformarse en factores esenciales de localización. El resultado es que, en las metrópolis, se producen importantes clausuras de fábricas que ocasionan la desvalorización de una masa considerable de capitales en las regiones tocadas de la crisis.

Vemos pues que la sobreacumulación monopolista acarrea la desvalorización del capital también por intermedio del espacio, por la destrucción de efectos útiles de aglomeración.

El desarrollo desigual de las regiones es un fenómeno que expresa en el espacio los límites capitalistas de la socialización de las fuerzas productivas. Estos límites pueden igualmente captarse al nivel de la operación de urbanismo, especialmente, en la producción de las grandes zonas periféricas de nueva urbanización, lo que en Francia llamamos los "grandes conjuntos".

La urbanización periférica es la creación a partir de nada —salvo la proximidad de una aglomeración— de efectos útiles de aglomeración. Su formación está fundada concretamente sobre la realización simultánea de infraestructuras y de viviendas, de comercios y de equipamientos colectivos, de medios de transporte y —eventualmente— de empleos. Algunos elementos de este valor de uso complejo son rentables desde el punto de vista capitalista, pero cada uno presupone la existencia de los demás. Las viviendas no se pueden vender si no hay comercio y el comercio no es rentable sino gracias a los habitantes. Sin embargo, cada uno de estos elementos es producido y circula en forma independiente, es la base de la valorización de un capital particular. Además, todos esos elementos privados presuponen la presencia simultánea de elementos públicos no rentables: no hay valorización del capital privado sin desvalorización del capital público. La penuria global de equipamientos colectivos, que es estructural en el capitalismo, se transforma en un obstáculo para la valorización de los capitales particulares. Asimismo, la lógica de la rentabilidad de los capitales creadores de empleos puede entrar en contradicción con la de los capitales productores de viviendas.

El estudio concreto de las operaciones de urbanización puede ser emprendido a partir de la identificación de esas contradicciones. La planificación urbana constituye una forma de regulación social de la formación de efectos útiles de aglomeración a nivel de la operación de urbanismo: sus características y sus límites, en cada periodo, pueden ser analizados con base en el estudio concreto de las contradicciones que hacen necesaria la intervención del Estado.

1.4.4 Las rentas del suelo, reflejos de la apropiación privada de los valores de uso urbano, se oponen a la formación de estos valores

Seré breve, hoy día al referirme a la tercera forma que adquieren los límites capitalistas respecto a la formación de los valores de uso urbano: las rentas del suelo, posteriormente volveremos a tocar este tema con más detalles.

Sólo destacaré un punto que considero sumamente importante. Se tiene la costumbre de pensar que la renta del suelo modela el espacio y la ciudad, y constituye el origen de la segregación urbana. En otros términos, que la propiedad privada del suelo es el origen de todos los males de la ciudad capitalista. Me parece que esta idea es equivocada. ¿Por qué? Porque las rentas del suelo no son sino reflejos. Si existe la renta del suelo es porque existe la diferenciación en el espacio de las condiciones en cuanto a la valorización de los capitales. Si existe la renta del suelo actualmente es porque existe el uso capitalista del espacio y las sobreganancias de localización. Estas sobreganancias, que van a establecerse en forma de rentas, tienen precisamente, como origen, el hecho de que los efectos útiles de aglomeración no son reproducibles —y que el acceso a ellos está monopolizado por la propiedad del suelo. Pero el contenido económico de esta propiedad del suelo, en el capitalismo, es la sobreganancia del capital. Y la sobreganancia tiene precisamente como fundamento la apropiación privada, parcelada, del espacio y la ausencia de control social en cuanto a la formación de los valores de uso urbano. En otras palabras, la renta del suelo devuelve al capital la imagen de su propio movimiento, de su desarrollo desigual. Ella impone a cada capital particular las leyes del capital en su conjunto. Después cuando hable más detenidamente de las rentas del suelo, tendremos que matizar esta afirmación que acabo de hacer. Sin embargo, me parece esencial desde un punto de vista teórico: la propiedad del suelo tiende a ser transformada por el capitalismo, integrada al modo de producción dominante. La ganancia domina a la renta y no lo inverso.

No obstante, las rentas del suelo capitalistas van a transformarse en un mecanismo de asignación espacial de las actividades: al reflejar la explotación privada de los valores de uso urbano, van a obstaculizar a su vez la formación de éstos.

Se puede constatar que dejé de lado en este capítulo varios problemas esenciales. ¿Por qué hacen falta equipamientos colectivos de consumo, y por qué el capitalismo que los necesita no los produce? ¿Qué producen las rentas del suelo y qué contradicciones crean éstas? Además, abordamos el problema del papel del Estado de una manera muy limitada. Pero, volveré a tocar estos problemas en los próximos capítulos.

2

URBANIZACIÓN Y REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO: CONTRADICCIONES DE LA FUERZA DE TRABAJO-MERCANCÍA Y FUNDAMENTO DEL SISTEMA PÚBLICO DE MANTENIMIENTO

2.1 Introducción: ¿Por qué existe un sistema público de mantenimiento de la fuerza de trabajo?

En el capítulo anterior esboqué una presentación de conjunto de las contradicciones de la urbanización capitalista. Ese análisis ha podido parecer bastante abstracto, pero creo que a pesar de eso permite llevar a cabo investigaciones empíricas en múltiples direcciones. Por otra parte, quisiera subrayar el hecho que esas proposiciones teóricas no han caído del cielo (o más bien dicho, no son el resultado de una exégesis escolástica de los textos clásicos de Marx): han sido construidas colectivamente en investigaciones concretas, por lo tanto evolucionarán con nuevas investigaciones concretas.

Ahora, resumamos brevemente el fruto de esos análisis.

Primer punto: La urbanización capitalista es una forma de socialización de las fuerzas productivas; crea las condiciones generales, socializadas, de la reproducción ampliada del capital. Esas condiciones generales conciernen por una parte a la producción y circulación del valor, y, por otra, a la reproducción de lo que crea el valor: la fuerza de trabajo.

Segundo punto: Las relaciones capitalistas de producción entran en contradicción con ese movimiento de socialización, esencialmente por dos razones: la búsqueda de la ganancia privada conduce el capital a no producir ciertos elementos urbanos necesarios y se opone al control social de la formación del sistema espacial de esos elementos. A estas dos razones hay que agregar que las rentas del suelo, que expresan esa última contradicción, pueden también agravarla.

Hasta ahora dejé de lado un punto esencial: el capitalismo crea la necesidad de equipamientos colectivos de consumo y, al mismo tiempo, limita cuantitativa y cualitativamente su producción.

A ese tema voy a dedicar este capítulo y el siguiente. La reflexión acerca de los equipamientos colectivos de consumo nos permitirá volver en seguida en forma menos incompleta al papel del Estado en los procesos de urbanización.

Para la ideología dominante, los equipamientos de consumo y las rentas de transferencia no plantean mayores problemas. Hoy en día, es totalmente natural que el Estado intervenga para proporcionar a la población escuelas, viviendas sociales, hospitales, seguros de enfermedad o de vejez —por lo menos en todos los casos en que la iniciativa privada no logra hacerlo ella misma. El Estado es, para esa ideología, el representante del interés general

y debe, por lo tanto, corregir los efectos negativos del libre juego de los intereses particulares. Asume, pues, una función de redistribución de una parte del producto social, o sea: el impuesto y las rentas de transferencia, poniendo un poco más de justicia en la repartición espontánea, "natural", de los ingresos directos. Actualmente, ya no existen Estados capitalistas que no pretendan ser, por lo menos un poco, un "Welfare State". Es, por lo demás, el signo de la elevación general del nivel de vida, del acceso a la sociedad de consumo. Por consiguiente, el Estado constata las carencias del libre juego del mercado, mide las necesidades que se desprenden de él, establece normas de equipamientos y, progresivamente, las realiza en beneficio de todos, especialmente de los más desfavorecidos.

No insistiré en el hecho de que esta ideología del Estado-providencia se desmiente dramáticamente por los hechos: la miseria existe, a escala mundial evidentemente, pero también de manera masiva en los países capitalistas más desarrollados. En éstos, el freno de los gastos públicos de consumo socializado es general desde hace varios años. La crisis actual revela estos fenómenos con mucha evidencia. Sin embargo, la ideología oficial, cuyas grandes características acabo de recordar se apoya sobre una realidad: el desarrollo, durante largos periodos, de la producción o de la gestión estatal de los medios de consumo colectivo. Esta realidad plantea una problema teórico: ¿por qué esa intervención del Estado del capital en el campo del consumo?

Para poder abordar correctamente este tema hay que empezar por analizar las relaciones entre producción y consumo en el sistema capitalista, y, en forma más precisa, las relaciones entre la explotación y el consumo de los trabajadores.

Nos dedicaremos a mostrar que la aparición de un sistema socializado estatal para el mantenimiento de la fuerza de trabajo tiene una raíz profunda: la contradicción entre el estatuto de mercancía de la fuerza de trabajo y las exigencias objetivas de la reproducción de los trabajadores⁴.

2.2 Planteo general de las contradicciones de la fuerza de trabajo-mercancía

Es necesario partir de conceptos bien conocidos: los recordaré sólo para poder sacar las consecuencias que nos interesan en este momento.

En el modo de producción capitalista, los productores no son sino fuerza de trabajo; sólo existen para el capital en la medida en que éste los necesita para producir valor y plusvalía. Esta fuerza de trabajo es una mercancía y ésta tiene un precio, el salario.

Esto no está de ningún modo inscrito en la naturaleza de las cosas: es el resultado de las relaciones capitalistas de producción. El capital y el salario son relaciones sociales. Su fundamento es la separación de los productores y de los medios de producción. Esta separación tiene una génesis histórica y

⁴ Lo esencial de este capítulo se apoya en Grevet. P., *Besoins Populaires et Financement Public*, Ed. Sociales, París, 1976, 562 p.

sigue reproduciéndose y ahondándose con el desarrollo histórico de ese modo de producción. De un lado están los que poseen los medios de producción y del otro los que sólo poseen su fuerza de trabajo. Todos los matices que requiere el análisis concreto de las clases sociales en el capitalismo no pueden sino partir de esa relación social fundamental.

El resultado es que el trabajador sólo existe como momento del ciclo del capital, es decir como fuerza de trabajo; y ésta es una mercancía, o sea la articulación de un valor de uso y de un valor de cambio. Su valor de uso es producir valor de cambio. Y su valor de cambio es el valor del conjunto de bienes necesarios para su reproducción como fuerza de trabajo. No obstante, este valor de cambio de la fuerza de trabajo va a adquirir una nueva forma, la del salario, es decir el precio de la fuerza de trabajo.

Vamos a analizar ahora las contradicciones que nacen del hecho de que la fuerza de trabajo es una mercancía. Es efectivamente el fundamento, a través de mediaciones complejas, de la necesidad del suministro público de equipamientos colectivos de consumo y, en forma más amplia, de la implantación de un sistema socializado de mantenimiento de la fuerza de trabajo.

2.2.1 La contradicción de la mercancía en general

Antes de analizar esta mercancía particular que es la fuerza de trabajo, volvamos a la contradicción general de la mercancía, de toda mercancía:

Lo que caracteriza la producción mercantilizada no es el hecho de que haya división del trabajo o intercambio de las actividades. Esto es lo propio de toda producción humana con, por supuesto, diferentes grados de desarrollo. En todas las sociedades existe un intercambio de las actividades entre los hombres para cumplir con el conjunto de las tareas sociales. Estas tareas sociales se definen siempre, en un momento dado, por las características de las fuerzas productivas y de las relaciones sociales. En efecto, éstas determinan las tareas que son necesarias para la sobrevivencia y el desarrollo de la sociedad dentro de las relaciones sociales determinadas que la organizan. Lo que es propio de la economía mercantilizada es el hecho de que este intercambio general de las actividades se realiza en forma de intercambio de productos, que son el resultado de las actividades, es decir, en forma de intercambio de mercancías. A nivel de las apariencias se hace un intercambio de productos; en realidad, se intercambian las actividades de los productores. Se presentan los productos como independientes de sus productores.

El hecho de que el intercambio de las actividades se realice en forma de intercambio de productos afecta forzosamente la finalidad de la producción. Esta finalidad no puede ser la de participar directamente en satisfacer las necesidades de la colectividad o las de los productores. La finalidad es vender productos, cambiarlos contra un equivalente: en las primeras formas de la producción mercantilizada se cambiaban por cualquier otro producto particular; en las formas más desarrolladas, por un equivalente general, una mercancía especializada en esa función, el dinero. La producción

mercantilizada es una producción de productos destinados al intercambio ya sea con otros productos o con un equivalente general. Es así como los productos se transforman en mercancías.

La producción mercantilizada supone, por supuesto, un grado suficiente de especialización de los productores en actividades diferentes. Pero eso no basta. Es también necesario que las relaciones sociales comprendan una separación entre productores, aunque sean interdependientes. La propiedad privada de los medios de producción y, por lo tanto, también de los productores, constituye la forma más neta, pero no la única, de dicha separación. La propiedad privada de los medios de producción y de los productos crea la necesidad del intercambio de los productos para que los requerimientos socialmente determinados encuentren respuesta.

Por consiguiente, en las relaciones mercantilizadas de producción, todo trabajo reviste un doble carácter, el privado y el social. Es privado, por la separación entre las unidades de producción. Pero a la vez es social, ya que constituye un elemento de la división social del trabajo, hay dependencia recíproca entre los productores por el propio hecho de su especialización. En vista de ese doble carácter, la naturaleza social de un determinado trabajo no puede aparecer inmediatamente; se efectúa en una unidad de producción particular, y nada garantiza, que responda efectivamente a una demanda social. Es el intercambio el que va a verificar el carácter social de dicho trabajo.

La existencia del valor resulta de ese doble carácter del trabajo. Los diferentes trabajos no se transforman en elementos del trabajo social sino después. Es en el intercambio de los productos que se contrata, si tienen o no un valor de uso y, por lo tanto, si tienen o no un valor de cambio y cuál⁵.

El valor de una mercancía particular no va a ser, pues, el tiempo de trabajo que efectivamente se ha tomado para producirla, sino el reconocido socialmente como necesario para producirla. En consecuencia, la ley del valor gobierna la producción: en efecto, regula la asignación de los diferentes productores a las diversas actividades productivas. Pero aparecerá sólo en la circulación, en el intercambio de las mercancías. Y además, aparecerá transformada en sistema de precios, es decir las relaciones de intercambio entre cada categoría de mercancías y el equivalente general, el dinero.

Resumamos en algunas frases este análisis clásico: la contradicción de la mercancía reside en el hecho de que el reconocimiento del carácter social de los trabajos privados interviene después de la producción, en la circulación. El único valor de uso que se le reconoce al producto es lo que una sociedad concreta necesita, en un momento dado, para su reproducción. El único valor de cambio que se le reconoce a la mercancía es lo que socialmente se necesita para producirla en una sociedad concreta. Además, ese valor de cambio sólo aparece en forma de precio y se sabe que la regulación de éste por el valor se realiza a través de las distancias entre uno y otro, que se anulan constantemente y se reproducen constantemente.

Ilustremos rápidamente estas proposiciones abstractas. Existen productos a los cuales, en un momento dado, la sociedad no reconoce valor de uso: el

⁵ Grevet, P., *op. cit.* Se hicieron algunas modificaciones a la forma de la exposición.

capitalismo quema café en las calderas de las locomotoras, bota excedentes agrícolas al basural, condena al cementerio máquinas nuevas. En cambio, existen bienes que objetivamente hacen falta, pero que no pueden ser socialmente reconocidos como necesarios; por lo tanto, no son productos. Un ejemplo típico es la vivienda de los trabajadores. Por otra parte, hay productos que se venden por encima de su precio, pero también por debajo de su precio de producción individual: en este último caso, una parte del tiempo de trabajo efectivo no ha creado valor, no es reconocido socialmente como valor de cambio.

2.2.2 Los dos aspectos de la contradicción de la fuerza de trabajo-mercancía

Ahora bien, la fuerza de trabajo-mercancía también va a presentar esas contradicciones de la mercancía en general, por supuesto en formas específicas. Ya que, ustedes lo saben, se trata de una mercancía totalmente particular: su consumo es la producción, su valor de uso es producir valor de cambio y producir más valor que su propio valor, es decir producir plusvalía.

La transformación de los productores en mercancía por el capitalismo confora una contradicción fundamental. El carácter de mercancía de la fuerza de trabajo va a oponerse a la reproducción ampliada de la fuerza de trabajo. Por supuesto que socialmente esta contradicción estructural se expresa en las luchas de clase. Desde un punto de vista analítico, la contradicción de la fuerza de trabajo-mercancía comprende dos aspectos.

El primero proviene del hecho que el valor de cambio de la fuerza de trabajo no incluye el conjunto de las necesidades históricas de los productores:

"El valor de cambio de la fuerza de trabajo está determinado por el valor de las mercancías y de los servicios, necesarios para la reconstitución y la reproducción de dicha fuerza de trabajo. Y la fuerza de trabajo es únicamente la capacidad humana que debe ser puesta en marcha para asegurar la valorización del capital en un momento dado del desarrollo histórico de las fuerzas productivas y de la sociedad.

El valor de cambio de la fuerza de trabajo no corresponde, pues, a la satisfacción del conjunto de las necesidades de los productores. Corresponde sólo a las necesidades que deben satisfacerse en un momento determinado para que el productor pueda crear plusvalía y valorizar el capital. Las necesidades no se satisfacen por ellas mismas, sino en la medida en que se consideran necesarias para que la explotación pueda proseguirse. Por consiguiente, si la mercancía-fuerza de trabajo no encuentra comprador, si no presenta un valor de uso para un capitalista, existe en vano. No puede reproducirse. Una fuerza de trabajo con cierta calificación no encuentra comprador, salvo si su uso se considera rentable para un determinado capital. Es la condición para que una fuerza de trabajo tenga valor y un valor de cierta amplitud. Cuando, por ejemplo, en su movimiento el capital suprime algunos empleos, las fuerzas de trabajo correspondientes, con sus cualidades concretas, pueden perder parte o la totalidad de su valor. Los

trabajadores implicados pueden ser descalificados, o simplemente transformarse en cesantes"⁶.

En efecto, un segundo aspecto de la contradicción resulta del hecho de que el valor de la fuerza de trabajo no aparece de inmediato a la superficie. Aparece transformado en una forma precio, el salario: esta forma precio es la expresión monetaria del valor de cambio. Cuando, bajo el efecto de la acumulación del capital, una fracción de la fuerza de trabajo social se encuentra sin valor de uso inmediato para los capitalistas, la ausencia de valor de cambio, de salario pagado, traduce el no-reconocimiento social del valor de esa fracción. Por lo tanto, la forma salario no es un reflejo pasivo, mecánico, del valor de cambio de la fuerza de trabajo. Juega un papel esencial para asegurar la subordinación del trabajo al capital, la sumisión de los trabajadores a la explotación y a los imperativos de la valorización y de la acumulación del capital. Expresa efectivamente el hecho de que el reconocimiento del valor de la fuerza de trabajo y, por lo tanto, la posibilidad de renovación de esta, están subordinados, para un capitalista, a la existencia de un valor de uso de dicha fuerza.

En apariencia, la forma salario se presenta como un precio pagado individualmente al asalariado contra un determinado 'trabajo'. Esta apariencia engaña, puesto que lo que se ha pagado no es el trabajo, sino la fuerza de trabajo. Pero esta apariencia también expresa una realidad: significa que lo que tiene un precio, no es la fuerza de trabajo en general, sino la fuerza de trabajo que logra efectivamente venderse"⁷. Además, la forma salario implica la posibilidad de una distancia entre precio y valor: estas distancias juegan un papel importante en la acumulación. Primero, hacen posible la sobreexplotación de los trabajadores, que se puede definir por el hecho de que el precio de la fuerza de trabajo puede ser, en ciertas condiciones, inferior a su valor de cambio. Segundo, estas distancias precio-valor impulsan las transformaciones de la fuerza de trabajo social, las calificaciones, etc., y las modificaciones de su repartición entre ramos, entre países y regiones, que requiere la acumulación del capital.

La forma salario da margen, pues, a un movimiento que, permanentemente, distancia el precio del valor y vuelve a acercarlo.

A costa de innumerables miserias y de enormes desperdicios de recursos, el salario constituye pues, una forma particular de estímulo y de regulación de las fuerzas productivas humanas, lo cual responde a la lógica del régimen capitalista. Por consiguiente, es posible analizar la contradicción de la forma mercantilizada de la fuerza de trabajo bajo dos aspectos: por un lado, una parte de las necesidades de los productores no es socialmente reconocida en el valor de cambio de la fuerza de trabajo; hay una contradicción necesidades-valor de cambio. Por otro lado, el salario, el precio de la fuerza de trabajo, puede alejarse de su valor de cambio: las propias características de la forma salario tienden hacia ese resultado y existe una contradicción valor de cambio-salario.

⁶ *Ib.* Se hicieron algunas modificaciones a la forma de la exposición.

⁷ *Ib.*, con modificaciones.

Por lo tanto, voy a desarrollar sucesivamente estos dos puntos, comenzando por el segundo, que es el más aparente.

2.3 Efectos de la forma salario: la contradicción entre salario y valor de cambio de la fuerza de trabajo

Hemos visto que el salario es el precio de la fuerza de trabajo, la contrapartida en moneda de los bienes necesarios al mantenimiento de cada productor como fuerza de trabajo individual. Es una de las relaciones de distribución del producto social característica del sistema capitalista. El hecho de que el valor de cambio tome la forma precio trae consecuencias específicas: el salario juega un papel activo en la organización de la explotación y del consumo. Subrayemos los principales efectos de la forma salario.

2.3.1 Salario y reproducción de la subordinación del trabajo al capital

Ante todo, el salario garantiza la permanencia del dominio del capital sobre el trabajo. El salario no puede asegurar, mal que bien, sino la reproducción inmediata de la fuerza de trabajo. El patrón le da al asalariado los medios para vivir hoy, pero no mañana. Para que la reproducción sea continua, la venta de la fuerza de trabajo debe, pues, renovarse permanentemente; esto asegura asimismo la renovación continua de la subordinación del trabajo al capital. Desde ese punto de vista, todas las formas de distribución del producto social a los trabajadores que no pasen por el salario causan un problema al capital. Pueden a veces permitir a los trabajadores escapar, parcial o temporalmente, del dominio del capital. Es el caso cuando todo, o parte, de los consumos necesarios son producidos por los propios trabajadores: el autoabastecimiento de productos alimenticios por los obreros-campesinos permite, por un lado, disminuir los salarios, porque una parte del valor de la fuerza de trabajo está cubierta por otra forma que es el salario. Pero, por otro lado, puede reforzar la capacidad de resistencia de los trabajadores. Asimismo, la socialización de la distribución de una parte de los medios necesarios para el mantenimiento de los trabajadores puede volverlos menos dependientes del capital: la burguesía que, en numerosos países, ha debido conceder asignaciones familiares o asignaciones de cesantía, se queja de que todas estas rentas de transferencia vuelven perezosos a los trabajadores. Lo que importa, pues, es que esa suma no permita que los beneficiarios escapen a la obligación de ir a trabajar.

2.3.2 Salario y aumento de la plusvalía absoluta

Un segundo aspecto del salario es que es posible utilizarlo como instrumento activo para alargar el tiempo de trabajo, para intensificarlo, es decir, para aumentar la plusvalía absoluta. El nivel y las formas del salario estimulan la

fuerza de trabajo a crear más valor durante el tiempo en que es comprada por el capital. En efecto, el salario oculta el valor. Crea la ilusión de que el trabajador vende su trabajo y no su fuerza de trabajo. Por lo tanto, las formas de salario van a permitir aumentar el trabajo efectuado: las horas extraordinarias, el salario por rendimiento, son medios para intensificar el trabajo o aumentar su duración. La experiencia demuestra que aún si a corto plazo, esos sistemas aumentan el salario global, la ley del valor termina siempre por ganar: tarde o temprano los salarios volverán al nivel del valor de cambio, mientras que la cantidad de trabajo efectuado ha aumentado.

Es así como el salario se sitúa dentro de la relación que se establece, entre el trabajador y su trabajo, entre el trabajador y la producción en el régimen capitalista. El salario y sus formas son decisivos para forzar a los trabajadores a un trabajo destinado a valorizar el capital, para obligarlos a producir plusvalía en una proporción superior.

2.3.3 Salario y aumento de la plusvalía relativa: contradicción entre salario y valor de cambio

Un tercer aspecto del salario es que puede establecerse por debajo del valor de cambio de la fuerza de trabajo. Entendámonos bien: aún si la fuerza de trabajo es pagada a su "justo precio" con un salario que expresa exactamente su valor de cambio, existe explotación, ya que el capital se apropia siempre del excedente del valor creado por la fuerza de trabajo sobre el valor de esta fuerza de trabajo. Pero el salario puede también establecerse por debajo de dicho valor: hay entonces sobreexplotación. El salario es, en ese caso, un agente activo de la disminución del tiempo de trabajo necesario en relación al tiempo de trabajo total del aumento de la parte del trabajo no pagado sobre el total del trabajo efectuado.

Efectivamente, la regulación del precio por el valor de cambio no es de ningún modo automática: Ella se opera a través de la lucha de clases. Es claro que "la presión sobre el salario es una forma concreta decisiva del ahorro sistemático sobre el mantenimiento del trabajo vivo para inflar la plusvalía. Los capitalistas que disponen de medios de producción tratan de pagar salarios lo más bajo posible, por su parte los trabajadores actúan en sentido inverso. En un momento dado y teniendo en cuenta todos los otros elementos (la situación del mercado, del trabajo, etc.), es la lucha social la que fija el salario y, por lo tanto, el grado de la [cobertura] mercantilizada de las necesidades:

"En este enfrentamiento, la forma salario es ella misma un arma poderosa en manos del capital. El salario es pagado individualmente al trabajador. Por cierto, conquistas obreras como la sindicalización, las negociaciones colectivas, [atenúan] el aislamiento del trabajador frente al capital. Pero, a pesar de eso, el salario es pagado individualmente. Esto expresa una realidad objetiva: la competencia en el mercado del trabajo entre asalariados, competencia que el capital trata permanentemente de reproducir y de organizar, en tanto que los trabajadores tratan de limitar sus efectos. Esta realidad de la competencia contribuye a asegurar la subordinación del trabajo

al capital y el fortalecimiento de la explotación. El salario opone y une a la vez a los trabajadores ya que su situación es común. El movimiento obrero se apoya en factores objetivos esenciales de unidad para combatir los efectos de los factores de división, igualmente objetivos, que facilitan el desarrollo de la explotación de todos"⁸.

En esas condiciones, existe una ley que tiende a que el salario se establezca por debajo del valor de intercambio de la fuerza de trabajo. Como todas esas leyes, produce tendencias contrarias y no es observable empíricamente en todos los periodos históricos ni por todas las categorías de trabajadores.

Tocamos aquí un problema importante que es objeto de polémicas desde que el capitalismo existe y, especialmente, en su última larga fase de crecimiento entre 1950 y 1970. Globalmente, en los países capitalistas avanzados, el poder de compra de los asalariados ha aumentado en ese periodo. En otras palabras, ha aumentado la cantidad de mercancías que los trabajadores podían comprar con su salario directo. Es evidente que el análisis completo de ese fenómeno sobrepasa ampliamente el tema que quisiera abordar aquí.

2.3.4 Paréntesis acerca del carácter histórico de las necesidades

Sólo haré un breve paréntesis sobre el carácter histórico de las necesidades sociales. En efecto, el alza de los salarios reales debe relacionarse con el aumento del valor de la fuerza de trabajo, es decir con las transformaciones históricas de las necesidades, o sea, de las exigencias objetivas de la reproducción:

"La economía política académica, en todas sus variantes, separa absolutamente el consumidor del productor: ambos son considerados como sujetos racionales, ajeno el uno del otro, cuando es evidente que se trata de los mismos hombres y mujeres.

En esa perspectiva, el consumidor es un sujeto que dispone de una cierta cantidad de dinero, su 'renta', lo que destina a la compra de un cierto número de mercancías que se le propone. Su carácter racional está definido por la búsqueda de la 'maximización de la utilidad', ella misma función del 'sistema de preferencias'. Se tiene, pues, definición del consumo como compra de mercancías y, de hecho, los estudios sobre los gastos de consumo: ¿a la compra de [qué] mercancías los consumidores destinan su renta?

La necesidad de estudiar los gastos de consumo es indiscutible. En efecto, la mercancía es la forma dominante de circulación del producto social, y el salario el medio principal para la fuerza de trabajo de asegurar su reproducción. Entonces es importantísimo saber lo que los trabajadores pueden comprar, cuál es su poder de compra y lo que efectivamente compran.

Sin embargo, la debilidad estructural de esta perspectiva clásica acerca de los problemas de consumo reside en que elimina completamente lo principal: ¿Qué son las necesidades? ¿Cómo se determinan históricamente? Las

⁸ *Ib.*, con modificaciones.

necesidades como reflejo de las exigencias objetivas de la reproducción de la fuerza de trabajo son reemplazadas por las 'preferencias' o 'sistemas de valores' estrictamente subjetivos: se sitúan, por lo tanto, fuera del campo de la explicación científica. Por consiguiente, se puede concluir que cuando crece la renta 'consumible' aumenta la satisfacción, mejora el 'nivel de vida'. Es el argumento clásico: miren todos esos coches en las calles, todos esos 'frigidaires' en las casas; ya ven que la gente vive cada vez mejor.

Pero he aquí que el postulado 'más mercancías equivale a mayor satisfacción' es un postulado falso, porque 'olvida' precisamente dos fenómenos: la transformación de las necesidades y la transformación de las condiciones sociales generales de la reproducción de la fuerza de trabajo. Olvida que las exigencias objetivas de la reproducción de la fuerza de trabajo cambian y, consecuentemente, el valor de ésta"⁹.

Las necesidades cambian, por una parte, a causa de las condiciones de la explotación; por otra, por las condiciones generales del consumo. Ilustraré sucesivamente estos dos puntos:

"Consideremos una categoría particular de obreros o de empleados y supongamos que el poder de compra de su salario haya aumentado en un largo periodo. Si queremos conocer las consecuencias reales de ese aumento, debemos ante todo, considerar la evolución de las exigencias objetivas que resultan de los cambios en las propias condiciones de la explotación. Ahora bien, para atenerse a las determinaciones más directas, en la gran mayoría de los casos ha habido aumento de las cadencias, de la intensidad del trabajo.

Es difícil hacer aparecer en las estadísticas este aumento de la intensidad del trabajo: se mide, por ejemplo, el aumento anual de la productividad por trabajador, por ramo de actividad; pero este aumento de la productividad del trabajo —general e importante— es a la vez el resultado del aumento del ritmo del trabajo, de las cadencias de la reducción de los 'tiempos muertos' y, de la transformación técnica progresiva de los procedimientos de fabricación, transformación y acumulación del capital fijo.

En cambio, todos los estudios monográficos muestran la amplitud de dicha intensificación, en ausencia o con motivo de cambios tecnológicos. Y los movimientos reivindicativos que revelan los problemas más serios para los trabajadores, han subrayado suficientemente el caso de las cadencias infernales para que no pueda dudarse más de eso. Pero no hay que creer que se trata de un problema que atañe sólo a los obreros especializados que trabajan en cadena: la intensificación del trabajo se extiende a todos los ramos de actividad incluso, por ejemplo, los empleados que se transforman en 'obrerros especializados del papel'.

La intensificación del trabajo ocasiona un desgaste acelerado de la fuerza de trabajo. Esto se traduce en numerosos síntomas: accidentes del trabajo, fatiga física, nerviosa, intelectual, trastornos de la salud. Esto produce una

⁹ Preteceille, E., "Besoins Sociaux et Capitalisme Monopoliste d'Etat", en Decailot, M., Preteceille, E., Terrail, J. P., *Besoins et Mode de Production*, Ed. Sociales, París, 1977. Se hicieron algunas modificaciones a la forma de la exposición.

descalificación del trabajador, una tendencia al rechazo de los trabajadores más viejos cuya fuerza de trabajo se ha gastado prematuramente.

"Las exigencias objetivas de reproducción de esta fuerza de trabajo, y sus formas subjetivas: las necesidades, se encuentran a la vez acrecentadas y transformadas. Paralelamente, evolucionan los objetivos de las luchas reivindicativas que ponen cada vez más el acento sobre la intensidad y las condiciones de trabajo: reivindicaciones de la disminución de las cadencias, del mejoramiento de las condiciones de trabajo, de la disminución del tiempo de trabajo sin pérdida de salario, del avance de la edad para la jubilación.

Ni estas reivindicaciones, ni el aumento y la transformación de las necesidades en el consumo, como tampoco la aparición de 'nuevas' necesidades sociales, tales como la salud, las vacaciones, el descanso del fin de semana, etc., son la manifestación del carácter insaciable de los trabajadores que 'quisieran siempre más haciendo cada vez menos'. La necesidad de aumento de consumo, de nuevas formas de consumo sólo responde a las exigencias de ese desgaste cada vez mayor de la fuerza de trabajo, a sus consecuencias.

Al fin y al cabo, para el mismo resultado, la reproducción de la misma fuerza de trabajo, se requiere un consumo mayor, por lo tanto una renta real más elevada.

Tal como lo hemos dicho, también es necesario considerar las condiciones sociales generales de la reproducción de esa fuerza de trabajo. Y también ahí, las transformaciones de esas condiciones generales pueden traducirse por un aumento necesario de los gastos de consumo para obtener el mismo resultado en cuanto a la reproducción de la fuerza de trabajo. O sea, por ejemplo, la población laboriosa, obreros y empleados, de los barrios viejos en el centro de una gran ciudad, expulsados hacia la periferia a causa de la renovación. La insuficiencia de transportes públicos se traduce a menudo por la compra obligada de un coche, aunque sólo sea para ir al lugar de trabajo. Esta compra no es el signo de un 'mejoramiento del nivel de vida': 'Por el contrario, es a menudo una carga suplementaria que obliga a restringir otros gastos de consumo. Las condiciones sociales generales de la reproducción de la fuerza de trabajo son, a la vez, las formas socializadas de consumo y la oferta capitalista de mercancías. Esas condiciones generales determinan las prácticas concretas de consumo. Su transformación ocasiona, pues, modificaciones importantes en el consumo".¹⁰ Volveremos a tocar este tema a propósito de los equipamientos colectivos.

2.3.5 Salario y modo capitalista de consumo: consumo privado de mercancías

Volvamos ahora al análisis de las consecuencias de la forma salario. El cuarto y último aspecto que quisiera destacar trata de los efectos de la forma salario sobre las formas de consumo.

Las relaciones capitalistas de producción determinan relaciones específicas de distribución: la repartición del producto social entre las clases sociales a través de las rentas monetarias de cada una de ellas, especialmente el salario y la ganancia. Pero, a la vez, esas relaciones de producción

¹⁰ Pretecille, E., *Op. Cit.*, con modificaciones.

determinan relaciones específicas de consumo: el consumo capitalista es un consumo de mercancías. El capitalismo no sólo fija los límites del consumo popular, sino que determina las formas y, principalmente, el carácter privado de él:

"Hemos visto que la producción mercantilizada se efectúa en unidades privadas, separadas. Por lo tanto, está destinada a la venta a cambio de dinero y no a la satisfacción directa de las necesidades de los productores. Por esto, el consumo de los productos tiende a presentarse como sigue: primero: consumo privado del individuo o de la familia: los productos consumidos son propiedad privada.

Segundo: consumo de mercancías: los productos necesarios para el consumo son mercancías compradas con dinero.

Si estos dos rasgos del modo de consumo están ligados a la producción mercantilizada en general, es, sin embargo, en el seno del capitalismo que encuentran su desarrollo maximal"¹¹.

Esta forma privada del consumo, inducida por la forma salario de la distribución, va a conducir a la imposibilidad de satisfacer ciertas necesidades históricas: las necesidades que requieren una satisfacción no mercantilizada. una forma colectiva de consumo. Más adelante abordaremos este punto con más detalle.

Concluiré brevemente sobre las contradicciones de la forma salario del valor de la fuerza de trabajo. Esta forma de distribución es esencial para las relaciones capitalistas de producción, garantiza su reproducción, manteniendo a los trabajadores bajo la dependencia del capital. Es utilizada por el capital para aumentar la intensidad del trabajo y, por lo tanto, la plusvalía absoluta. Tiende a mantener el precio de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, especialmente cuando dicho valor aumenta por el hecho del desarrollo de nuevas necesidades mercantilizadas.

2.4 Efectos del estatuto de mercancía de la fuerza de trabajo: la contradicción entre valor de cambio de la fuerza de trabajo y necesidades de los trabajadores

Pero hay que ir más lejos en el análisis. Más allá del salario, que es el fenómeno aparente, está la estructura de la relación de explotación. Existe el hecho que la fuerza de trabajo es una mercancía. Esta estructura engendra una contradicción aún más profunda: una parte de las exigencias objetivas de la reproducción de los trabajadores no puede ser reconocida socialmente en el valor de cambio de la fuerza de trabajo. Por consiguiente, no será tomada en cuenta en el salario. En resumen, además de la contradicción salario-valor, existe una contradicción valor-necesidades. Es el desarrollo de esta contradicción el que va a ocasionar la socialización estatal de una parte del consumo popular.

¹¹ *Op. cit.*

A estas alturas, ¡cuidado!: hemos introducido la noción de necesidades y es una noción delicada que debe manejarse con precaución. Es un término sacado de la ideología práctica y que debe transformarse profundamente para llegar a ser un concepto teórico y, por lo tanto, para ser utilizado en el campo de la investigación.

Me dispensaré de pasar revista a las utilizaciones ideológicas de esta noción. Sin embargo, sería bastante útil, ya que es siempre necesario perseguir la ideología en su propio discurso, cuando uno tiene pretensiones teóricas. Para esto, se requiere mucha vigilancia y muchas confrontaciones críticas. Estamos impregnados de un concepto esencialista de las necesidades. Algunos pertenecerían a la naturaleza humana, son las necesidades fundamentales, las verdaderas necesidades. Otros serían artificiales, creados por la propaganda, la moda, en resumen, la sociedad. De ahí un debate sin fin y sin salida: ¿son las necesidades las que suscitan la producción o son los productores los que crean necesidades? Por supuesto, es también necesario analizar lo que ocurre en el mercado, pero antes hay que tratar de determinar cómo las necesidades concretas de hombres y mujeres concretas, en un momento determinado de la historia, son completamente sociales.

Voy a tratar de ser lo menos oscuro posible al tocar este difícil tema. En cuanto se procura romper con la concepción esencialista de las necesidades, [*la noción misma de necesidad plantea*] problemas. Corriendo el riesgo de ser una vez más demasiado abstracto, voy a enunciar el conjunto de los conceptos de los cuales es posible partir, tanto para la teoría como para los análisis concretos.

Hagamos una observación previa esencial: todo análisis concreto de este tipo no puede referirse sino a una clase o capa social determinada en una formación social determinada. Hay que renunciar a hablar de necesidades en general, y siempre precisar de cuál grupo social se habla. Es la consecuencia metodológica de la gestión teórica que precisa como punto de partida la posición de los hombres en las relaciones de producción. Grosso modo se podría decir que sólo hay necesidades por clase. Debo, por tanto, subrayar que aquí hablo únicamente de la fuerza de trabajo asalariada —lo cual implica una limitación y sin subdividirla, como se debería hacerlo, en capas sociales.

2.4.1 El marco conceptual del análisis: exigencias objetivas de la reproducción de los productores, necesidades y reivindicaciones

El concepto del cual podemos partir es el de las exigencias objetivas de la reproducción ampliada de los trabajadores. Digo bien: de los trabajadores y no de la fuerza de trabajo. Hablo de los productores concretos y del conjunto de su reproducción social, y no de esos productores considerados como un momento del ciclo del capital, es decir, como fuerza de trabajo. Esas exigencias objetivas de la reproducción de los productores están inscritas en la propia estructura de la base económica. Son determinadas en primer lugar, por las condiciones de la producción, las condiciones de la explotación: las características del consumo de la fuerza de trabajo en el momento en que [se

produce] determinan las exigencias en materia de consumo de esa fuerza de trabajo en el momento en que se reproduce. Esas exigencias objetivas son igualmente determinadas por las condiciones generales del consumo; en particular, por las condiciones urbanas que hacen objetivamente necesarias ciertas prácticas de consumo. Las exigencias de la reproducción son objetivas en el sentido de que son determinadas en la propia estructura de las prácticas de trabajo y fuera del trabajo de los trabajadores. Son también objetivas porque resultan no de preferencias individuales, sino del movimiento mismo de las fuerzas productivas. Este movimiento necesita la reproducción ampliada de los trabajadores como productores colectivos de valores de uso concretos.

Esas exigencias objetivas del desarrollo de las fuerzas productivas humanas encuentran dos formas concretas de expresión en los propios trabajadores: las necesidades y las reivindicaciones.

Se puede convenir en llamar "necesidades" a la forma subjetiva de las exigencias objetivas de la reproducción. Esta forma subjetiva varía al infinito según los individuos. Sin embargo, tampoco es abstracta. Está determinada socialmente, culturalmente, ideológicamente. Las necesidades definidas de esta manera pueden ser consideradas como la interiorización de los requerimientos estructurales. Hay aquí regularidades sociales estadísticamente observables, pero a un nivel analítico más complejo que el que sólo tiene en cuenta las situaciones de clase. Múltiples trabajos sociológicos han aportado mucho en este sentido. En Francia, por ejemplo, las investigaciones de P. Bourdieu constituyen un punto de vista interesante sobre las necesidades sociales. Muestran cómo ciertas prácticas de consumo —especialmente, el consumo cultural— tienen como función señalar la posición de los individuos en su clase. diferenciar unas clases de otras.

Se puede convenir en llamar "reivindicaciones" a la expresión colectiva de las exigencias objetivas de la reproducción. Esta forma de expresión depende en gran parte de las formas de organización colectiva de los trabajadores, de las estrategias de sus organizaciones, etc. En el plano de la metodología de la investigación considerar las exigencias objetivas mediante el análisis de las reivindicaciones es uno de los medios más seguros.

En resumen, las exigencias objetivas de la reproducción ampliada se traducen, a través de mediaciones complejas, en necesidades y reivindicaciones de los trabajadores. Pero por otra parte, esas exigencias son objeto de una selección por parte del capital: sólo escogerá lo que es inmediatamente necesario para continuar la explotación y la acumulación.

2.4.2 El valor de cambio no reconoce una parte de las exigencias objetivas: las "necesidades disociadas"

Hemos visto que, por una parte, el salario tiende a establecerse por debajo del valor de la fuerza de trabajo. Especialmente en el último periodo, las exigencias objetivas de consumo de mercancías por parte de los trabajadores tienden a crecer en los países capitalistas desarrollados. El alza de los salarios reales no corresponden forzosamente al aumento del valor de la

fuerza de trabajo. La regulación del salario por el valor se opera, en todas las hipótesis, por la mediación de la lucha social. Pero, por otra parte, y es lo que vamos a profundizar ahora, el valor de cambio de la fuerza de trabajo no reconoce, no incluye todas las exigencias objetivas de la reproducción de los productores. El valor de cambio de la fuerza de trabajo no reconoce sino las exigencias del capital, incluye sólo el valor de las mercancías necesarias para la fuerza de trabajo que el capital necesita en un momento dado. Las otras exigencias objetivas de la reproducción serán negadas por el salario: se traducirán por necesidades no solventes. En ciertas condiciones, esto dará margen a la reivindicación de un reconocimiento social directo de esas necesidades en otra forma que el salario: subsidios sociales y equipamientos colectivos.

Lo que está en juego aquí es, en el fondo, el hecho de que en el sistema capitalista los productores están obligados a integrarse en la estructura económica como una cosa ajena a la finalidad de dicha estructura: la ganancia y la acumulación del capital. Lo que está en juego en la sociedad capitalista es que ésta impide a los trabajadores imponer sus necesidades como finalidad de la producción y convertir el desarrollo de sus capacidades en principal medio de crecimiento de la productividad. Les impide repartirse las tareas en función de las necesidades que pueden ser satisfechas en ese momento, en función también de la preparación de la satisfacción futura de las necesidades que no puede lograrse en ese momento. Satisfacer las necesidades de los productores, no forma parte de la finalidad de la producción capitalista; la mantención de la fuerza de trabajo no es sino un medio para la creación de plusvalía, con salvedad de los límites impuestos por las luchas populares. Esas relaciones sociales de [distribución] tienen como raíces las relaciones de producción.

"En efecto, la base de esta exteriorización reside en la posición de la fuerza de trabajo con respecto a los medios de producción. Separados de la propiedad de estos medios, los trabajadores no pueden adecuar las condiciones y el contenido de su trabajo en función de sus necesidades; no disponen del producto de su trabajo para el consumo o la inversión"¹².

Es por esta razón que las reivindicaciones populares, que expresan las exigencias objetivas de la reproducción de los productores, no son únicamente una forma de regulación del sistema. Por cierto que pueden tener como efecto asegurar, contra los intereses inmediatos del capital, su interés a largo plazo: seguir disponiendo de una fuerza de trabajo bien mantenida y de mercados de consumo para sus productos. Pero, al mismo tiempo, esas reivindicaciones escapan a la lógica del sistema capitalista. Niegan el carácter mercantilizado de la fuerza de trabajo: piden que las necesidades populares se vuelvan la finalidad de la producción. También aquí el modo de organización del movimiento obrero va a jugar un papel esencial para determinar en cada momento de la historia de qué manera se van a articular esos dos aspectos.

Todo lo que hemos dicho nos permite ahora examinar cuáles son las exigencias objetivas de la reproducción de los productores que son negados tendencialmente por el carácter mercantilizado de la fuerza de trabajo y, por

¹² Grevet, P., *op. cit.*, con modificaciones.

lo tanto, por el valor de cambio de la fuerza de trabajo. Para abreviar, utilizaremos el término "necesidad" cuando nos refiramos a esas exigencias objetivas de la reproducción.

El capitalista compra la fuerza de trabajo que requiere para producir plusvalía. Acepta satisfacer sólo las necesidades de dicha fuerza de trabajo que están directamente ligadas a su utilización productiva. Llamaremos necesidades asociadas a esas necesidades reconocidas en el salario, porque el capitalista está obligado a [satisfacerlas] durante el periodo de contrato de trabajo. Llamaremos "necesidades disociadas" al conjunto de las otras necesidades no reconocidas en el salario. Esta conceptualización ha sido propuesta por Patrice Grevet.

Efectivamente, el capitalista no acepta sino satisfacer las necesidades inmediatas, fraccionables y uniformes de la mercancía fuerza de trabajo. Veamos esto con mayor atención.

La brevedad de la compra de la fuerza de trabajo es una necesidad profunda para el capitalismo. El periodo para el cual se efectúa la venta tiende a ser infinitamente pequeño. Por lo demás, el derecho organiza esa relación económica fundamental del sistema: el contrato de trabajo. El código civil francés, primera codificación de la historia del derecho burgués al estado puro, es muy claro: "El arriendo de servicios hecho sin determinar su duración puede siempre cesar por la voluntad de una de las partes contratantes". En otras palabras, como lo dice Marx, la fuerza de trabajo es libre, y el capital también.

"¿Por qué esta brevedad del periodo de compra-venta de la fuerza de trabajo es estructural? Porque le permite al capital eliminar relativamente el trabajo vivo, organizar la competencia entre asalariados en el mercado del trabajo, desplegar la mano de obra en función de sus necesidades. El capital variable que sirve para comprar la fuerza de trabajo es efectivamente capital circulante. El capital variable vuelve entero al capitalista en forma de dinero gracias a la venta de la mercancía. En el curso de un ciclo de producción, la adquisición de la fuerza de trabajo se renueva múltiples veces, con, eventualmente, cambio de personal. Un mismo empleo puede siempre ser ocupado por diferentes personas:

"Por supuesto, esa renovación permanente, base de la inseguridad general del empleo y del salario, se acompaña de contratendencias. Estas resultan, a la vez, de las luchas de los trabajadores y de las contradicciones que la renovación permanente de la compra de la fuerza de trabajo presenta desde el punto de vista mismo del capital. Así, la economía maximal sobre la mantención de la fuerza de trabajo provoca escasez de trabajadores calificados; un capital dado tiene interés en fijar relativamente una parte de la mano de obra calificada que, en caso contrario, corre el riesgo de verse acaparada por los competidores. En última instancia, esa fijación evita que la competencia entre las empresas provoque alzas de salarios y frene la explotación. En un contexto general de inseguridad, el empresariado puede sacar partido al ofrecer una estabilidad de empleo bien relativa, perspectivas de carrera, contra salarios mediocres.

No obstante, las contratendencias a la fijación de la mano de obra no suprimen la renovación permanente de la compra de fuerza de trabajo. El

salario se paga siempre por un periodo sumamente limitado. Las formas de fijación establecidas por el capital aspiran a reforzar la explotación; en cuanto las necesidades de mano de obra cambian, el capital declara caducas esas formas de fijación y trata de quitárselas de encima.

Si consideramos la vida de un productor vemos que el pago del valor de su fuerza de trabajo está fraccionado de esa manera, recortado en periodos breves y relativamente independientes; el salario percibido un día no garantiza para nada la posibilidad de vender la fuerza de trabajo en el futuro"¹³.

El resultado de esto es que en el salario no se van a reconocer las necesidades no inmediatas, no fraccionables y no uniformes de los productores. Esas necesidades se van a disociar socialmente del valor de cambio de la fuerza de trabajo.

Ante todo, las necesidades de los no productores tenderán, por definición, a no ser reconocidas en el salario. Los que no trabajan no comen, salvo los capitalistas, por [*supuesto*]. Por lo tanto, los periodos no productivos en la vida de los productores no serán cubiertos por un salario: la infancia, la vejez, la enfermedad, la cesantía. Es importante precisar que estas categorías son sociales y no naturales. Las necesidades de los niños y de los viejos no están incluidas en el valor de la fuerza de trabajo de los adultos, cuando las condiciones de la producción capitalista implican el trabajo asalariado de los niños y de los viejos. Cuando esas condiciones cambian, el trabajo de los niños se prohíbe, aparece la jubilación, y la satisfacción de una parte de las necesidades de esos no productores tendrá que ser asegurada por el salario de los adultos. Vemos, pues, que el carácter asociado o disociado de una necesidad, es decir su inclusión o no en el valor de cambio de la fuerza de trabajo, es totalmente social e histórica.

Segundo aspecto: las necesidades que no son inmediatas, que se extienden a lo largo de toda la vida de los productores no serán reconocidas en el valor de cambio de la fuerza de trabajo. Es el caso de la necesidad de educación elemental y de formación profesional: las propias transformaciones de las fuerzas productivas las convierten en exigencias objetivas de la reproducción de los productores. Pero cada capitalista busca una fuerza de trabajo bien preparada. Las necesidades de educación deben satisfacer, desde el punto de vista del capital en su conjunto pero cada capitalista se las arregla para no pagar un costo que podría beneficiar a sus competidores. Asimismo, las necesidades de prevención sanitaria, de protección de la salud, se extienden durante toda la vida de los productores: no pueden "asignarse" a tal o cual periodo de venta de la fuerza de trabajo.

Tercer aspecto, tercer factor de la aparición de necesidades disociadas. Ciertos valores de uso necesario para la reproducción presentan el carácter de bienes de consumo duraderos: su periodo de consumo abarca varios años, incluso toda la vida del productor y aún más allá. Evidentemente no es el caso de los productos alimenticios, cuyo periodo de consumo corresponde al de compraventa de la fuerza de trabajo. Pero, en cambio, es el caso de los artefactos domésticos o de los automóviles, valores de uso que, en ciertas

¹³ Grevet, P., *op. cit.*, con modificaciones.

condiciones históricas, pueden volverse necesarios desde el punto de vista de las exigencias objetivas de la reproducción. Es igualmente el caso de la vivienda de los trabajadores. El tiempo de vida de una vivienda excede generalmente el tiempo de vida mismo de los productores. Ahora bien, el capital no pagará el salario sino para la habitación de ese día y no la de mañana. Para que el capital produzca ese bien como mercancía su circulación tendrá que ser financiada por un capital, ya que ésta no puede encontrar renta susceptible de comprarla de un golpe, a su salida de la producción. De ahí el arriendo y el crédito inmobiliario.

Cuarto aspecto, y último factor de la aparición de necesidades disociadas. Las necesidades no son uniformes según los individuos, mientras que los individuos son uniformes para el capital. Se paga la fuerza de trabajo en función del empleo que ocupa: para un empleo dado, un trabajador puede siempre ser reemplazado por otro, ya que los trabajadores están en competencia para la venta de su fuerza de trabajo. Ahora bien, independientemente de las diferencias de lugar en la división del trabajo, las necesidades varían para un mismo trabajador según los momentos y varían igualmente entre dos trabajadores en el mismo momento. Existen necesidades aleatorias a escala individual aunque no sean aleatorias a escala social. Por ejemplo, las necesidades en materia de salud. Existen las diferencias en el número de no productores que están tomados a cargo por un productor: el número de niños es un factor esencial de diversificación de las necesidades, pero el salario no lo tiene en cuenta.

2.4.3 Conclusión: "necesidades disociadas" y sistema público de mantenimiento de la fuerza de trabajo

Quisiera concluir rápidamente mostrando cómo este análisis nos permite plantear el problema de los equipamientos colectivos urbanos.

Hemos visto que en el capitalismo las exigencias objetivas de la reproducción de los trabajadores no son reconocidas por el salario sino de manera indirecta y parcial. El salario asegura —más o menos— la posibilidad de consumos privados, de consumos de mercancías, que son las condiciones directas de la inserción del trabajador en la producción de la ganancia. El capitalismo tiende a reducir el mantenimiento de los trabajadores a las necesidades más limitadas de la inserción en la producción. Son esas necesidades, y sólo ellas, las que entran en el valor de cambio de la fuerza de trabajo, y por lo tanto, en su precio; el salario.

El resultado es una tendencia a la crisis del sistema de mantenimiento y de reproducción de los trabajadores. Para los productores en su conjunto esta crisis es resentida permanentemente en forma de la no satisfacción de las necesidades. En cambio, para el capital, esta crisis sólo aparece en los periodos históricos particulares, en que está en juego el abastecimiento de mano de obra.

Los trabajadores desarrollan a partir de allí prácticas sociales de consumo para hacerle frente en el acto, y como puedan, a la imposibilidad de satisfacer una parte de sus necesidades gracias al salario y a la compra de mercancías.

Se trata, en particular, del [*trabajo*] doméstico de consumo y de diversas formas de socialización espontánea de la satisfacción de ciertas necesidades. En otras palabras, el autoabastecimiento individual o colectivo puede ser una respuesta inmediata, parcial, a la crisis del sistema capitalista de mantenimiento.

Pero los trabajadores también desarrollan reivindicaciones a nivel del salario, a fin de que éstos les den acceso a los consumos mercantilizados exigidos por las condiciones históricas del momento. Pero también reivindicaciones en cuanto al reconocimiento social directo de los bienes estructuralmente excluidos del valor de intercambio de la fuerza de trabajo, es decir el reconocimiento social directo de las necesidades disociadas. Esta exigencia es el motor de la aparición de un sistema público de mantención de la fuerza de trabajo. Ese sistema comporta dos componentes. Por una parte, hay transferencia en forma monetaria: asignaciones familiares, subsidios de enfermedad, subsidios de vejez, subsidios de cesantía, etc. Esas transferencias dan acceso a consumos mercantilizados que el salario no permite. Pero, por otra parte, existe el suministro directo de valores de uso: escuelas y hospitales públicos, viviendas y transportes públicos, etc. Estos equipamientos constituyen una forma de satisfacción socializada no mercantilizada, o, por lo menos, no capitalista, de necesidades no reconocidas en el salario.

Su propia existencia es un testimonio de las contradicciones entre la fuerza de trabajo mercantilizada y las exigencias objetivas de la reproducción. Es un testimonio de la tendencia objetiva a la socialización del consumo. Sin embargo, su insuficiencia estructural es también un testimonio de los límites que el capitalismo impone a su desarrollo.

El análisis de esta nueva contradicción será el tema del próximo capítulo.

3

URBANIZACIÓN Y REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO: CONTRADICCIONES DE LA SOCIALIZACIÓN CAPITALISTA DEL CONSUMO**3.1 Consumo privado y consumo socializado***3.1.1 Vuelta a los límites de la forma salario y de la forma mercantilizada del consumo*

He desarrollado ya extensamente en el último capítulo cuáles son los límites impuestos por el salario a la satisfacción de las necesidades sociales y de las exigencias objetivas de la reproducción de los trabajadores. Volveré brevemente sobre este tema a fin de poder progresar en el análisis de los consumos colectivos urbanos.

Hemos visto que el salario no permite siempre adquirir todas las mercancías necesarias a la reproducción de la fuerza de trabajo: tiende a fijarse por debajo del valor de cambio. En estas condiciones, la insuficiencia en los consumos mercantilizados va a conducir al desarrollo de formas no mercantilizadas de consumo. La insuficiencia de los salarios va a tener consecuencias en aquellas ramas que producen mercancías que entran en el consumo de masas y, por lo tanto, en el conjunto de la economía. Una de las más visibles y generales es la aparición periódica de crisis de sobreproducción. Estas expresan, a nivel de la circulación de mercancías, la contradicción esencial del modo de producción capitalista: el desarrollo relativo del capital constante en relación al capital variable; del trabajo muerto en relación al trabajo vivo; en una palabra, la sobreacumulación de capital. Pero los límites del salario tienen también consecuencias específicas sobre la producción de ciertos valores de uso. Algunos valores de uso necesarios a la reproducción no serán creados por el capital: específicamente, los bienes y servicios que no responden a las necesidades inmediatas, uniformes y fraccionables de los trabajadores. Este es el caso de la vivienda popular, de los servicios de enseñanza y de salud. Para estos productos no hay una demanda solvente y, por lo tanto, no hay producción capitalista de mercancías. Y no hay demanda solvente porque, estructuralmente, estos valores de uso tienden a ser excluidos de la "canasta de consumo" reconocida como necesaria por el salario. Para ser claro, hay una demanda solvente de todos modos para estos bienes y servicios: la de la burguesía; también la de las capas asalariadas que han estado en condiciones de hacer reconocer las necesidades correspondientes en su salario. Pero la tendencia es a que la producción capitalista se limite a proporcionar este tipo de mercancías sólo a una fracción muy limitada de la población. Para el resto, es decir, para la gran masa de los trabajadores, no hay satisfacción mercantilizada posible, no hay demanda solvente y no hay, por tanto, producción. Hay exigencia social, pero no hay mercancía correspondiente: he aquí una primera razón para el desarrollo de formas no mercantilizadas de consumo.

Por otra parte, hay una segunda razón para este desarrollo. El consumo mercantilizado es consumo de un objeto aislado, independiente de otros; es producido y circula independientemente de otros. En pocas palabras, es un consumo de mercancías. Sin embargo, ya vimos que hay valores de uso complejo que resultan de valores de uso elemental. Los valores de uso urbanos son un ejemplo característico. La conexión espacial de valores de uso elementales es necesaria a la producción y circulación del capital y también a la reproducción de los trabajadores. Sus necesidades están ligadas entre sí y no pueden ser satisfechas en forma totalmente independiente: los procesos concretos de consumo de productos están estrechamente ligados entre ellos. La salubridad de la vivienda condiciona directamente el estado de salud de sus ocupantes. Condiciona también indirectamente al conjunto de la sociedad: las epidemias surgen primero en los tugurios de los barrios populares, pero llegan a afectar a los burgueses. No es ésta una motivación secundaria en el desarrollo de las ideas higienistas del siglo XIX. Otro ejemplo de la ligazón entre necesidades: el consumo privado de automóviles implica el consumo social de carreteras, etc. Volveré sobre esto de manera más explícita posteriormente. Extraigamos de todos modos inmediatamente una conclusión: la coordinación del consumo de mercancías es necesaria al consumo mismo de mercancías. Pero la combinación de consumos, y los equipamientos sociales de consumo que ella hace necesarios, no pueden tener el status de mercancías. Es un segundo factor de la necesidad de formas no mercantilizadas de consumo.

3.1.2 La forma privada del consumo no mercantilizado: el trabajo doméstico

Estas formas no mercantilizadas de la satisfacción de una parte de las necesidades puede ser más o menos privada, o más o menos socializada. Esto es lo que analizaremos ahora, comenzando por la forma no mercantilizada privada de consumo: el autoabastecimiento de valores de uso al interior de la unidad de consumo, es decir, el trabajo doméstico.

Partiré del concepto de "trabajo de consumo" propuesto por Edmond Preteceille. Para los economistas académicos, el consumo es la adquisición de mercancías: adquirir y consumir es lo mismo. Este es exactamente el punto de vista del capital: una vez que la mercancía ha sido vendida, el capital y la ganancia se han desembarazado de una forma concreta bastante molesta, la forma mercancía; han recobrado la forma dinero y la libertad de continuar el proceso de acumulación. Lo que ocurra después de la venta en casa del comprador, no tiene ya interés económico, es decir, interés para el capital.

En realidad, el consumo no se reduce de ninguna manera sólo a la compra de mercancías, por el contrario, en el momento de la compra no hace sino comenzar.

"Podemos definir la producción, en general, como un proceso real de apropiación de la naturaleza por el hombre, en el cual al transformar y destruir ciertos objetos, se producen otros objetos, otros valores de uso. Del mismo modo, el consumo puede ser definido como un proceso real de

apropiación de sus productos por el hombre, en el cual, al transformar y destruir ciertos objetos, se reproduce a sí mismo. Es decir, que todo proceso de consumo es, de alguna manera, un proceso de producción, proceso de trabajo concreto que reproduce al hombre mismo. Es necesario subrayar este punto: el consumo es una actividad, un trabajo. La ideología dominante, que refleja a su manera la oposición real entre producción y consumo, presenta a este último como esencialmente pasivo. Puesto que la vida de consumo se la vive 'fuera de las horas de trabajo', es asimilada al esparcimiento, al goce pasivo de las mercancías adquiridas. La ideología de la sociedad de consumo es la expresión acabada de esta ilusión: es la imagen estereotipada de la vida doméstica 'a la americana', enteramente mecanizada, llena de aparatos eléctricos. Es la imagen del consumidor, pasivamente instalado frente al televisor, consumiendo una comida preparada que ha sido calentada en un horno automático"¹⁴.

Desgraciadamente —o afortunadamente— esta imagen nace de un mito. El consumo es un trabajo, en el sentido preciso de proceso real de apropiación de la naturaleza. La naturaleza que es ahí apropiada son los objetos y medios de consumo, generalmente provenientes de la producción social, y donde el trabajo de consumo realiza el valor de uso.

Para ilustrar esta proposición, detengámonos en dos ejemplos que analizaré dentro de las condiciones de la vida urbana: el consumo de alimentos y la actividad de adquisición de mercancías.

Veamos primero el consumo de alimentos.

"Los objetos de consumo son los alimentos, mercancías cuyo valor de uso no es, en general, apropiable directamente: es necesario someterlos a una serie de transformaciones para hacerlos efectivamente consumibles, lo que implica un trabajo: compra de los productos, preparación de comidas, servicio, vajilla. Este trabajo implica a su vez medios de consumo: cocina, ollas, etc., que deben ser mantenidos.

Es el desarrollo de la división social del trabajo el que determina la forma social de este proceso. En algunas ocasiones la preparación y el consumo de las comidas están separados, en otras están ligados en la unidad de trabajo doméstico.

En el primer caso la división social del trabajo ha separado lo esencial del trabajo de la realización efectiva de su valor de uso: el trabajo del consumidor se reduce a su expresión más simple —comer. El trabajo de preparación de las comidas, que se efectúa fuera de la unidad doméstica, puede entonces tomar dos formas sociales: o bien la de producción capitalista, donde este trabajo es base de la explotación de los trabajadores que efectúan esta producción. El valor se realiza entonces en la venta de la comida —lista para ser consumida— como mercancía. O bien la producción socializada de la comida, como servicio colectivo, por ejemplo, en los comedores de empresas o de escuelas.

Pero la comida puede también ser preparada en casa: la unidad social de consumo, la familia, es entonces al mismo tiempo la unidad de producción de

¹⁴ Preteceille, E, "Besoins Sociaux et Capitalisme Monopoliste d'Etat", en Decailot, M., Preteceille, E. y Terrall, J. P., *Besoins et Mode de Production*, Ed. Sociales, París, 1977

la comida. Allí, una vez más, son posibles dos formas: la del consumo de lujo, donde el consumidor adquiere para su servicio personal la fuerza de trabajo que va a efectuar realmente la producción, el personal doméstico; y por otra parte, la preparación de las comidas por los consumidores mismos, que es evidentemente la forma de trabajo de consumo que caracteriza las comidas fuera de horas de trabajo de la gran masa de la población.

Debe advertirse que, en efecto, los distintos casos que acaban de diferenciarse no son simples 'posibilidades ofrecidas' entre las cuales el consumidor elegirá libremente en función de sus 'preferencias'. Aunque el proceso de consumo sea un proceso individual, existen determinaciones sociales del consumo de las diferentes clases y capas sociales"¹⁵.

El valor de cambio de la fuerza de trabajo, y en consecuencia, el salario, tenderán a establecerse en un nivel mínimo, teniendo en cuenta las diferentes formas sociales posibles del proceso de consumo. Si existe la posibilidad de un autoabastecimiento no mercantilizado del trabajo de preparación de comidas, ello disminuirá el costo mercantilizado de la reproducción de la fuerza de trabajo; del mismo modo, el abastecimiento socializado de las comidas tiene un costo que no incluye una ganancia capitalista. Esto no quiere decir, evidentemente, que los obreros no van jamás a un restaurante, sino que, en escala social, la clase obrera está obligada a asegurar por sí misma una gran parte del trabajo ligado al consumo.

Veamos ahora un segundo ejemplo: el trabajo de compra de mercancías, en las condiciones actuales de las grandes ciudades de los países capitalistas desarrollados. Las estructuras de la red comercial han sufrido desde hace varios decenios una profunda transformación.

"En las zonas urbanas antiguas donde el pequeño comercio está todavía bastante generalizado, se cuenta muy cerca de la casa con la mayor parte de las tiendas necesarias para las compras cotidianas. Se hacen las compras sin desplazarse muy lejos, y, en la tienda, las mercancías son ofrecidas al cliente por el propio comerciante. Por el contrario, en las zonas de urbanización reciente, los pequeños comercios son mucho más escasos, y han sido reemplazados por los supermercados y otras formas de comercio capitalista concentrado. El área geográfica que abarcan estos grandes centros comerciales debe ser muy vasta para garantizar su rentabilidad. La distancia media entre la vivienda y el punto de venta comercial es, entonces, mucho más importante.

En el caso del pequeño comercio, la mercancía es transportada por una red especializada hasta la proximidad inmediata de la vivienda del consumidor. En el caso del centro comercial, desde ese punto de vista, hay una regresión en la división social del trabajo, porque es el mismo consumidor el que no sólo se transporta hasta la mercancía para comprarla, sino que transporta luego la mercancía varios kilómetros hasta su casa. Está claro que con el pequeño comercio debía pagar el valor correspondiente al transporte de la mercancía dentro del precio de ésta: con el comercio concentrado, no tiene que seguir pagando este costo de transporte del precio. Pero, por otro lado,

¹⁵ Preteceille, E., *op. cit.* Se hicieron algunas modificaciones en la forma de la exposición.

tiene que asegurarse el transporte por sí mismo: lo que implica la propiedad y el uso de un automóvil, que a su vez implica más tiempo y más fatiga. Cuando decimos esto, no se está formulando un juicio de valor acerca de las transformaciones que implica la instalación de un supermercado para los habitantes de un determinado sector: para muchos suburbios mal equipados puede traer consigo un mejoramiento notable en sus condiciones de vida en cuanto a compras. Pero en escala social, el reemplazo de pequeños comercios por supermercados aumenta el trabajo del conjunto de los consumidores, aún si éste está parcialmente motorizado. Y las categorías sociales desprovistas de automóvil sufren todavía más.

Por otra parte, el consumidor tiene también que asegurar por sí mismo el almacenamiento y la conservación de las mercancías adquiridas, a menudo para toda la semana. Por lo cual está obligado a contar con un refrigerador suficientemente grande. De lo cual, también, se desprende la baja en la calidad y en la frescura de muchos productos consumidos.

La compra de mercancías costará, por lo tanto, eventualmente menos cara en cuanto al costo directo de aquéllas: en algunas condiciones, los precios del comercio concentrado pueden ser más bajos que los del pequeño comercio. Pero, por otro lado, deben agregarse los gastos de transporte y la fatiga suplementaria. Hagamos notar que el transporte por camiones de las mercancías hasta los puntos de venta mismos es una actividad cuya productividad es mayor que la del transporte por automóvil individual de esas mismas mercancías por una multitud de consumidores. Puede por lo tanto pensarse que, a escala social, las 'formas modernas' de comercio concentrado representan un gasto y un desembolso de fuerza de trabajo más elevados.

Se nos argumentará que la 'libre competencia', la 'elección del consumidor', desmienten este tipo de análisis: en todos los países que conocen un desarrollo del comercio capitalista concentrado, las familias tienden a comprar más en los supermercados que en los pequeños comercios. Recordemos que, para empezar, la 'competencia' no es tan libre. La concentración del capital, los lazos financieros, entregan a los supermercados ventajas enormes, que no tienen nada que ver con la libre competencia. Por otra parte, desde el punto de vista de los consumidores, muchos factores objetivos inducen a las familias, efectivamente, a comprar en los supermercados. El número de pequeños comerciantes disminuye. Los precios son inferiores en los supermercados, al menos mientras no están en situación de monopolio, y la limitación del poder adquisitivo obliga a buscar los precios más bajos, aunque para ello haya que desplegar un trabajo suplementario que no aparece directamente en el presupuesto. Por último, el ritmo de la vida cotidiana, la duración de la jornada de trabajo y del transporte, el desgaste físico y nervioso de los trabajadores, la importancia creciente del trabajo femenino, llevan a concentrar las compras de la semana fuera de la semana de trabajo".¹⁶

Este ejemplo, como el precedente, nos permite volver, de manera más general, a la función del trabajo doméstico en el modo de producción capitalista, y a las contradicciones que engendra.

¹⁶ *Ib.*, con modificaciones.

La tesis que puede plantearse es la siguiente. El trabajo doméstico es una forma de producción privada de valores de uso que no tienen valor de cambio, que no son mercancías. Permite, por lo tanto, satisfacer una parte de las exigencias objetivas de la reproducción, sin la mediación de la mercancía: disminuye, como consecuencia, la cantidad de mercancías necesarias para la reproducción de la fuerza de trabajo, y por consiguiente, su valor de cambio.

El trabajo doméstico está, por definición, fuera de la relación capitalista de explotación, fuera de la relación salarial. Pero como el capitalismo domina la sociedad, todas las formas sociales que le son extrañas son integradas a su propio funcionamiento: el trabajo doméstico pasa a ser una manera de disminuir el valor de cambio de la fuerza de trabajo. Produce, por lo tanto, un efecto comparable al de la baja del valor de las mercancías necesarias al consumo de masas, baja de valor que resulta del aumento de la productividad industrial. El crecimiento del trabajo doméstico fuera de la producción capitalista aumenta la tasa de plusvalía en la producción capitalista.

Es un fenómeno conocido, señalado ya por Engels, y que concierne a todas las sociedades donde el capitalismo coexiste en forma dominante con modos de producción anteriores. En Alemania durante el siglo XIX, en las regiones industriales de la Francia de antes, pero rurales hoy, en metrópolis urbanas de los países dependientes, una parte importante de la reproducción de los trabajadores se lleva a cabo fuera del modo de producción dominante. El obrero-campesino se autoabastece en cuanto a la mayor parte de su consumo alimenticio; los huertos obreros de los suburbios permiten la sobrevivencia de esta relación social en condiciones urbanas, a pesar de que la proletarianización de los productores es prácticamente total. Los trabajadores migrantes representan un fenómeno comparable, a escala regional e internacional: explotados dentro del capitalismo, éste no les paga sino el costo de su mantenimiento inmediato. En efecto, sus necesidades disociadas son satisfechas por un modo de producción no capitalista en sus países de origen: donde fueron niños, donde irán a morir sin costo alguno para el capital.

De todos modos, los ejemplos aquí presentados no muestran que el fenómeno de autoabastecimiento de valores de uso esté limitado a las situaciones de supervivencia de modos de producción precapitalistas, ni limitado a una categoría de trabajadores, los inmigrantes. El trabajo de consumo es reproducido por el capitalismo mismo, incluso en sus formas más avanzadas. Concierne a todos los trabajadores.

Pero ¿cuál es la tendencia?: ¿desarrollo o regresión de esta forma de satisfacción no mercantilizada de las necesidades? A falta de un número suficiente de estudios concretos, no puede responderse de manera rigurosa a esta pregunta. Por lo demás, no hay probablemente una respuesta general y uniforme. Puede, de todos modos, intentarse discernir las tendencias contradictorias que aparecen.

El trabajo doméstico tiende a desarrollarse bajo el efecto de dos factores. En primer lugar, el nivel de los salarios: a medida que domine la tendencia a la fijación de salarios por debajo del valor de cambio de la fuerza de trabajo, algunos consumos mercantilizados necesarios se harán imposibles. El

trabajo doméstico paliará esto parcialmente. El segundo factor está relacionado con los cambios que produce la urbanización capitalista en las condiciones generales del consumo: la urbanización lleva a la destrucción de valores de uso complejos proporcionados a los habitantes por los antiguos barrios de las ciudades. Destrucción de formas no mercantilizadas pero sociales de consumo, lo que obliga a replegarse en la familia: ya volveremos sobre este punto. Destrucción también de formas mercantilizadas precapitalistas que permitían con un menor costo monetario una economía del trabajo de consumo. Hemos visto cómo la regresión del pequeño comercio puede aumentar el tiempo consagrado a la compra de mercancías. Por otra parte, la regresión del artesanado, de los "pequeños oficios" urbanos, su reemplazo por empresas capitalistas de servicios, aumenta considerablemente el costo monetario de los servicios otorgados: de donde surge el desarrollo de los trabajos manuales domésticos (carpintería, pintura, etc.). También de donde surgen formas, en cierta manera, de regresión en la división social del trabajo y, quizás, de baja de la productividad a escala de la sociedad. Pero además, es evidente que se desarrollan contratendencias y efectos contradictorios sobre el valor de la fuerza de trabajo.

En primer lugar, el trabajo de consumo doméstico, que es una economía de mercancías, puede tener como condición la disposición de mercancías. Una de las condiciones más importantes para que se organice el trabajo doméstico en las circunstancias de la ciudad capitalista es la vivienda misma: las condiciones habitacionales determinan de manera importante las del consumo en general, incluida la estructuración misma de la unidad de reproducción de la fuerza de trabajo, la familia. Volveremos con detalle a este punto posteriormente, analizando el surgimiento de la política estatal de vivienda social en Francia e Inglaterra. Por ahora, subrayemos el hecho de que la disposición de una mercancía, la vivienda, condiciona el trabajo no mercantilizado, lo mismo hacen el automóvil y el refrigerador, que han llegado a ser necesarios por el cambio en las condiciones del trabajo de compra de mercancías. Lo que por un lado disminuye el valor de la fuerza de trabajo, por otro incorpora nuevas mercancías en su composición; por lo tanto, lo aumenta. Y las mercancías mismas, o lo que condiciona su uso, pueden perfectamente no interesar a la producción capitalista por las razones ya dichas. Es el caso de la vivienda para trabajadores o de la infraestructura de carreteras. El trabajo privado de consumo mismo puede, entonces, exigir el desarrollo de formas socializadas de abastecimiento de valores de uso.

En segundo lugar, y este punto lo desarrollaré más extensamente, el aumento de la cantidad de trabajo doméstico tiene límites sociales evidentes. Para comenzar, el del tiempo de trabajo —y el del tiempo de transporte ligado a él: el tiempo consagrado al trabajo doméstico no puede, por definición, ser dedicado al trabajo asalariado. Además, los trabajadores mismos reaccionan contra la extensión indefinida del tiempo forzado y desarrollan reivindicaciones: disminución de horas de trabajo por una parte y equipamientos colectivos que permitan disminuir el trabajo doméstico por otra. En el centro de esta contradicción están las mujeres asalariadas y sus luchas. Ellas tienen, en efecto, mucho que decir sobre la así llamada "sociedad del esparcimiento". Este tema ha tenido bastante éxito en el plano ideológico, al menos en Francia. "Según algunos, el progreso técnico, la

disminución del tiempo de trabajo, la multiplicación de los aparatos electrodomésticos, habrían liberado, en nuestras sociedades, al hombre y a la mujer hasta el punto que el principal fenómeno social de hoy sería la aparición del tiempo libre. Haremos notar, de paso, que estas teorías toman como inevitable el carácter penoso del trabajo, aceptan la fatalidad y se contentan con proponer la compensación del tiempo libre. Aun manteniéndose sólo en el plano empírico, una concepción como ésta está en absoluta contradicción con los resultados de la observación sobre los modos de vida. Me parece que se debe diferenciar la noción de tiempo libre, que trae consigo la idea de tiempo disponible, de la de actividad de consumo, que incluye el tiempo forzado. La diferenciación no se refiere, por lo demás, a la naturaleza de la actividad o del trabajo de que se trata, sino a las condiciones en las cuales se efectúan. Puede oponerse, esquemáticamente, la actividad o el trabajo forzado por las necesidades más inmediatas de reproducción de la fuerza de trabajo, a aquellas que, participando de un nivel superior de esta reproducción, permiten a los trabajadores desarrollar libremente sus gustos y aptitudes"¹⁷.

Este tipo de razonamiento no me satisface en el plano teórico, porque la evocación humanista de la "personalidad del individuo" no me parece de un rigor irreprochable. Pero, sin embargo, existe en efecto algo, el deseo y el placer, que resiste a todos los análisis estructurales de los modos de producción.

Sea lo que fuere, estamos lejos de ver, en las sociedades capitalistas, a los trabajadores disponiendo de tiempo libre para la cultura, la fiesta, el estudio, etc. Podemos decir, por el contrario, que estas posibilidades de ocupar su tiempo libre le están prohibidas a la mayor parte de la población trabajadora. En primer lugar, por el nivel de salarios, que limita en lo esencial el consumo a los bienes más inmediatamente indispensables. En segundo lugar, por el escaso tiempo disponible, una vez deducido el tiempo necesario para trasladarse, descansar y para los trabajos obligados de consumo. La explotación en el trabajo es prolongada y se refleja en la vida fuera del trabajo: por la pobreza y por el constreñimiento del *modus vivendi*. Las condiciones urbanas imponen a los trabajadores una verdadera pauperización en el tiempo. Los más desfavorecidos en este sentido son las obreras, madres de varios hijos, como lo muestran claramente los estudios de gasto-tiempo. De manera más general, las mujeres asalariadas son las primeras víctimas de lo que ellas han llamado con mucho acierto la "doble jornada de trabajo". Y, sin embargo, la tendencia general de las sociedades capitalistas desarrolladas, aunque con desigualdades nacionales y freno en los periodos de alta tasa de cesantía, es la incorporación al trabajo asalariado de las mujeres de los trabajadores:

"Así progresivamente, el anterior funcionamiento de la familia como unidad social del trabajo de consumo, se encuentra más y más alterada, cuestionada. Esta familia conyugal que el capitalismo demoró tantos decenios en forjar, entra en crisis. Cada uno de los miembros del hogar, trabajador o no, tiene su propio ritmo de actividad constreñido por los horarios de trabajo, de escuela, de tiempo de transporte. Se asiste a una

¹⁷ *Ib.*, Con modificaciones.

desincronización progresiva de la vida familiar, cuya forma más penosa es la que resulta del trabajo por turnos.

Esta desincronización de los ritmos de trabajo y de descanso de los miembros del hogar, tiene consecuencias sociales de todo orden. En particular, perturba varios procesos de consumo solucionados colectivamente por la familia, y que no son reemplazados por otras formas sociales. Existe, por lo tanto, una tendencia a la desorganización de la vida familiar que afecta tanto las relaciones al interior de la pareja como las relaciones padres-hijos"¹⁸.

Esta desestructuración de formas anteriores de trabajo doméstico no termina solamente por poner en cuestión la división de tareas en el seno de la unidad doméstica. Acude también a sobrepasar el carácter privado de una parte de estas tareas, una socialización del consumo. Socialización bajo la forma de producción mercantilizada, o socialización bajo la forma de abastecimiento no mercantilizado de valores de uso. Así, por una parte, se desarrollan servicios mercantilizados, para el lavado de ropa, para el cuidado de los niños, etc.; pero, por otra parte, aparece la reivindicación de equipamientos colectivos, como por ejemplo, jardines infantiles y escuelas. Así, el trabajo doméstico, forma no mercantilizada pero privada de respuesta a ciertas exigencias de la reproducción, produce nuevas contradicciones: para que sea posible, son necesarias mercancías que el capital no produce, como la vivienda popular; para que pueda reducirse, para que el tiempo de trabajo asalariado aumente en la escala de la familia, se necesitan equipamientos colectivos. En otros términos, el trabajo privado no mercantilizado no basta para satisfacer las exigencias de la reproducción no reconocidas por el salario. De donde nace la tendencia, ya mencionada, al desarrollo de formas socializadas no mercantilizadas de consumo.

3.1.3 Las formas sociales del consumo no mercantilizado

Entre estas formas de consumo, a la vez sociales y no mercantilizadas, encontramos algunas muy antiguas. En la ciudad preindustrial, las prácticas individuales de consumo están insertas en prácticas sociales: la unidad de consumo no es la familia conyugal, sino la familia extensa, la comunidad de vecinos o la corporación profesional. En el marco de estos grupos sociales se efectúan múltiples actividades necesarias a la reproducción del productor: crianza de los niños —por los ancianos, en particular—, preparación y consumo de alimentos, confección de vestimentas, numerosas actividades de esparcimiento. Se trataba, en la mayor parte de los casos, de formas socializadas de consumo ligadas a estructuras sociales heredadas de una producción precapitalista, aun no eliminadas por el modo dominante. Pueden incluso haber persistido al interior del modo de producción capitalista, como en el caso de grupos sociales bastante homogéneos, ligados a formas de producción suficientemente estables y que se reproducen en un espacio urbano adecuado: se observa este tipo de consumo socializado en algunos antiguos barrios obreros, por ejemplo. Hay trabajos de sociología urbana

¹⁸ *Ib.*, con modificaciones.

célebres que han estudiado este tipo de fenómeno: los de Manuel Castells y Francis Godard sobre los [*muelles*] de Dunkerque¹⁹ por ejemplo, o los de Peter Willmott sobre los obreros del East End de Londres²⁰.⁷ La movilidad del capital, ligada al movimiento de la ganancia, tiende a cuestionar este tipo de organización social, promoviendo la movilidad de la mano de obra. Los procesos de urbanización también destruyen estos antiguos barrios y con ellos las estructuras sociales de consumo colectivo como lo ha analizado, por ejemplo, Henri Coing, a propósito de la renovación urbana de París²¹.⁸ En zonas recientemente urbanizadas estas formas de socialización espontánea del consumo no pueden establecerse. Existen, sin duda, incluso en los suburbios recientes, [*algunas formas de ayuda mutua a nivel de vecinos. Sin embargo*] las nuevas condiciones de explotación y de reproducción impiden que se reconstituyan las redes de prestaciones mutuas anteriores: desmenuzamiento de la familia extensa en núcleos conyugales separados en el espacio, distanciamiento de las generaciones, aumento del tiempo forzado y desincronización de ritmos en el seno mismo de la familia conyugal; todos estos fenómenos convergen para destruir las formas antiguas de socialización del consumo.

Entre las formas antiguas no estatales de socialización del consumo debe mencionarse todavía otra: el movimiento cooperativo y mutualista. Efectivamente, desde el momento en que el desarrollo del capitalismo comenzó a destruir las antiguas comunidades, los trabajadores, ya entonces obreros asalariados, reaccionaron. En primer lugar tratando de recrear, en las nuevas condiciones, las formas socializadas de consumo. Las primeras organizaciones obreras no fueron los sindicatos, fueron organizaciones de consumo colectivo o de socorros mutuos. El ejemplo de las "building societies" inglesas es típico. En las regiones industriales como Glasgow o Manchester, son organizaciones proletarias, aunque se centren a menudo en la parroquia.

El sistema original de la building society es conocido: cada miembro entrega cada mes una pequeña cotización, y cuando la suma acumulada es suficiente para construir una casa ésta se sortea entre los beneficiarios. En algunos casos no se deposita solamente dinero, sino también trabajo, cuando las casas son construidas por los mismos socios. Está bien que no todas las building societies, incluso en sus comienzos, tuvieron carácter obrero. Pueden observarse fenómenos semejantes en todo el siglo XIX europeo, así como en Estados Unidos. Cooperativas de compra de alimentos, de abastecimiento colectivo de comidas, cajas de ahorro, de previsión, seguros mutuos, son otras tantas formas de respuesta obrera a los límites estructurales del salario capitalista. Este movimiento cooperativo marcó el desarrollo del movimiento obrero, en algunos casos profundamente. Puede incluso plantearse la hipótesis de que sus características nacionales en cada país hayan contribuido a determinar la orientación anarcosindicalista.

¹⁹ Castells, Manuel y Godard Francis, *Monopolville Analyse des Rapports entre l'entreprise, l'Etat et l'Urbain à Partir d'une Enquête sur la Croissance Urbaine et Industrielle de la Région de Dunkerque*, Mouton Paris-La Haye, 1974, 496 p.

²⁰ Willmott, Peter, *Family and Class in a London Suburb*, The New English Library, London, 1967, 172 p.

²¹ Coing, Henri, *Rénovation Urbaine et Changement Social. L'élot. N° 4* (París, XIII°), Editions Ouvrières, París, 1966, 296 p.

socialdemócrata o comunista del movimiento obrero. Sea como fuere, estas formas de socialización espontánea, de autosocialización del consumo, han sufrido transformaciones que han modificado considerablemente sus características originales. Su desarrollo se hizo más lento con el paso de la manufactura a la gran industria; de hecho, son en su origen organizaciones de obreros profesionales, y los nuevos obreros no calificados de la Revolución Industrial se han mantenido en general ajenos al movimiento cooperativo. Por lo demás, la naturaleza misma de las cooperativas se transforma, especialmente en la época del capitalismo monopolista, en la mayor parte de los casos; o bien son aplastados por la competencia de las empresas capitalistas, o bien se transforman en ellas. En este sentido, también es característico el caso de las "building societies": se concentran, pierden todo lazo con su origen y llegan a ser bancos. Allí, uno coloca su dinero o consigue un préstamo hipotecario. Lo cual no quiere decir que sean bancos exactamente como los otros, en la medida en que su integración a grupos monopolistas no es tan fácil como la de los bancos privados. Contribuirán a definir las características peculiares del capitalismo británico.

Otro aspecto en la evolución de las cooperativas: cuando el Estado se hace cargo de la función que ellas cumplen, desaparecen o se integran en el sistema estatal de mantenimiento de la fuerza de trabajo. Es el caso frecuente de las mutuales de seguro de vejez, o enfermedad, así como de las cooperativas habitacionales²².

En las actuales condiciones capitalistas puede constatar que las formas socializadas no estatales de consumo sufren una regresión, mientras que las estatales se desarrollan bajo la presión reivindicativa. Este sistema público de mantenimiento de la fuerza de trabajo tiene diferentes formas, una forma monetaria, que desemboca en el consumo mercantilizado, y una no monetaria que desemboca en el consumo no mercantilizado. En la primera categoría, podemos colocar todas las ayudas en dinero: familiar, de cesantía, de vejez, de vivienda, así como reembolso de gastos por enfermedad, etc. Se puede observar que en algunos casos hay financiamiento público para la compra de mercancía en general, mientras en otros aquél está ligado a una categoría particular de mercancías. En todas sus variantes, este financiamiento público no modifica el carácter privado y mercantilizado del proceso de consumo. Pero, en cambio, el financiamiento público de los equipamientos colectivos cambia el carácter mismo del proceso de consumo: hay una producción, o al menos una gestión no capitalista de medios de consumo proporcionados a la población de modo no mercantilizado. Existen, claro, grados diferentes de destrucción de la forma mercantilizada de circulación del equipamiento: en un extremo, el abastecimiento gratuito o a un precio sin relación con el costo, si no establecido, por ejemplo, en función del ingreso del beneficiario; en el otro extremo, el abastecimiento a un precio de costo para el Estado, es decir, a un costo que no incluye la ganancia capitalista.

²² Es obvio que estas observaciones sobre la autosocialización del consumo no constituyen, para nada, juicios de valor: puede pensarse que las cooperativas tienen un papel que jugar —y no sólo en lo que se refiere al consumo— en la construcción de un socialismo democrático, de [*autogestión*]. Pero esto es otra historia.

Veremos, un poco más adelante, que todas estas variantes del modo de socialización público del consumo son objeto de luchas sociales muy intensas.

3.1.4 Resumen del análisis de las formas de consumo y de los componentes del valor de la fuerza de trabajo

Antes de pasar a la segunda parte de este capítulo, quiero resumir rápidamente las conclusiones de los análisis precedentes, en lo que concierne a la reproducción de la fuerza de trabajo, y a las relaciones entre valor y precio.

"Una interpretación mecanicista de las relaciones valor-precio de la fuerza de trabajo puede revestir dos formas. La primera será identificar el precio al valor de cambio y negar las posibilidades de distanciamiento del precio y del valor, especialmente cuando el precio está por debajo del valor de cambio: de hecho, no hay ninguna autorregulación automática. La segunda será, por el contrario, no ver sino los distanciamientos precio-valor e ignorar la necesaria regulación del precio por el valor:

"Si se tienen en cuenta las modificaciones estructurales del sistema capitalista de mantenimiento, se obtienen elementos que permiten sobrepasar estas interpretaciones mecanicistas. Los distanciamientos precio-valor de cambio de la fuerza de trabajo, son reales; algunas necesidades cuya cobertura por la adquisición de mercancías es objetivamente indispensable, incluso desde el punto de vista estrecho de la capacidad de producir plusvalía, pueden ser negados dentro del precio de la fuerza de trabajo. Pero, a largo plazo, esta baja del precio en relación al valor repercute necesariamente en forma de dificultades para el capital: no consiguen movilizar la fuerza de trabajo que tienen que explotar, especialmente desde el punto de vista de la calificación o de la demografía. Es una manifestación de la regulación de los precios de la fuerza de trabajo por el valor. Esto permite comprender cómo algunas necesidades pueden ser al mismo tiempo *necesarias*, incluso desde el punto de vista de la producción capitalista, y ser *negadas* por un tiempo, pero no eternamente.

La interpretación, sin embargo, se complica por el hecho de que también se desarrollan antagonismos ligados al tratamiento de los trabajadores como mercancías, al hecho de que su fuerza de trabajo sea un valor de cambio. Será, en efecto, una nueva interpretación mecanicista la de creer que bastará que el valor de cambio y el precio de la fuerza de trabajo coincidan para que no haya más dificultades. Precisamente, el hecho mismo de que la fuerza de trabajo sea una mercancía que se paga alrededor de su valor significa un mantenimiento de los trabajadores limitado a las condiciones mínimas que le permitan producir plusvalía".²³ De aquí resultan contradicciones en la reproducción, que engendran formas socializadas de satisfacción de las necesidades.

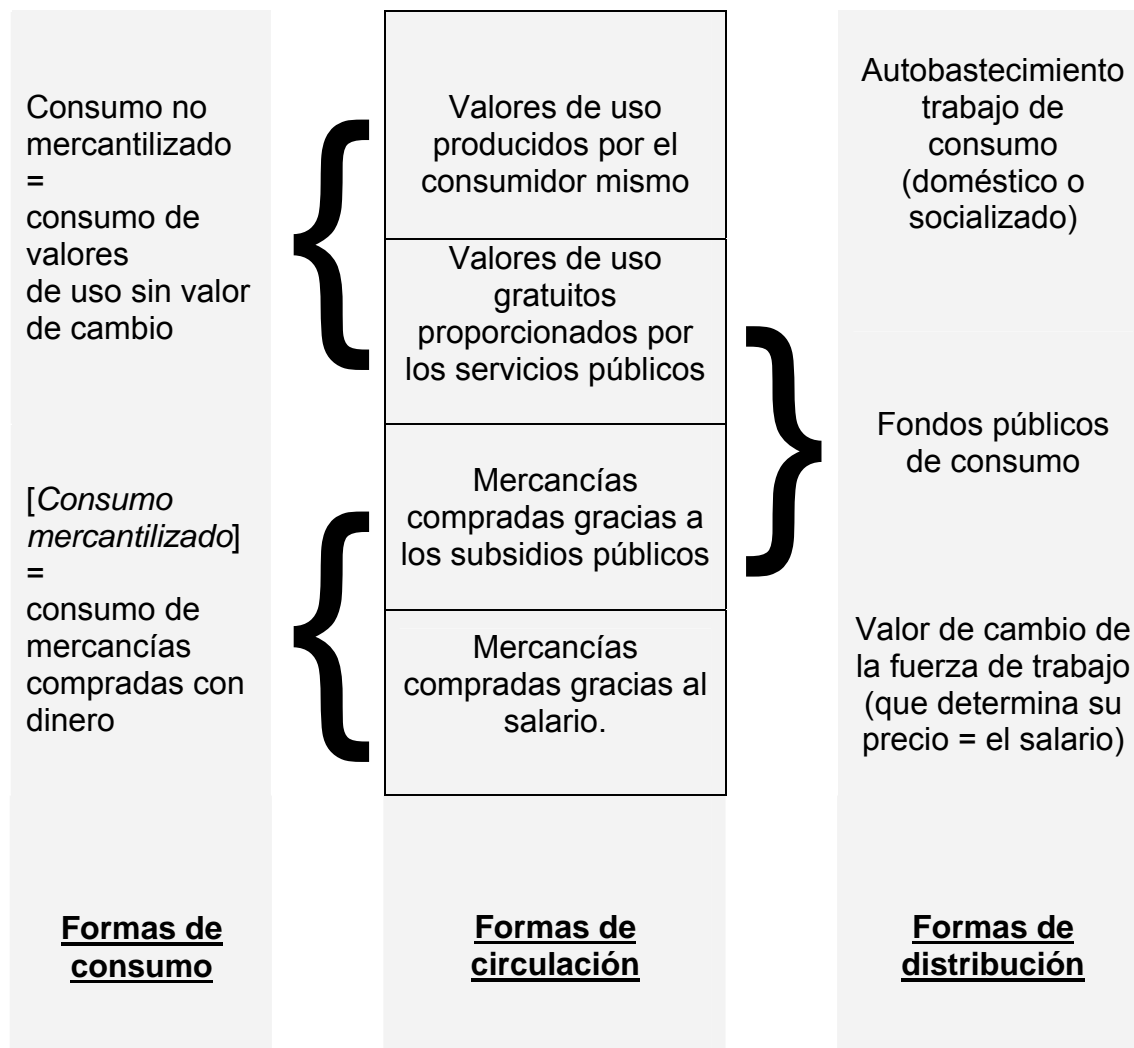
²³ Grevet, P. *op. cit.*, con modificaciones.

El esquema [siguiente] representa los diferentes componentes que entran, en un momento histórico dado, en la reproducción de los productores. Una clasificación de este tipo no tiene mayor interés, y pretende sólo fijar las ideas.

Las exigencias objetivas de la reproducción determinan, en un momento dado, la naturaleza y la cantidad de valores de uso necesarios a los productores. Para producir estos valores de uso, se necesita un cierto tiempo de trabajo social, lo que determina como consecuencia el valor de la fuerza de trabajo.

COMPONENTES DEL VALOR DE LA FUERZA DE TRABAJO

Valor de la fuerza de trabajo = tiempo de trabajo socialmente necesario para producir los valores de uso que necesitan las exigencias objetivas de la reproducción



Una parte de estos valores de uso tiene la forma de mercancías, su producción es capitalista, su circulación mercantilizada. Tienen un valor de cambio; son mercancías adquiridas con dinero. Este dinero proviene en parte del salario, que es determinado por el valor de cambio de la fuerza de trabajo: éste no incluye sino el valor de las mercancías que satisfacen las necesidades inmediatas, fraccionables y uniformes de mantenimiento de la fuerza de trabajo. Por otra parte, los recursos monetarios provienen de ingresos de transferencia distribuidos por el Estado de manera independiente del valor de cambio de la fuerza de trabajo de los beneficiarios. Hagamos notar que esta fracción mercantilizada de los valores de uso consumidos es la única considerada por la contabilidad nacional, por la medida capitalista de la producción de valor. Otra parte de los valores de uso no tiene la forma de mercancías: son consumidos sin la mediación de un intercambio mercantilizado. Son proporcionados, en parte, por los consumidores mismos, de un modo más o menos privado, doméstico, o más o menos socializado, y en parte, por los servicios públicos que manejan los equipamientos colectivos de consumo.

Subsidios monetarios y equipamientos colectivos son los dos componentes del sistema público de mantenimiento de la fuerza de trabajo, financiado por los fondos públicos de consumo. Al análisis de esta socialización capitalista del consumo y al de sus contradicciones, vamos ahora a consagrar la segunda parte de este capítulo.

3.2 Contradicciones de la socialización capitalista del consumo

El sistema público de mantenimiento de la fuerza de trabajo es el resultado de las contradicciones del capitalismo. Pero, ¿las resuelve o las transforma? Se está planteando con esto todo el problema del papel del Estado. Dejo en claro que la tesis que desarrollaré no cuenta con la unanimidad entre los investigadores interesados en estos problemas.

3.2.1 Tesis contradictorias sobre el papel del Estado

En Francia, varias corrientes teóricas se enfrentan o proponen interpretaciones distintas acerca de la política estatal en materia de consumo social y equipamiento colectivo.

No merece un tratamiento detallado de tesis oficial, la de la economía académica. Es la vieja historia del Estado como guardián del interés general. Los mecanismos de mercado no pueden satisfacer determinadas necesidades de los individuos, especialmente de los menos favorecidos. En esas condiciones, el Estado tendría por vocación el corregir los mecanismos

llamados "espontáneos" para asegurar una mayor justicia social. Este tipo de interpretación apunta claramente hacia la ideología dominante: es el discurso del poder del Estado sobre su propia práctica. No me parece posible trabajo científico alguno sobre esta base: las necesidades son consideradas como dadas, pertenecientes a la naturaleza humana; el Estado cae del cielo; el discurso de los agentes sociales es considerado como la explicación de su práctica, etc. Este raciocinio me parece la negación de toda actitud científica.

Existe otra tesis, por el contrario, que merece reflexión y debate. Ella aporta una considerable contribución a la investigación, pero me parece unilateral. Su fundamentación es la siguiente: las políticas sociales del Estado capitalista son funcionales al sistema. Refuerzan la dominación de la clase dominante y de su Estado.

Simplemente ponen en práctica el interés de aquélla, y su función es resolver las contradicciones del sistema. En consecuencia, las reivindicaciones populares en materia de consumo colectivo son, por naturaleza, reformistas: por un lado, fuerzan al capital a crear las condiciones económicas de su propia supervivencia; por otro, le permiten acondicionar una clase obrera dócil, "normalizando" su vida cotidiana.

Esta orientación teórica se inspira fundamentalmente en los trabajos de Michel Foucault, que han permitido producir investigaciones extremadamente interesantes, y han ayudado a los marxistas de la corriente en la cual me sitúo, a cuestionar muchas cosas.

Sin embargo, no creo que este tipo de orientación permita abordar el fenómeno en toda su complejidad. Al igual que la tesis del "Estado-árbitro", la tesis del "Estado-instrumento del capital" es una interpretación del Estado como sujeto dotado de voluntad: se fija metas, decide los medios, reina. Un discurso de izquierda puede perfectamente desarrollarse sobre estas bases, pero esta concepción del Estado-sujeto me parece uno de los peores obstáculos para un proceso de investigación: no hay nada más que explicar, porque todos los fenómenos son remitidos por postulado a una causa única. El fenómeno A y el fenómeno no-A son ambos funcionales, entonces; ambos explicados incluso antes de que se produzcan. La baja de los salarios aumenta la plusvalía; el alza de los salarios aumenta la producción y por lo tanto la plusvalía. La falta de escuelas y de viviendas permite al Estado economizar dinero a costa de los trabajadores; la provisión de este equipamiento colectivo le permite integrar a la clase obrera al sistema, etc.

Yo creo que el análisis de las transformaciones del sistema público de mantenimiento de la fuerza de trabajo en la crisis actual, nos obliga a superar toda concepción voluntarista o funcionalista del Estado.

Está claro que los fondos públicos de consumo, que hacen aparecer las contradicciones del modo de producción, transforman estas contradicciones. Han permitido provisoriamente adecuar algunas, pero han desarrollado otras.

3.2.2 Atenuación de ciertas contradicciones por el sistema público de mantenimiento de la fuerza de trabajo

Podemos caracterizar desde varios puntos de vista las contradicciones atenuadas por el desarrollo del sistema público de mantenimiento. En primer lugar, ha transformado las condiciones concretas de la reproducción de la fuerza de trabajo: la adaptación de las calificaciones de la mano de obra a las transformaciones tecnológicas, la casi desaparición de las enfermedades sociales masivas como la tuberculosis, la destrucción de los modos de vida preindustriales y la creación de la familia conyugal en la clase obrera, son sólo algunos de los ejemplos de los efectos de las políticas sociales del Estado. En términos de valor de uso concreto, el contenido de la fuerza de trabajo se ha transformado, se ha adaptado mejor a los cambios en las condiciones de explotación.

En segundo lugar, el sistema público de mantenimiento ha pesado sobre el valor de cambio de la fuerza de trabajo. Al hacerse cargo el Estado del financiamiento de una parte de los gastos de la reproducción, la presión por el alza de salarios se atenúa. Desde este punto de vista, hay efectivamente, una ayuda indirecta a la acumulación de capital en su conjunto: la disminución del capital variable por los fondos públicos de consumo aumenta la tasa de plusvalía, y por lo tanto, la tasa de ganancia general. Sólo que es necesario (como vamos a verlo más adelante), que estos fondos sociales sean sacados de alguna parte, sobre el valor socialmente creado.

Finalmente, el sistema público de mantenimiento ha desempeñado un papel importante en el desarrollo de la corriente reformista de las organizaciones obreras y recíprocamente, por lo demás, la socialdemocracia europea, por ejemplo, ha contribuido poderosamente a establecer esta socialización del consumo. Creo que hay razones profundas para ello. "Las presentaciones reformistas del financiamiento público del consumo ignoran, en general, la determinación de este financiamiento público por las características mismas del capitalismo. Así, el reconocimiento directo de necesidades es tratado como si no estuviera en función de las relaciones sociales y de la lucha de clases. Efectivamente, el financiamiento público aparece bajo la cobertura de necesidades que son tratadas como 'condiciones generales' de la producción y de la vida social. Pueden entonces ser consideradas como necesidades naturales de los hombres en general, y no como necesidades sociales de ciertas clases determinadas por las condiciones de explotación.

Por otra parte, los fondos públicos de consumo personal se alejan efectivamente de la forma salario. Si participan en la reproducción de los productores como fuerza de trabajo-mercancía, lo hacen de manera diferente que el salario; son llevados, por la presión de la lucha de clases, a "compensar" parcialmente algunos males sociales del capitalismo. Las presentaciones reformistas hacen de esta compensación parcial una forma suficiente de regularización de la vida social, que hace inútil enfrentarse al conjunto de los males sociales del capitalismo y a sus causas:

"Finalmente, la instauración del financiamiento público, bajo la presión de las luchas populares, es acompañada en algunos casos por la creación o el desarrollo de instituciones públicas más o menos autónomas. A veces, estas instituciones ofrecen armas suplementarias a los trabajadores para luchar contra la subordinación estrecha del financiamiento público a los intereses capitalistas. Pero al mismo tiempo, no escapan de las determinaciones de la sociedad capitalista. Sin embargo, apoyándose sobre la autonomía relativa

de este financiamiento y de estas instituciones, las presentaciones reformistas las tratan, poco más o menos, como islotes de socialismo”²⁴.

Siempre existe entonces una base social real de las ideologías. Hay también una base material de sus cambios. En este caso, hoy día, la crisis del sistema público de mantenimiento de la fuerza de trabajo.

3.2.3 Contradicciones del sistema público de mantenimiento de la fuerza de trabajo

Nos detendremos solamente sobre tres aspectos en las contradicciones de este sistema.

Para empezar, el sistema público de mantenimiento moviliza fondos públicos. Este capital desvalorizado es una ayuda para la acumulación de capital en su conjunto: es un apoyo no selectivo a la tasa de ganancia privada en general; es, al mismo tiempo, la cobertura real de una parte del valor de la fuerza de trabajo. Pero el reciente desarrollo del capitalismo monopolista de Estado conduce a una profunda transformación de los modos de desvalorización del capital público: de una ayuda indiferenciada al capital en general, se ha pasado a una ayuda colectiva, a un financiamiento directo de la acumulación monopolista. De allí resulta una reasignación de fondos públicos en detrimento de los consumos colectivos. Las consecuencias de esta insuficiencia estructural, cuyo grado varía según los periodos, son considerables en lo que respecta a las contradicciones de la urbanización: no creo que sea posible analizar la planificación urbana independientemente de una periodización rigurosa de la evolución del sistema público de mantenimiento en la medida en que éste determina los programas concretos de equipamientos urbanos.

En consecuencia, el Estado, que se ha hecho cargo de la cobertura de una parte del valor de la fuerza de trabajo y que disminuye esta cobertura, es llevado a transformarse en un agente colectivo de la explotación. Los recursos disponibles para los trabajadores son obtenidos ahora sumando el salario directo, los subsidios públicos, los equipamientos colectivos, y restando los efectos del alza de precios, los impuestos y pagos de todo tipo. El Estado interviene en todos estos elementos, como explotador colectivo. Esto testimonia el hecho de que la tendencia al no reconocimiento de las necesidades disociadas sigue siendo fundamental al sistema. Pero también crea la base para reivindicaciones sociales directamente dirigidas al Estado, y por lo tanto directamente políticas. Más aún, estas reivindicaciones conciernen a una gran variedad de capas sociales, y no solamente a los obreros: Manuel Castells insiste mucho en este carácter “interclasista” de los movimientos sociales urbanos.

Hay un segundo aspecto en las contradicciones de la socialización capitalista del consumo. Cuando el Estado se hace cargo de las necesidades bajo la forma de prestaciones monetarias, crea además una demanda solvente para una producción capitalista de la cual él financia los mercados: la industria

²⁴ *Ib.*, con modificaciones.

farmacéutica vive, así, indirectamente, de los fondos públicos. Por el contrario, cuando toma directamente a su cargo el abastecimiento de valores de uso, cierra al capital privado un campo donde podría quizás valorizarse. Por ejemplo, el financiamiento público de la construcción limita la actividad bancaria en este campo; aún más: si bien el sector público de la construcción encarga obras a empresas constructoras, puede también constituir un obstáculo para los promotores inmobiliarios privados. Volveremos más extensamente sobre este tema de la vivienda. Hagamos notar, solamente, que la extensión de la esfera de los equipamientos colectivos es una reducción de la esfera de la valorización capitalista: existen muchas vías posibles para atenuar esta contradicción, siendo la principal el financiamiento público de la iniciativa privada en estos sectores. Pero la combinación de capitales privados con capitales públicos encarece los costos para los consumidores y puede acarrear una crisis de mercados. Tanto la ampliación como la restricción de los fondos públicos de consumo producen efectos contradictorios sobre los capitales privados directamente implicados.

Finalmente, y me detendré aquí, las instituciones que administran el sistema público de mantenimiento pueden también entrar en crisis junto con la del sistema mismo. Son segmentos del aparato de Estado, pero segmentos especializados en la gestión de la reproducción de la fuerza de trabajo. Según las formas de organización política nacional, estos aparatos del Estado pueden tomar diversas formas. Por regla general, las autoridades locales juegan un papel importante en este campo, pero a veces también los sindicatos, las Iglesias, más aún, el partido único. Estos aparatos pueden introducir, si las clases dominadas han conquistado posiciones de poder, un elemento específico de crisis del Estado. A pesar de lo poco democráticos que puedan ser, estos segmentos especializados del aparato de Estado están atravesados por contradicciones que el análisis debe considerar. Es, al menos, una hipótesis de trabajo que ayuda a evitar los simplismos de la concepción del Estado-sujeto.

En lo que sigue volveremos a encontrar todos estos problemas cuando estudiemos un sector especial de la valorización del capital, que es al mismo tiempo un componente del sistema público de mantenimiento de la fuerza de trabajo: la vivienda.

4

LAS POLÍTICAS ESTATALES DE EQUIPAMIENTOS COLECTIVOS. REFLEXIONES SOBRE EL NACIMIENTO DE LA VIVIENDA PUBLICA EN FRANCIA E INGLATERRA

4.1 Introducción: Vuelta a las contradicciones de la mercancía y el papel del Estado

Vamos a proseguir nuestra reflexión sobre las políticas del Estado en materia de equipamientos colectivos urbanos, concentrándonos especialmente en el problema de la vivienda.

Un objeto inmobiliario urbano, como la vivienda, comporta dos aspectos contradictorios desde el momento que se ha transformado en una mercancía capitalista: tiene un valor de uso y un valor de cambio. Como valor de cambio, es producido por el capital y circula como capital. Es el soporte de la valorización de los capitales especializados en su producción y su circulación: capitales de la industria de la construcción, capitales inmobiliarios, y capitales bancarios. Pero la mercancía inmobiliaria es también un valor de uso. En el caso de los equipamientos colectivos de consumo, en el caso igualmente de la vivienda de los trabajadores, este valor de uso es un elemento socialmente necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo. Se da, por lo tanto, una contradicción entre estos dos aspectos de la mercancía. La valorización de los capitales del sector inmobiliario tropieza con el hecho que el valor de cambio capitalista del producto es inaccesible a la gran mayoría de la población. En cambio, el mantenimiento de la mano de obra necesaria para la producción en general tropieza con el hecho de que los capitalistas del sector inmobiliario no producen un valor de uso indispensable.

Esta contradicción es parte de la propia estructura del modo de producción, pero no por eso es abstracta: se manifiesta concretamente en dos niveles íntimamente ligados entre ellos. Es, ante todo, una contradicción de la base económica del capitalismo. Por una parte engendra crisis sucesivas en la producción inmobiliaria y transformaciones estructurales de ésta. Por otra, contribuye a determinar las dificultades del abastecimiento en mano de obra de las empresas y a fijar las condiciones de la explotación.

Pero, las contradicciones en la infraestructura no son contradicciones económicas en el sentido estrecho y académico de la palabra. La infraestructura, es decir el sistema de las fuerzas productivas y de las relaciones de producción, es un conjunto de relaciones entre los hombres, entre las clases. Por lo demás, se puede decir que éste es el descubrimiento fundamental de Marx, la ruptura epistemológica que introduce (para utilizar el término propuesto por Althusser): la mercancía no es un objeto, sino una relación social. Por consiguiente, las contradicciones de la base económica no existen históricamente sino como contradicciones sociales, como motores que determinan en última instancia las luchas de clase. Es a partir de este

postulado de método que me parece posible analizar las políticas del Estado en materia de equipamientos colectivos urbanos.

En los próximos capítulos estudiaremos el objeto inmobiliario urbano, en particular la vivienda, como valor de cambio. Examinaremos la lógica de la valorización de los capitales que aseguran —o que no aseguran— la producción y la circulación de esos objetos inmobiliarios. Trataremos de identificar las principales contradicciones de ese proceso, y las transformaciones históricas de los sistemas de producción que esas contradicciones engendran. El Estado juega un papel activo en esas transformaciones, al menos desde la aparición de los primeros elementos del capitalismo monopolista de Estado.

En otros términos, estudiaremos las políticas estatales en materia de vivienda, principalmente como una acción sobre las condiciones de valorización del capital empeñado en la producción y la circulación de la vivienda.

Este análisis es indispensable. De ahora en adelante el Estado capitalista es un elemento de la base económica misma, y sólo se puede analizar su intervención a partir de las contradicciones de esta base económica.

Pero este nivel de análisis no basta. El Estado no es siempre, o en todo caso no es únicamente, el sindicato de los capitalistas del sector inmobiliario. Es "la organización que se han dado las clases dominantes para defender sus privilegios sociales", tal como lo define Marx en su *Crítica del Programa de Gotha*. En otros términos, el aparato de dirección de la sociedad por la clase dominante en su conjunto.

Desde este punto de vista, puede, en determinadas condiciones, perjudicar ciertos intereses capitalistas particulares, si esto es necesario para garantizar los intereses generales de la clase dominante. Estos intereses generales presentan un doble aspecto, contradictorio. Por una parte, la reproducción ampliada del capital en su conjunto —y actualmente, por lo menos en las metrópolis imperialistas—, podríamos decir la acumulación acelerada del capital de la fracción monopolista de la burguesía. Por otra parte, la reproducción de las propias relaciones de producción, de la relación de explotación de la dominación del capital sobre la sociedad.

Tenemos así los principios generales de análisis de las políticas de equipamientos colectivos urbanos especialmente de la política de la vivienda. Estas políticas tienen siempre tres aspectos, cuyas contradicciones concretas debemos especificar en cada coyuntura histórica.

Primero, la política de la vivienda es una acción sobre las condiciones de valorización de capitales particulares en un sector económico determinado: el sector inmobiliario. Segundo, la política de la vivienda es una acción sobre las condiciones generales de la reproducción de la fuerza de trabajo. Desde este punto de vista ella concierne los intereses del capital en su conjunto puesto que es explotador de mano de obra. Por último, la política de la vivienda es un elemento de la reproducción de la hegemonía de la clase dominante sobre la sociedad. Es por esto que está también determinada por la lucha de clases y las exigencias de las clases dominadas.

En los capítulos posteriores desarrollaré el primer punto; en éste, los dos puntos restantes, es decir a la política de vivienda como gestión por parte del Estado de un medio de consumo esencial para la reproducción de la fuerza de trabajo: la vivienda de los trabajadores²⁵.

4.2 Características generales de la política de la vivienda como modificación del proceso concreto de consumo

Comencemos por definir las características generales de esta política, lo que nos permitirá en seguida los problemas teóricos que plantea su interpretación.

Con esta política, el Estado hace más que proporcionar un número de viviendas suplementarias a las que el capital pone en circulación. Crea las condiciones para un proceso de consumo diferente de aquel determinado por la oferta comercial de viviendas.

La política de la vivienda consiste, en efecto, en una intervención que modifica numerosos aspectos del proceso concreto de consumo. Ante todo, transforma el valor de uso de la vivienda de los trabajadores: sus características concretas como producto, y su localización en el espacio urbano. En seguida, actúa sobre el costo de consumo de la vivienda para su ocupante: el nivel del alquiler o el del costo de acceso a la propiedad. Modifica también las formas de ocupación de la vivienda, por ejemplo estableciendo normas de ocupación en función del tamaño de la familia. Contribuye también a transformar las relaciones de propiedad:

"La constitución de un 'sector público' de la vivienda corresponde a la intervención del Estado en el conjunto de las condiciones de consumo que acabamos de enumerar. Históricamente, es a través de este sector que el Estado ha puesto en marcha el proceso de transformación de las condiciones de consumo de la vivienda, anteriormente determinadas sólo por la producción y la circulación capitalista. Pero, a través de la 'ayuda' al sector privado, el Estado orienta también (desde varios puntos de vista), la oferta privada de viviendas a nivel de las 'relaciones de ocupación', gracias a una política de fomento al acceso a la propiedad en lugar de fomento al alquiler. El Estado actúa también sobre el nivel del precio de la vivienda por una política de reducción de la tasa de esfuerzo requerida a los consumidores o, por el contrario, de aumento de este esfuerzo. Por el establecimiento de normas (por ejemplo las de superficie), actúa a nivel del valor de uso"²⁶.

Hasta fines del siglo XIX, la vivienda de los trabajadores en las grandes ciudades europeas está asegurada sobre una base íntegramente capitalista privada. La aparición, en Inglaterra, luego en Alemania y en Francia, de un sector inmobiliario administrado por los poderes públicos produce cambios fundamentales, tanto en el valor de uso como en el valor de cambio.

²⁵ Lo esencial de este capítulo se apoya en los trabajos de Susanna Magri, y en particular: "Politique du Logement de l'Etat: Exigences du Capital et Lutte des Classes", en *International Journal of Urban and Regional Research*, 1977. vol. I, N°. 2, p. 304-320.

²⁶ Magri, S., *op. cit.* Se hicieron algunas modificaciones en la forma de la exposición.

"Consideremos para empezar los cambios del valor de uso, del modo concreto de consumo. En oposición con la vivienda ofrecida en el mercado capitalista, trátase del parque nuevo o antiguo, la vivienda pública cumple las condiciones que aseguran la 'salubridad' de los locales y el funcionamiento de la unidad doméstica. Asegura también la socialización de ciertos gastos dependientes del consumo de la vivienda; el consumo de agua, de medios de alumbrado y de calefacción, se generaliza a partir del desarrollo de la vivienda pública. Aparece también la noción de espacio mínimo necesario definido por las normas de ocupación (número mínimo de piezas según el tamaño de la familia) y la noción de equipamiento mínimo (que se resume prácticamente en el único equipamiento higiénico y sanitario). Por primera vez, los principios de los higienistas se hacen realidad en los bloques de viviendas realizados por los poderes públicos:

"Considerando únicamente estos aspectos, se pueden deducir ya los efectos directos en la reproducción de la fuerza de trabajo, es decir, los cambios inducidos en las prácticas concretas de consumo de la vivienda y de los gastos ligados a ella.

La vivienda unifamiliar va a ser el lugar donde se organizan las actividades domésticas, y solamente éstas: higiene y conservación de la salud de las personas, crianza de los niños, producción de una parte de los alimentos, por ejemplo cuando los grupos de viviendas incluyen huertos familiares. Algunas de estas actividades pueden ser socializadas cuando la vivienda está inserta en un conjunto equipado. Los primeros equipamientos públicos de consumo aparecen con las viviendas municipales inglesas a fines del siglo XIX: establecimientos de baño-ducha, lavaderos, jardín de niños, etc.

Pero los cambios conciernen también al costo de la vivienda para el ocupante. La política de abastecimiento de la vivienda por los poderes públicos (generalmente municipios) introduce la noción de 'servicio público' o, precisando más, de adaptación de los precios de las viviendas a los salarios. La lógica de la mercancía sigue imponiéndose, ya que los alquileres de las viviendas de financiamiento público no se fijan en función de los niveles de salario. Se fijan al precio de costo, pero pueden ser inferiores al costo comercial, gracias al financiamiento público. El precio de las viviendas públicas incorpora, pues, el beneficio de la industria de la construcción, y un cierto nivel de renta del suelo cuya suma constituye el llamado 'precio de costo'; excluye, por el contrario, una rentabilidad 'normal' del capital de circulación.

Este financiamiento público produce unos efectos específicos desde el punto de vista del consumo. Por una parte, trae consigo una verdadera selección de las categorías sociales que tienen acceso a las viviendas del 'sector público'. Esta selección opera sobre todo en detrimento de las capas cuyos escasos ingresos son incompatibles con los alquileres establecidos en el sector. Evidentemente, esta selección depende de las políticas de financiamiento público"²⁷.

²⁷ Magri, S., *op. cit.*, con modificaciones.

De manera general, las viviendas públicas en los países capitalistas excluyen a los trabajadores menos calificados y de bajos recursos, como también a la población que no tiene un empleo estable, que no está comprometida en forma permanente en la esfera de la explotación capitalista:

"Por otra parte, para las capas sociales a las que atañe, el financiamiento público de la vivienda [...] tiene por efecto una reducción del costo de la vivienda. Si no va acompañado de una reducción del salario nominal, disminuye la tasa de esfuerzo necesario e induce la elevación del nivel global de consumo y la reestructuración de los gastos de la familia. Estas consecuencias no son en absoluto automáticas; en efecto, para el capital que utiliza mano de obra, la ampliación del 'sector público' de la vivienda puede permitir practicar niveles de salarios más bajos, teniendo en cuenta la reducción del costo de reproducción de la fuerza de trabajo provocada por la reducción del costo de la vivienda"²⁸.

De ser así, la desvalorización del capital público en la vivienda es un factor de reducción de los costos salariales privados y, por lo tanto, un factor de aumento de la tasa de plusvalía y de la tasa de ganancia. Es una ayuda a la acumulación del capital en su conjunto. Dos efectos se oponen entonces y pueden combinarse: el aumento del nivel de consumo de las capas sociales que se benefician de la vivienda pública, o el aumento de la tasa general de ganancia. El resultado dependerá de la relación de fuerzas entre capital y fuerza de trabajo, siendo el nivel de los salarios el que está en juego:

"De manera global, ya sea desde el punto de vista del valor de uso de la vivienda, como desde el de la relación de intercambio, el sector de la vivienda administrada por el Estado produce efectos de arrastre. Por supuesto, los cambios que realiza este sector no acarrearán espontáneamente cambios en las condiciones de vivienda en su conjunto: en efecto no conciernen directamente sino a una minoría de trabajadores. Sin embargo las nuevas condiciones de vivienda determinadas por la política del Estado constituyen el punto de referencia de nuevas reivindicaciones de los trabajadores-usuarios con relación a la vivienda y aportan a éstas un contenido concreto. Entonces, la dinámica reivindicativa referente a la vivienda puede traer como consecuencia la ampliación de la intervención del Estado y un proceso de generalización de las condiciones de vivienda reconocidas en lo sucesivo como socialmente necesarias.

Acabamos de señalar que con su política el Estado actúa sobre la transformación de la necesidad social que tiene por objeto la vivienda. Actúa también sobre las condiciones que determinan la satisfacción o no satisfacción de esta necesidad.

Es a través de estos procesos que nos parece que la política del Estado debe ser analizada"²⁹.

Voy ahora a esbozar este análisis apoyándome sobre los trabajos que tratan del nacimiento del sector público de la vivienda en Francia e Inglaterra. En otras circunstancias históricas se pueden utilizar conceptos comparables, pero los resultados serán evidentemente diferentes. Mi punto de partida, en

²⁸ Magri, S., *op. cit.*, con modificaciones.

²⁹ Magri, S., *op. cit.*, con modificaciones.

cambio, será la siguiente pregunta: ¿esta política estatal de la vivienda responde a los intereses del capital o a los intereses de los trabajadores? Veremos, por lo demás que esta manera de plantear el problema es bastante equivocada. Sin embargo me permitirá desarrollar la exposición en dos tiempos: la política de la vivienda desde el punto de vista de las exigencias del capital, y la política de la vivienda desde el punto de vista de los trabajadores.

4.3 Política de vivienda y exigencias del capital

4.3.1 Planteo general

"Para el capital que utiliza la fuerza de trabajo, las necesidades relativas a la vivienda de los trabajadores se definen en general como condiciones de la explotación capitalista. ¿De qué se trata? Primero, debe ser asegurado el suministro de la mano de obra necesaria para el funcionamiento de la unidad de producción (fábrica, oficina, etc.). La condición aquí es la existencia de un parque de viviendas dentro de los límites geográficos del mercado de trabajo. Este suministro tiene que ser permanente para cada empresa. En otros términos, hay que reducir al máximo la competencia entre empresas con respecto a la mano de obra. Al ser todo igual, especialmente los niveles de remuneración, la condición principal de eso es una localización de las viviendas adaptada a las necesidades de las empresas. Segundo, el capital necesita que esté maximizado el rendimiento por unidad de fuerza de trabajo. Lo cual implica que estén aseguradas las condiciones adecuadas para el mantenimiento y reproducción de la fuerza de trabajo; pero, no de la fuerza de trabajo en general, sino de cada categoría necesaria de mano de obra. El problema se plantea de manera muy aguda desde el momento en que el mercado de trabajo deja de estar permanentemente alimentado por un aflujo del exterior o por una masa importante de cesantes: en consecuencia, se reducen las posibilidades de consumo a ultranza de la fuerza de trabajo.

Esta situación es, por una parte, el resultado de la lucha de los trabajadores. Por supuesto no puede impedir la sobreexplotación de los trabajadores inmigrados en los periodos de grandes oleadas de inmigración. Sin embargo, prevé imponer en última instancia su limitación por medio de la integración de estos trabajadores en los movimientos de lucha. Entonces, en las condiciones de un mercado de trabajo más o menos cerrado, hay que reproducir la fuerza de trabajo en el mismo lugar donde se consume. El valor de uso de la vivienda es una de las condiciones de esta reproducción: en efecto, es el soporte y el lugar a partir del cual se organizará la familia obrera y sus principales actividades de consumo.

Tercero, es claro que hace falta que el capital minimice las remuneraciones, quedando aseguradas las dos condiciones precedentes. Teniendo en cuenta el elevado costo de la vivienda con relación a los otros medios de consumo necesarios, la condición es aquí la estabilidad, y en ciertos casos la reducción, de los precios de alquiler o de adquisición de la propiedad de la vivienda

Por lo tanto, las condiciones de valorización del capital en el sector inmobiliario producen —a través de las condiciones de vivienda que ellas determinan— efectos contradictorios para el capital que utiliza la fuerza de trabajo³⁰. Desarrollaré este punto a partir de un caso concreto: el de las aglomeraciones de París y Londres a final del siglo XIX, o sea en el momento cuando aparece la vivienda pública en ambos países.

4.3.2 *Contradicciones específicas del periodo de pasaje de la manufactura a la gran industria*

"La 'crisis de la vivienda", por la que se acostumbra caracterizar el final del siglo XIX y el principio del XX, remite de hecho a una contradicción históricamente específica: mientras que las condiciones necesarias para la reproducción de la fuerza de trabajo se transforman, la estructura inmobiliaria obstaculiza la puesta en marcha de estas nuevas condiciones.

El sector de producción manufacturera, que se desarrolla en París y en Londres, especialmente a partir de la segunda mitad del siglo XIX, requiere una mano de obra cuyas características son muy precisas: obreros profesionales, a menudo de alta calificación, capaces de dirigir un equipo de trabajo, disponibles en los periodos de fuerte actividad, que variaban a lo largo del año.

Hasta los años 1870-1880, los asalariados de las manufacturas parisienses por ejemplo, tienen dos orígenes: el sector artesanal, por una parte, y la inmigración temporal de los trabajadores de los gremios procedentes de las ciudades de provincia, por otra. Este tipo de suministro de mano de obra presenta varias características importantes. El flujo de trabajadores está garantizado por el nivel relativamente alto de los salarios nominales del sector manufacturero parisiense: el salario nominal es, en efecto, decisivo, mientras lo esencial del consumo se realice de vuelta al país de origen. Además, la manufactura se beneficia de una mano de obra calificada preconstituida. En contrapartida, los trabajadores tienen la posibilidad de dejar el sector manufacturero tan fácilmente como han entrado en él, ya sea estableciéndose por su cuenta o volviendo a provincias.

Alrededor del año 1880 se estabilizan las migraciones temporales. La inmigración provinciana se establece en la aglomeración y tiende a cambiar de carácter: los oficiales del periodo precedente son sustituidos por emigrantes rurales. Al sistema de la manufactura va a plantearse de manera aguda un nuevo problema: el de la formación profesional. Entre los obstáculos que se opondrán de forma permanente a la organización del aprendizaje, uno de los más importantes será la estructura demográfica producida por la libre emigración: gran tendencia al celibato, gran proporción de uniones ilegales, escasa natalidad y gran proporción de nacimientos ilegítimos. A las dificultades de formación de trabajadores calificados se añade un sinnúmero de obreros profesionales que dejan el sector manufacturero por el artesanal, en los numerosos ramos en que esta posibilidad subsiste.

³⁰ Magri. S., *op. cit.*, con modificaciones.

El sector de la manufactura induce, así, un mercado de trabajo específico, en gran parte localizable dentro de los límites de París. Este mercado está caracterizado por los flujos de mano de obra que unen y enfrentan el taller artesanal y la manufactura capitalista. Hay entonces, una dura competencia de las empresas para atraer y conservar los obreros profesionales que necesitan. Las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo se transforman profundamente con el establecimiento de la mano de obra en la aglomeración. En adelante, el conjunto de consumos obreros se efectúa en el lugar mismo. Entonces, el nivel de los salarios está ligado, más directamente que en el pasado, al nivel urbano de los precios de los bienes necesarios, y las condiciones de vida están determinadas estrictamente por el movimiento de los salarios reales.

La gran industria, que se desarrolla rápidamente en el extrarradio de ambas metrópolis, sobre todo desde el principio del siglo XX, necesita la formación de una mano de obra que presente nuevas características: calificación limitada únicamente al manejo de las máquinas-herramientas, capacidad de ocupar regularmente puestos de trabajo fijados con antelación, y capacidad de mantener ritmos de intensidad creciente.

Por lo tanto, la principal fuente de abastecimiento de fuerza de trabajo de las nuevas industrias no será la mano de obra tradicional, sino la inmigración de origen rural: tendrán que producir, a partir de trabajadores de la agricultura, unos obreros formados en la disciplina de la gran industria. El sistema de la gran industria induce, su propio mercado de trabajo, localizado fundamentalmente en los extrarradios, donde se implantan las fábricas. Hasta la Primera Guerra Mundial las migraciones alternas entre París y el extrarradio siguen siendo muy débiles, lo cual demuestra la dualidad espacial del mercado de trabajo en la aglomeración.

Las nuevas condiciones de rentabilización de las inversiones industriales suponen, además de una mayor duración del trabajo, unas tasas de salarios menos elevadas, ya en 1881 se observa en París una diferencia del 7% entre los salarios pagados por hora por la gran y pequeña industria a favor de esta última. Además, se puede relacionar la baja de los salarios nominales a partir de 1880 con el desarrollo de la gran industria parisiense.

Sin embargo, el capital industrial se encuentra con el obstáculo de las estructuras de reproducción de la fuerza de trabajo. En efecto, estas estructuras refuerzan prácticas de resistencia a la disciplina del trabajo industrial por parte de los trabajadores, especialmente obreros. Tienen como base las condiciones urbanas de consumo para los trabajadores, y sobre todo las condiciones de vivienda.

La estructura global de la oferta de viviendas en el periodo se caracteriza por la insuficiencia del número de ellas en relación con el aumento de la población. Esta insuficiencia es especialmente sentida por la población obrera: son las viviendas de alquiler más bajo las que sufren la mayoría de las demoliciones y las que son producidas en proporción decreciente.

Las consecuencias son la sobreocupación de los locales y la gran proporción de trabajadores que viven en pensiones o en hoteles. Además, las viviendas destinadas a los obreros responden apenas a las normas de salubridad y de equipamiento que son las condiciones del mantenimiento de la salud física de

las personas. Por lo tanto, la insalubridad se agrava por la sobrepoblación y la firme oposición de los propietarios a cualquier saneamiento de los inmuebles.

Por otra parte, los alquileres están en alza constante: los 'módicos' suben relativamente más que los 'burgueses'. En París, la parte del alquiler en el presupuesto obrero aumenta como sigue: era el 13.5% en 1872, y el 19% en 1908.

La carga-vivienda en el presupuesto obrero determina prácticas de resistencia complementarias a las que se pueden ver con relación a los patronos: se deja sin pagar el alquiler, lo cual resulta más fácil cuando no se tiene familia a cargo. Además, esta movilidad espacial es favorecida por la competencia entre las empresas —sobre todo manufactureras— para hacerse de una mano de obra cuya calificación es indispensable.

La producción privada de viviendas obreras nuevas tiene dos formas. La primera, que disminuye, es la densificación de las zonas urbanas de vivienda popular: barrios obreros tradicionales, sobre todo los periféricos. La segunda, que se desarrolla rápidamente a partir de los años 1920 designa nuevas zonas —el extrarradio— en las que crean condiciones de vivienda inferiores a las del parque antiguo.

En el primer caso, el resultado es una mayor fuerza y solidez en la resistencia obrera: la inestabilidad de las unidades familiares favorece la inestabilidad profesional que, por otro lado, constituye una fuerza para el obrero calificado de la manufactura. El mercado urbano de la mano de obra asegura la posibilidad de escapar del mercado de trabajo de la gran industria, sobre todo para los jóvenes trabajadores o recién inmigrados: dentro de la ciudad hay 'pequeños empleos' que ofrece el barrio, hay también para los trabajadores calificados, posibilidades de volver al trabajo independiente. Todo esto favorece la rigidez de la fuerza de trabajo con relación al capital industrial.

En el segundo caso, es decir, la urbanización periférica, el resultado es de otro tipo; la nueva estructura de la vivienda popular disuelve el "modo de vida" urbano que acabamos de describir, sin reconstitución de un sistema de valores de uso equivalente. En las barriadas del extrarradio, sin embargo, los efectos en la reproducción de la fuerza de trabajo son contradictorios para el capital, ya que estas condiciones negativas inducen nuevas reivindicaciones y conflictos. Aparecen nuevas luchas donde está en juego directamente la vivienda"³¹.

Antes de ir más lejos, es decir antes de analizar directamente las exigencias de las clases dominadas, concluyamos con los intereses del capital en lo que concierne a la vivienda obrera.

Hemos visto que el capital industrial de las manufacturas del centro urbano, como el de las grandes fábricas de la periferia, estaba objetivamente interesado en una transformación de las condiciones de vivienda. Se trataba de romper una estructura de reproducción de la fuerza de trabajo que favorecía la rigidez de la mano de obra. Al reformar las condiciones de vida, se transformarían las condiciones del mercado de trabajo, es decir, las

³¹ Magri, S., *op. cit.*, con modificaciones.

condiciones de la lucha dentro de la empresa. A fin de disminuir la presión reivindicativa, el capital estaba particularmente interesado en una disminución del costo de la vivienda y en una estabilización de los trabajadores en sus viviendas. En lo que concierne al primer punto, los intereses industriales tropiezan con los inmobiliarios; pero la reforma del "modo de vida" de los trabajadores, en particular de los obreros, se transforma en exigencia para el capital: se trata de disciplinar a los trabajadores, de transformar la base de las prácticas sociales urbanas que se unen y complementan con las de resistencia y de lucha contra la explotación.

En cierto sentido, la situación de aquella época se puede comparar con la que tienen que afrontar los patrones en los países dependientes de hoy día. Es bien conocida la teoría de las "curvas anormales de oferta de trabajo" que pretenden caracterizar el comportamiento de los obreros "subdesarrollados": cuando el precio sube más allá de un cierto nivel, la oferta disminuye. Esto es un escándalo para los economistas del capital: la fuerza de trabajo se niega a comportarse como una mercancía. Hay que cambiar esto.

Esta exigencia puede traducirse, a través de un proceso complejo de relaciones de fuerza, en la política de gestión pública de los principales medios de consumo urbano. Los intereses del capital industrial se contraponen con la política que se seguía en aquel periodo tanto en Francia como en Gran Bretaña: o sea crear las condiciones de máxima rentabilidad para los capitales invertidos en los medios de consumo urbano; es decir, los de las compañías ferroviarias y de transportes intraurbanos, de las compañías de agua y de gas, de los propietarios inmobiliarios.

Los sectores avanzados de la burguesía industrial inventan un concepto totalmente nuevo: el de las "necesidades" de las clases trabajadoras. Los higienistas miden las necesidades mínimas de una familia obrera: superficie de la vivienda, salubridad, consumo mínimo de agua. Su ideología es la de misioneros: las clases "esclarecidas" tienen que enseñar a los bárbaros del interior la necesidad de lavarse, de consagrar su tiempo a la educación de sus niños, y no a beber en el "bistrot" o en el "pub", etc.

Esta exigencia de una política preocupada por las "necesidades" encuentra su más coherente expresión en el "municipalismo": es el aparato municipal al que se le devuelve la tarea de la gestión, según los nuevos principios, de los medios de consumo urbano, y especialmente de la vivienda para las clases trabajadoras.

4.3.3 Planeamiento del problema: ¿exigencias del capital o exigencias de los trabajadores?

Para concluir, se puede decir que la política de la vivienda aparece como el resultado de una contradicción entre dos fracciones de la burguesía: la que opone el capital industrial, que explota la fuerza de trabajo, y el capital que se valoriza en el sector de los medios de consumo urbano, en particular, la vivienda:

"¿Cuál es la posición de la fuerza de trabajo en esta contradicción? El 'problema de la vivienda' hace referencia únicamente a una contradicción de intereses entre dos o varias fracciones de las clases dominantes o bien se refiere a la contradicción fundamental que enfrenta al capital y a los trabajadores.

En el primer caso, la posición de la fuerza de trabajo se reduciría a no ser más que el 'lugar de repercusión' de las contradicciones intercapitalistas. Entonces pueden mejorar las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, incluso mediante la lucha. Sería sin duda una ventaja material inmediata para los trabajadores, pero, beneficiaría fundamentalmente los intereses del capital industrial, ayudándole a sobrepasar las contradicciones intercapitalistas.

Esta posición se basa en la tesis que limita el campo de determinación de las relaciones de producción a la esfera de ella misma, es decir reduce el problema del consumo al del reparto de ingresos y de bienes de consumo. La contradicción entre el capital y el trabajo se detiene en las puertas de la fábrica: al hacerse consumidores, los trabajadores dejan ya de diferenciarse entre sí respecto a los otros consumidores sólo por la cantidad de dinero del que disponen y por los bienes que puedan consumir gracias a él. Desde ese momento la 'lucha por el consumo' o por la 'satisfacción de las necesidades' es una desviación respecto a la 'verdadera' lucha que se desarrolla en el interior de la fábrica; es, pues, desmovilizadora; desviando a la clase obrera del verdadero enfrentamiento de clase. En cualquier caso es reformista.

Es bien cierto que las relaciones de consumo no son relaciones de explotación: el propietario no explota al inquilino. Sin embargo, si para el propietario los inquilinos no se diferencian entre sí más que por su disponibilidad de fondos monetarios, los propios inquilinos no están todos en una relación idéntica con respecto a la vivienda y al capital, que es el propietario.

Esta diferencia proviene del lugar que ocupan en las relaciones de producción. Los trabajadores constituyen una categoría particular de consumidores para quienes el consumo de la vivienda es una condición de la reproducción de su fuerza de trabajo"³².

Es a partir de esta tesis que desarrollaré el segundo momento del análisis: la política de la vivienda desde el punto de vista de las exigencias de los trabajadores.

4.4 Política de vivienda y exigencias de los trabajadores

4.4.1 Planteo general

Formulemos ahora de manera resumida las proposiciones principales de la tesis.

³² S., Magri, *op. cit.*, con modificaciones.

Primero, son las situaciones concretas de los trabajadores en el proceso capitalista del trabajo, las que determinan las exigencias objetivas de consumo de la vivienda. Segundo, la inadecuación a esas exigencias de las condiciones de vivienda, y más ampliamente de las condiciones urbanas, agrava los efectos de la explotación capitalista. Es por eso que la posición de los trabajadores como usuarios de la vivienda, es decir, en su relación con el capital inmobiliario, no puede analizarse independientemente de la relación con el capital que los explota.

Por último, se pueden identificar dichas necesidades objetivas en dos niveles: las prácticas de la vida cotidiana por un lado, el contenido de las reivindicaciones por otro:

"El contenido de las reivindicaciones referentes a la vivienda depende de la capacidad de los trabajadores, para realizar el paso de la exigencia individual, es decir, de la forma individual de insatisfacción de las necesidades a la exigencia social. Como lo muestran todas las luchas de masa desde hace más de un siglo, esta capacidad depende de las organizaciones de lucha de los trabajadores. Son estas organizaciones las que permiten transformar una exigencia en una reivindicación de alcance social y político. Si lo hacen, las luchas pueden afrontar directamente las contradicciones inherentes al modo de producción capitalista. Si no, los trabajadores no descubren ni las contradicciones que están en la base de sus reivindicaciones, ni la relación de fuerzas que permite imponerlas"³³.

4.4.2 Contradicciones específicas del periodo de pasaje de la manufactura a la gran industria

Ahora volvamos al terreno histórico. En el nacimiento de la política estatal de vivienda hemos visto que el Estado define y luego pone en marcha una política de saneamiento de las condiciones de vivienda popular. Frente a estas políticas, todo sucede como si los primeros interesados, la masa de los trabajadores de París y de Londres, permaneciesen en la mayor pasividad. En cambio, se desarrollan luchas desde el inicio de la Primera Guerra Mundial, y sobre todo en la aglomeración de París, entre las dos guerras.

La cuestión que plantea la observación histórica es la de la evolución de las exigencias de los trabajadores. Esta evolución sólo puede entenderse teniendo en cuenta las prácticas de consumo y las relaciones concretas de los trabajadores con el capital. En las dos metrópolis, París y Londres, se produce un cambio fundamental en el curso del periodo que estamos estudiando: el pasaje del predominio de la manufactura al de la gran industria:

"En los años 1880-1890, la transformación masiva de los trabajadores parisienses en asalariados de la gran industria no ha hecho sino empezar. No culminará verdaderamente más que al filo de los primeros veinte años de nuestro siglo, particularmente entre las dos guerras. Entonces, una parte de la clase obrera trabaja para la industria de manufactura. y otra parte está

³³ S., Magri, *op. cit.*, con modificaciones.

todavía compuesta por trabajadores independientes que trabajan solos o con un número muy reducido de obreros asalariados o asociados.

Teniendo en cuenta la duración de la jornada laboral, el paro y la inestabilidad del empleo, que afecta sobre todo a los inmigrados de origen rural, las exigencias relativas al valor de la vivienda se reducen a una única y esencial: acercar al trabajador a su lugar de trabajo y/o a los submercados de trabajo, donde la posibilidad de empleo es máxima para los jornaleros y cesantes.

Puede pensarse, por otra parte, que tienen una gran importancia la socialización de los gastos dentro de las comunidades tradicionales de vecinos: manzana de viviendas o barrio. Esta estructura urbana sule a la organización de los gastos dentro de una sola unidad familiar, cuya vivienda, caracterizada por el subequipamiento y la sobreocupación, no puede soportar.

Las exigencias relativas a la vivienda son objetivamente tanto más reducidas cuando la familia se compone de una sola persona —trabajador soltero— o de una pareja sin hijos. Este es, sobre todo, el caso de la clase obrera parisiense en esta época: alrededor de 1910, la proporción de las familias obreras compuestas de una persona es del 29%, de una o dos personas del 59%. El fenómeno concierne también, aunque en menor medida, a los empleados.

La situación objetiva de las clases trabajadoras parisienses, y en particular de la clase obrera, en este periodo no podía pues, determinar más que una exigencia fundamental: disponer de una vivienda, condición de la permanencia en relaciones de producción precapitalistas (trabajadores independientes) o una condición de supervivencia (jornaleros, cesantes, trabajadores a domicilio).

Las formas de resistencia que tal situación engendraba eran por otra parte, significativas y estaban en relación con la situación del empleo y del trabajo: consistían en escapar de la pesada carga que constituía el alquiler. De un lado por medio de mudanzas clandestinas, de otro por la sobreocupación de las viviendas. Esta sobreocupación tenía como punto de apoyo los lugares colectivos de consumo, entre los que el café jugaba un papel importante.

Era un anexo al taller donde se organizaba la resistencia colectiva al patrón y un lugar complementario de la vivienda: el trabajador, así como su familia, consumía muchas veces sus comidas en el café. Estos tipos de lugares urbanos fundían la vida de trabajo con la vida fuera del trabajo.

Por el contrario, la ulterior transformación de las relaciones de producción, de las condiciones de trabajo y de vivienda, va a crear las condiciones para la formulación de reivindicaciones que tienen otro contenido.

El desarrollo de la gran industria capitalista concentra a los trabajadores en unidades de producción de tamaño considerable, redistribuye las localizaciones de las empresas, eligiendo preferentemente la periferia y el extrarradio, y transforma la relación del trabajador con la máquina y los ritmos de trabajo.

En estas nuevas condiciones, se transforma la estructura de la reproducción de la fuerza de trabajo. Se transforman las relaciones entre actividad de trabajo y actividad fuera del trabajo. En particular se acentúa la separación entre la primera como consumo de la fuerza de trabajo y la segunda como reproducción de la fuerza de trabajo.

La nueva urbanización capitalista produce una vivienda para los trabajadores que no reúne ninguna de las condiciones de las prácticas de consumo socializadas observadas en los barrios populares de la ciudad vieja. Por eso, apenas posee condiciones para nuevas formas de socialización de los gastos necesarios³⁴.

Las formas típicas de la urbanización de aquel periodo tienen características comunes en París y Londres. En primer lugar, la separación entre las zonas de empleo y las zonas de viviendas: el centro se transforma en una "city" donde se concentran oficinas y centros administrativos; en cambio, las industrias se localizan en el extrarradio y las nuevas viviendas populares cada vez más lejos. En la aglomeración de París, la producción inmobiliaria capitalista casi se detiene entre 1914 y 1950.

La operación inmobiliaria típica de este periodo es el fraccionamiento de un terreno periférico, y la autoconstrucción de las viviendas por los adquirentes de los lotes. De manera general, estas zonas están totalmente desprovistas de infraestructuras y equipamientos. En Londres, por el contrario, hay un "housing boom" muy importante durante los años 1930, una producción capitalista de masa en la periferia: los problemas de subequipamiento se plantean en un modo menos agudo, pero existen también. Luchas urbanas se desarrollan sobre todo en la periferia parisiense. Por otra parte, luchas laborales nuevas aparecen con el desarrollo de nuevas condiciones de explotación en la gran industria:

"Es la relación de las condiciones urbanas de reproducción de la fuerza de trabajo, y en particular las condiciones de vivienda, con las condiciones de empleo y de trabajo, lo que determina la formulación de nuevas exigencias y, a partir de éstas, la aparición de las reivindicaciones.

Desde este punto de vista es esencial la relación con las luchas que combaten directamente la explotación. Estas contribuyen a la formación de las exigencias de los trabajadores relativas a las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo y a su toma de conciencia a nivel de clase. Inversamente, las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, en la medida que refuerzan los efectos de la explotación, contribuyen a determinar las luchas reivindicativas del trabajo.

Así, la separación de las zonas de empleo y de vivienda provoca el aumento de los desplazamientos diarios de la mano de obra y su duración. El tiempo de transporte se transforma en tiempo "negativo" que se añade al tiempo de trabajo, restringiendo el tiempo de consumo necesario. Además, el tiempo-forzado aumenta en la medida que el trabajador debe proporcionar individualmente una parte de los valores de uso necesarios y hacerlos consumibles: construcción y mantenimiento de la vivienda, abastecimiento de agua, de calefacción, producción de alimentos en el huerto, etc.

³⁴ S., Magri, *op. cit.*, con modificaciones.

Esta transformación de la distribución y del contenido del tiempo cotidiano provoca varias exigencias objetivas: disminución de la duración del trabajo; disminución del tiempo de transporte gracias a medios de transporte rápidos y que comuniquen con las viviendas; multiplicación de las posibilidades de enlace mediante transportes que posibiliten el acceso a varios submercados de trabajo y a las zonas urbanas equipadas; disminución del tiempo de consumo forzado gracias a equipamiento de las unidades de viviendas.

Los equipamientos colectivos de consumo se vuelven, por primera vez, en necesidades y exigencias de los trabajadores mismos. ¿Cómo explicar este cambio? Por una parte, los espacios de vivienda se transforman en espacios monofuncionales separados de los espacios de producción y de trabajo. La estructura de estos espacios, que aíslan las unidades de vivienda, hace retroceder las formas comunitarias de socialización de los gastos.

Por otra parte las luchas contra la explotación de las mujeres y niños han desembocado en la reglamentación del trabajo de las mujeres y en la prohibición del trabajo industrial de los niños. Esto determina nuevas exigencias relativas al valor de uso de la vivienda y a los equipamientos: la vivienda tiene que ser equipada para posibilitar la organización de las actividades domésticas; los equipamientos tienen que ofrecer posibilidades de socialización que el antiguo barrio ofrecía de otra manera.

Las luchas reivindicativas traducen estas exigencias: lucha por la reducción de la jornada de trabajo, por las cajas de paro y de previsión, por los servicios públicos como la vivienda, los equipamientos, los transportes [...] ³⁵. Estas luchas se desarrollan tanto en el terreno del trabajo como en el del consumo, y tienen una misma característica: oponen las exigencias de las clases trabajadoras a las del capital en su conjunto y se dirigen al Estado para imponerlas ³⁶.

4.4.3 Conclusiones del análisis histórico

Para concluir volvamos a la pregunta que hice hace poco: ¿qué determinó la intervención del Estado en el campo de la vivienda; exigencias del capital o exigencias de la fuerza de trabajo? Me parece que no se puede explicar el movimiento histórico con una alternativa de este tipo. En sus comienzos, tanto en Francia como en Inglaterra, las políticas "sociales" de vivienda parecen haber estado determinadas por las luchas de los trabajadores en el lugar de trabajo y por las dificultades de los patrones para disciplinar a la clase obrera. Dichas políticas se pueden, en efecto, analizar como una iniciativa decidida por los patrones industriales, en conexión con la corriente del "socialismo municipal" que se desarrolla dentro de las organizaciones obreras. Al principio se trataba entonces de reformar las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo y de crear un marco social disciplinado una de cuyas piezas fundamentales es la vivienda familiar.

³⁵ Corchete en el original . Nota Edición electrónica.

³⁶ Magri, S., *op. cit.*, con modificaciones.

Pero a partir de ahí aumenta la implicación estatal en la gestión de los medios de consumo urbanos y en la organización de su producción y circulación. Además, las condiciones de la explotación cambian, y también el marco urbano de la reproducción de la fuerza de trabajo. Esos dos elementos hacen que la lucha de la clase trabajadora se desarrolle sobre el terreno urbano. Además estas luchas encuentran el Estado como interlocutor y adversario. Aparecen entonces las condiciones para que estas luchas se transformen en luchas políticas.

5

LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN CAPITALISTA DE LAS MERCANCÍAS INMOBILIARIAS: EL CICLO DEL CAPITAL EN EL SECTOR INMOBILIARIO

5.1 Introducción: El sector inmobiliario como sector de la producción y de la circulación del marco construido

Abordaremos ahora el análisis de la valorización del capital en la producción del marco edificado urbano.

En los capítulos anteriores estudiamos la ciudad como el marco espacial en el cual han sido reunidas las condiciones generales de la producción y de la circulación, así como las condiciones generales de la reproducción de la fuerza de trabajo. Esta socialización urbana de las fuerzas productivas y del consumo choca con las relaciones capitalistas de producción. La historia de la urbanización capitalista es la historia de las transformaciones de esta contradicción bajo el impulso de las luchas sociales que engendra.

Pero hasta aquí hemos dejado de lado un aspecto importante del problema. Si existe contradicción, es justamente porque la ciudad es también un conjunto de mercancías producidas con vistas a la ganancia. La ciudad es el marco de la ganancia, pero sus elementos son también objeto de ganancia. El marco edificado urbano proporciona al capital, en su conjunto, un valor de uso complejo. Pero el marco edificado urbano es también un conjunto de mercancías inmobiliarias: habitaciones, edificios destinados al comercio, oficinas, etc. Todas estas mercancías son producidas por el capital: ellas sirven de apoyo a la valorización de los capitales particulares, especializados en su producción y en su circulación.

Vamos a dedicar este capítulo y el próximo al estudio del sector inmobiliario, es decir, precisamente, el sector que produce y hace circular las mercancías inmobiliarias. Este sector incluye, claro está, la industria de la construcción y, también, todas las otras actividades capitalistas que intervienen en el ciclo de conjunto del capital en el sector: la promoción inmobiliaria, los rentistas inmobiliarios, el crédito inmobiliario. En un comienzo, centraremos el análisis en el sistema de producción, en las relaciones de producción que organizan al sector. Creo, efectivamente, que el análisis debe partir de la producción, partir del capital. Sólo posteriormente estudiaremos, más a fondo, el problema de la renta inmobiliaria.

Trataremos a continuación de analizar los agentes capitalistas que intervienen en el sector inmobiliario. Comenzaremos por el más evidente: el promotor inmobiliario, y la formación de su tasa de ganancia. Luego, trataremos de caracterizar a cada una de las fracciones especializadas del capital que intervienen en el ciclo global del capital comprometido en el sector inmobiliario. Finalmente, veremos que esta especialización constituye un sistema de producción socialmente determinado, resultado del proceso

histórico. Al estudio más detallado de la historia del sistema de producción capitalista de mercancías inmobiliarias, dedicaremos el próximo capítulo.

5.2 La formación de la tasa de ganancia del capital de promoción

Para abordar el estudio de la producción inmobiliaria, vamos a partir del fenómeno que es hoy día el más importante, también el más inmediato, y el más aparente: la formación de la tasa de ganancia del promotor inmobiliario. Sólo posteriormente examinaremos cuáles son los supuestos históricos de este tipo de cálculo económico, cuáles son las relaciones sociales en que se funda su posibilidad.

5.2.1 El cálculo económico del promotor inmobiliario

Lo que un promotor hace es hartamente conocido: compra un terreno y concibe un programa sobre este terreno. Acude a un arquitecto o va a una oficina de estudios para transformar este programa en proyecto, y acude a empresas para construir los edificios. Voy a suponer que el promotor no es él mismo una empresa constructora. Una vez construidos los edificios, son vendidos, recuperando a través de esta venta los capitales comprometidos en la operación, más la ganancia. Ahí se encuentra, evidentemente, el fondo del negocio: el motor de la operación es la valorización del capital de promoción. El criterio que preside todas las decisiones, es la tasa de ganancia de este capital. Veamos, entonces, más de cerca —siempre al nivel de las apariencias inmediatas— cómo se forma esta tasa de ganancia de promoción.

Como toda tasa de ganancia, se trata de una relación entre la ganancia neta y el monto de los capitales comprometidos por unidad de tiempo. En otras palabras la tasa de ganancia π es igual a la ganancia neta G , sobre el capital comprometido C , multiplicado por el número de periodos durante los cuales se encuentra inmovilizado, t .

$$\pi = \frac{G}{C * t}$$

Esta simple fórmula nos indica las variables estratégicas de la maximización de la tasa de ganancia: el monto de la ganancia, pero también el monto de los capitales comprometidos y su velocidad de rotación, siendo v (velocidad de rotación) igual a la razón inversa de t .

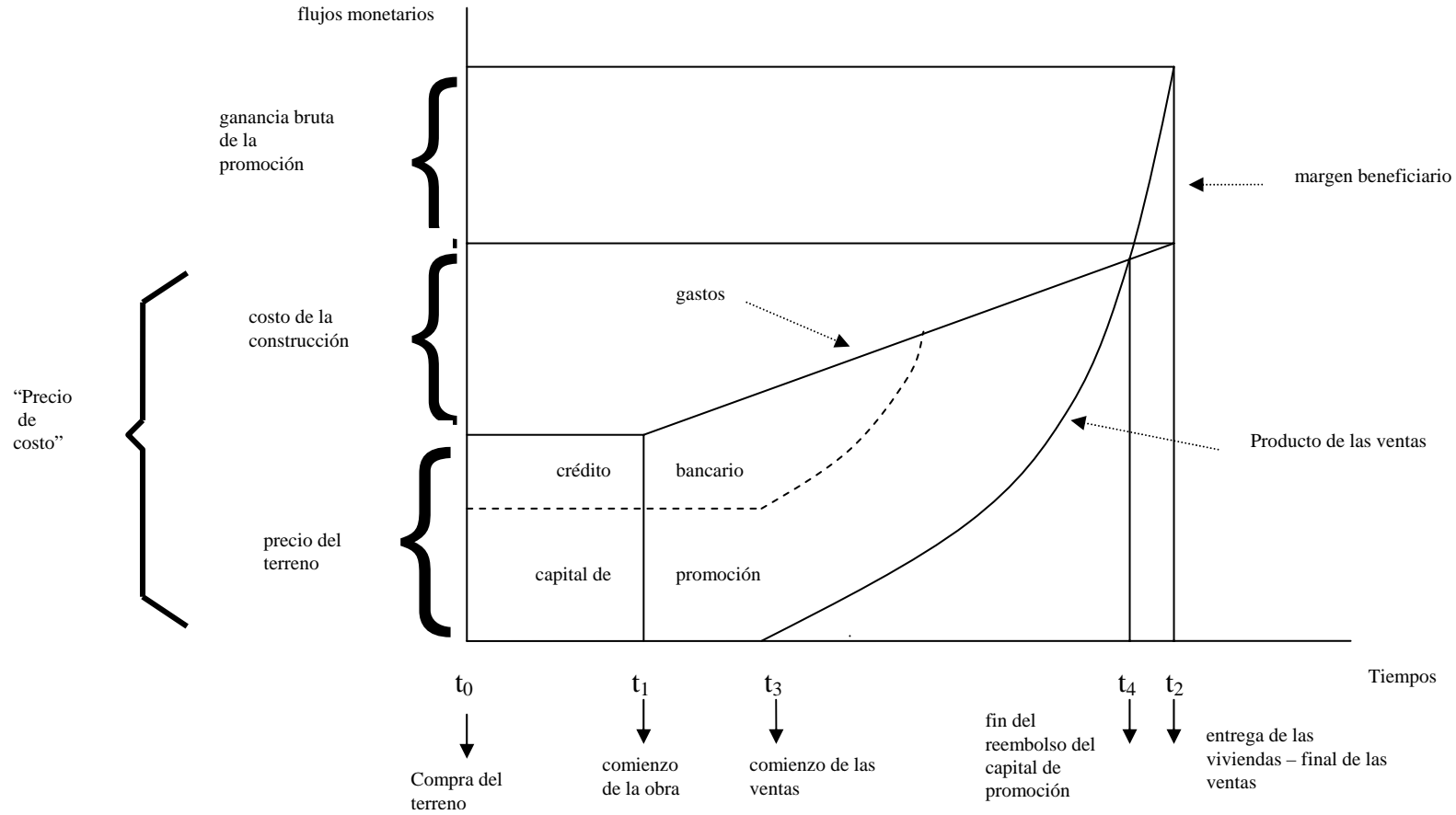
Estas magnitudes están ligadas entre ellas, y no pueden ser optimizadas en forma separada. Existen, por lo tanto, posibilidades de varias estrategias de maximización de la tasa de ganancia que darán origen a operaciones

inmobiliarias muy diferentes. En un extremo, por ejemplo, máxima ganancia bruta, capitales comprometidos considerables, velocidad de rotación baja. En el otro extremo, ganancia bruta limitada, pero bajo aporte de capitales y alta velocidad de rotación. Su balance no es sólo un balance de fin de operación. Por supuesto, el balance final tiene, en el activo, el producto de las ventas, y en el pasivo, los gastos comprometidos que son, para simplificar, el precio del terreno, más el costo de la construcción, más los gastos financieros. El saldo de este balance es la ganancia neta.

Sin embargo, es esencial tener en cuenta el tiempo, es decir, la evolución contable de la operación, las necesidades financieras que hace aparecer, y la forma en que son cubiertas estas necesidades de financiamiento.

Veamos, entonces, cómo evolucionan en el tiempo los gastos y los ingresos del promotor. Representemos, en una gráfica, la curva de los gastos acumulados y la curva de los ingresos acumulados; en la abscisa, anotaremos el tiempo, $[en]$ la ordenada, los flujos financieros.

FLUJOS MONETARIOS DURANTE UNA OPERACIÓN DE PROMOCIÓN DESTINADA A LA VENTA



Para comenzar podemos preguntar: ¿cómo evolucionan los gastos? Un primer gasto se efectúa en el momento t_0 , en el momento de compra del terreno —suponiendo que el terreno sea pagado al contado al propietario. Luego viene el tiempo necesario para los estudios, para la obtención de permisos de construcción, etc. Supondremos para simplificar, que no hay nuevos gastos en este periodo, y que, en consecuencia, el monto de los gastos acumulados es constante. Llega el momento t_1 , en que la construcción comienza y, con ella, vienen nuevos gastos: el pago de las empresas. Son pagos escalonados en el tiempo en la medida en que avanza la obra: vamos a suponerlos constantes de periodo a periodo hasta el fin de la obra, t_2 . La curva de gastos acumulados será entonces, lineal, y en el momento t_2 alcanzará el monto total del precio de costo de la operación, dejando fuera los gastos financieros.

Ya antes del fin mismo de la construcción, estos gastos van a ser parcialmente cubiertos por el producto de las ventas: los compradores compran sus viviendas con base en los planos y pagan el precio en cuotas en la medida en que progresa la obra. Llamemos t_3 el momento en que los compradores comienzan a pagar. Según las condiciones concretas, y en particular la legislación vigente, ese momento puede estar más o menos próximo al comienzo de la operación t_0 . Supongamos que el promotor sólo puede empezar a recaudar fondos de los compradores cuando los trabajos se encuentren en cierta etapa de avance. Supongamos, también, que las viviendas vayan teniendo salida de manera uniforme durante el periodo de venta, y que hayan terminado de venderse en su totalidad en el momento de término de la obra, t_2 . Este tipo de comercialización es, por lo demás, el objetivo que generalmente buscan alcanzar los promotores. En estas condiciones, la curva de entradas acumuladas tiene un aire exponencial; alcanzará en el momento t_2 el nivel del producto total de las ventas, que se sitúa evidentemente por sobre el monto de los gastos totales: la diferencia, en efecto, es la ganancia de promoción, libre de gastos financieros.

Se puede constatar, en consecuencia, una diferencia de contabilidad entre ambas curvas: es la necesidad de financiamiento de la operación inmobiliaria. Esta necesidad aparece en [el] momento de compra de los terrenos, aumenta con la apertura de la obra, y luego disminuye. Se hace nula en el momento t_4 desde el momento en que las entradas acumuladas comienzan a exceder el monto de los gastos acumulados, en otras palabras, desde que el promotor ha reembolsado todo su desembolso y comienza a entrar en la caja la ganancia de promoción.

¿Cómo va a cubrirse la necesidad de financiamiento? Precisamente, con el capital de promoción. El promotor, generalmente, acudirá también a los créditos bancarios de corto plazo, que le permitirán así disminuir la inmovilización de sus propios capitales. En contrapartida, el promotor deberá pagar al banco intereses: estos gastos financieros vendrán a deducirse de la ganancia bruta, dejando la ganancia neta de promoción.

El promotor calcula, entonces, la rentabilidad de sus propios capitales de la siguiente manera: en el numerador, la ganancia bruta menos los gastos financieros que implique la utilización de créditos; en el denominador, la

inmovilización anual promedio de sus capitales propios. Esta rentabilidad, tanto por ciento anual, constituirá el criterio para realizar o no la operación.

Vemos, entonces, que no es suficiente tener en cuenta sólo el valor absoluto de la ganancia de promoción para comprender la lógica económica de los promotores inmobiliarios. La velocidad de comercialización y la combinación de capitales efectuada son también elementos esenciales en la formación de la tasa de ganancia.

5.2.2 Presupuestos sociales del anterior cálculo económico

Esta observación nos lleva a examinar las relaciones sociales, el sistema de producción, dadas como supuestas por este cálculo económico. Por el momento haré dos observaciones.

En primer lugar, el capital de promoción aparece cumpliendo dos funciones económicas: liberar el terreno y pagar a las empresas constructoras. Es un capital que en ningún momento adopta la forma de capital productivo — materias primas, máquinas, fuerza de trabajo. Adopta solamente la forma terreno, luego la forma mercancía-edificio: primero, edificio en construcción, luego edificio terminado, vendible. Es entonces cuando puede recuperar su forma inicial de capital-dinero. El capital de promoción puede, por lo tanto, caracterizarse desde dos puntos de vista. Por una parte, asegura la transformación del uso del suelo; libera al terreno para destinarlo a un nuevo uso, y hace así posible la producción sobre ese terreno. Proporciona a las empresas constructoras el apoyo indispensable para su producción. Por otra parte, asegura el pago de los trabajos en la medida en que avanza la construcción, antes que la mercancía esté disponible para la venta y para ser utilizada: permite, por lo tanto, un retorno más rápido del capital de las empresas constructoras a la forma dinero, permite una rotación más rápida del capital industrial.

Al prefinanciar la obra, el capital de promoción interviene simplemente como un capital comercial que acelera la rotación del capital industrial. Por eso la ganancia de promoción está constituida parcialmente por la ganancia media sobre el capital que paga la construcción, es decir, que toma el relevo del capital de las empresas. De todos modos, este papel puede ser provisto parcialmente por el crédito bancario, en el caso que las empresas de construcción mismas ejerzan la función de promotor. Por el contrario, el capital de promoción cumple una función de organización de la producción al liberar el terreno y transformar su uso: es el capital de promoción el que conduce el proceso de formación de las sobreganancias localizadas, es decir, de la renta del suelo. La renta será entonces, un segundo componente, el decisivo, de la ganancia de promoción.

En segundo lugar, la rentabilidad de la operación inmobiliaria depende de una combinación de capitales. En efecto, la operación es financiada al mismo tiempo por el capital de promoción y por el capital obtenido en préstamo. Pero es también financiada por dinero que no es capital, es decir, por los recursos de los usuarios: a excepción de aquellos que compran la vivienda como inversión, para arrendarla, los compradores en general se están

simplemente procurando un valor de uso. Su dinero no es capital, sino ingresos. De todos modos, la mayor parte de ellos han acudido al crédito: la condición de la liberación del capital de promoción, de su regreso a la forma dinero, es la existencia de créditos para los compradores de viviendas. Existe, por lo tanto, aquí también una combinación con un capital de préstamos, que tomará el relevo del capital de promoción, el que a su vez constituía un relevo del capital industrial de las empresas constructoras.

La promoción inmobiliaria aparece, entonces, como el soporte de una de las fracciones especializadas de capital que intervienen a lo largo de todo el ciclo de producción y circulación de la mercancía inmobiliaria.

5.3 El ciclo del capital comprometido en el sector inmobiliario

Vamos a detenemos brevemente ahora, en el análisis del conjunto del ciclo del capital valorizado en la provisión de esta mercancía, el bien inmobiliario. Constataremos que este ciclo presenta especificidades en relación al ciclo del capital en general. Estas especificidades contribuirán a determinar las características de los sistemas de producción capitalista de bienes inmobiliarios.

Volvamos por un momento al ciclo del capital en general.

En el modo de producción capitalista, la relación social fundamental es el capital, es decir, la relación de explotación. A partir del momento en que una esfera particular de producción es organizada dentro de estas relaciones de producción, el motor objetivo de su desarrollo pasa a ser la acumulación. Al mismo tiempo, el móvil subjetivo de los agentes organizadores de la producción [*pasa a ser*] la ganancia. La producción de valores de uso se convierte en producción de plusvalía. Está, como consecuencia, subordinada al ciclo de reproducción del capital, ciclo de autoacrecentamiento del valor.

En el corazón de este ciclo está la producción de valor y de plusvalía: sólo por su inserción en determinado momento del ciclo puede un capital, aún no siendo productivo de valor, funcionar como capital, es decir, puede producir ganancia. Es por eso que el ciclo de reproducción del capital, en general, puede simbolizarse bajo la siguiente fórmula:

$$D \rightarrow \left[\begin{array}{l} MP \\ FT \end{array} \right] / P / M' - D'$$

En ella, **D** designa el capital-dinero inicial, un capital de un determinado valor, bajo la forma dinero. Este capital debe sufrir un cambio de forma para poder transformarse en capital productivo: va a transformarse en mercancías de un valor igual a su monto. Se trata de medios de producción, simbolizados como **MP**: es decir máquinas, materias primas, energía, etc.; se trata, también, y

esto es fundamental, de la fuerza de trabajo, simbolizada por *FT*. La incorporación de ésta al proceso de producción, simbolizado por *PI*, tienen como resultado otra mercancía, *M'*, cuyo valor es superior al valor de los medios de producción consumidos y de la fuerza de trabajo: se ha producido plusvalía. El capital inicial aumentado con la plusvalía tiene ahora la forma de mercancía: la venta de ésta va a permitir al capital y a la plusvalía recuperar la forma dinero, *D'*, y proseguir así la acumulación. Este ciclo es, por tanto, el de los cambios de la forma del valor: el mismo valor es convertido de la forma dinero a la forma mercancía; luego, inversamente, de la forma mercancía a la forma dinero. Pero, en el centro del ciclo está la producción de valor por la fuerza de trabajo. Es la plusvalía creada en el proceso productivo la que será finalmente realizada en la última transformación del capital mercancía: su transformación en capital dinero, para el capitalista, y en valor de uso para el consumidor. En el curso de este ciclo global es justamente la plusvalía la que va a ser repartida entre las fracciones especializadas del capital que contribuyen a la reproducción del ciclo. La renovación del ciclo del capital es la condición de la reproducción ampliada del capital, es decir, de la acumulación. La renovación del ciclo choca, sin embargo, con algunos obstáculos: existen ciertas condiciones para que el ciclo pueda renovarse, y esto puede ocasionar problemas.

La primera condición se refiere al momento de producción, es decir, al momento de explotación: es necesario que la fuerza de trabajo produzca la plusvalía. Las contradicciones de este momento son las contradicciones fundamentales del modo de producción: lucha de los trabajadores contra el aumento de la tasa de explotación, por un lado, y por otro, respuesta del capital, fundamentalmente mediante cambios tecnológicos que aumenten la composición orgánica de éste. En estas contradicciones tiene su origen la tendencia a la baja de la tasa de ganancia.

Las otras dos condiciones de renovación del ciclo se refieren al momento de la circulación. Es necesario, en primer lugar, que el capital dinero pueda transformarse en capital productivo: es el problema de la reproducción de las condiciones de producción. Luego, es necesario que el capital mercancía surgido de la producción pueda volver a transformarse en capital dinero: es el problema de la realización del valor. Estos dos problemas, así como el de la producción de plusvalía, se le plantean a todas las ramas de la producción capitalista. Sin embargo, el sector que estamos estudiando, el de la producción de objetos inmobiliarios, encuentra estos problemas bajo una forma específica, en particular, en dos problemas de la circulación: el de la reproducción de las condiciones de producción, y el de la realización del valor. Analizaremos sucesivamente cómo se plantean estos dos problemas en el sector inmobiliario. Luego, examinaremos las especificidades del momento de la producción en la rama de la construcción.

5.4 Primera especificidad del sector: la no-reproductibilidad de una condición de la producción, el suelo urbano

5.4.1 Naturaleza del obstáculo del suelo

Veamos, ante todo, qué obstáculo encuentra la reproducción de las condiciones de producción en el sector de la producción inmobiliaria. En otros términos, qué obstáculo se opone a la conversión del capital dinero en medios de producción, a la transformación **D - M**.

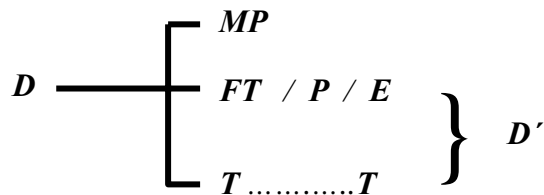
Como en todas las otras ramas de la producción capitalista, puede haber dificultades en el aprovisionamiento de fuerza de trabajo o de medios de producción, pero esto no es específico al sector inmobiliario. Por lo demás, estos obstáculos no son fundamentales, y pueden solucionarse siempre a corto o largo plazo. En efecto, las máquinas o las materias primas son mercancías reproducibles por el capital: una escasez temporal puede provocar alzas de precio que traerán consigo la afluencia de capital y el aumento de la producción. La fuerza de trabajo es también, a su manera, una mercancía: aunque su reproducción implica contradicciones específicas, como ya lo hemos visto, está más o menos asegurada por el movimiento del salario y de las formas socializadas de consumo. Por el contrario, el suelo, soporte de la producción, no es reproducible por el capital. No es el producto del trabajo, o al menos no es el producto del trabajo privado, es decir, del capital. El suelo no es, entonces, de partida, una mercancía. Este carácter no reproducible de una de las condiciones de la producción puede ser obstáculo para la misma. Pero, ¿por qué este problema afecta de manera específica a la producción inmobiliaria?

Toda actividad productiva tiene necesidad de una base espacial; por lo tanto, todo productor debe disponer de un poder de propiedad del suelo. Entiendo por esto el control efectivo del uso de una fracción de tierra. Según el caso, el suelo puede ser un elemento de la producción —como en el caso de la agricultura—, o puede ser una simple base de la producción —como en la mayoría de las industrias. Pero la producción inmobiliaria es el único sector para el cual cada proceso productivo implica el uso de un nuevo suelo: al terminar cada obra, la empresa constructora debe disponer de un nuevo terreno. Por el contrario, en el resto de las industrias, y aun en la agricultura, las condiciones son diferentes. Efectivamente, el que detenta el capital productivo puede adquirir de una vez para siempre su poder de propiedad del suelo, haciéndose propietario jurídico de él. O bien, puede adquirirlo por un largo periodo arrendando un terreno, en el cual la producción se llevará a cabo sin obstáculos durante toda la duración del contrato de arriendo. Por el contrario, el capital industrial de edificación encuentra una de las condiciones de la producción, el suelo, como un obstáculo recurrente, que reaparece al comienzo de cada ciclo productivo.

¿Por qué es ello un obstáculo? Porque el suelo urbano no es reproducible, y porque es un objeto de propiedad privada, en otros términos, es monopolizable. Veremos estos conceptos en mayor profundidad en el capítulo que dedicaremos, más adelante, a la renta del suelo. Por ahora, digamos simplemente que este carácter no reproducible de una de las condiciones de la producción constituye el contenido económico de la propiedad del suelo en el modo de producción capitalista. La propiedad privada del suelo es la relación social que plantea obstáculos a su libre acceso por parte de los constructores: la renovación del ciclo de su capital va

a depender de la eliminación del obstáculo relativo al mismo. El precio a pagar para eliminar este obstáculo será la renta. El capital productivo necesita que el propietario del suelo le ceda su poder de propiedad, el derecho a usar el terreno. En contrapartida, él deberá cederle toda o una parte de la sobreganancia localizada que le producirá la operación de construcción, es decir, la renta del suelo.

De este obstáculo de la propiedad de la tierra, se desprende una primera modificación del ciclo global del capital. El ciclo del capital comprometido en la actividad inmobiliaria incluye, en efecto, un terreno.

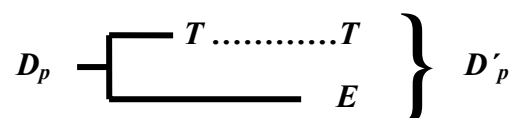


El capital dinero inicial debe pagar, no sólo los medios de producción y la fuerza de trabajo, sino también el terreno (**T**), condición de la producción no producida. El terreno va a entrar en la circulación indisolublemente unido a la mercancía producida, el edificio (**E**). Lo que va a circular es el inmueble, es decir, el edificio y su terreno de apoyo.

De esta modificación del ciclo resultan dos consecuencias. Por una parte, una fracción especializada del capital va a estar en condiciones de aparecer: el capital de promoción, que es autónomo del capital industrial. Por otra parte, las relaciones de cambio en el seno del ciclo serán modificadas. Veamos estos dos puntos por separado.

5.4.2 Especialización de los capitales en el periodo de producción: capital industrial y capital de promoción

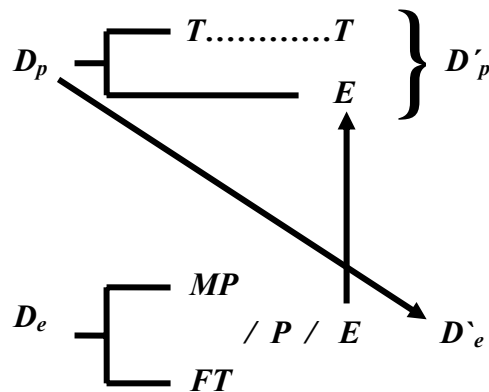
El capital de promoción es una fracción especializada del capital, que no toma la forma de capital productivo sino solamente la forma de terreno, por una parte, y de edificio por otra. Llamemos **D_p** al capital dinero inicial del promotor. Su ciclo es el siguiente:



El promotor compra, en un primer momento, un terreno, **T**. Luego encarga y compra el edificio (**E**) al industrial de la construcción. El capital de promoción funciona, por lo tanto, para el capital industrial, como un capital de

circulación, es decir, como un capital que toma la forma de mercancía antes que esta mercancía encuentre los fondos del usuario final.

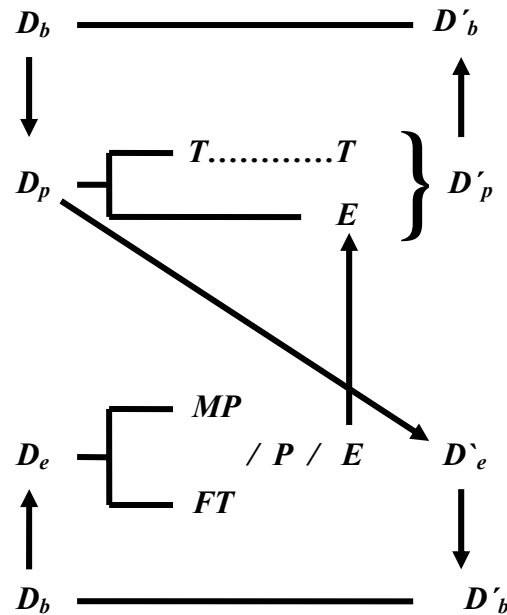
El ciclo global del capital se descompone, entonces, en dos ciclos de fracciones especializadas del capital. Estos dos ciclos se articulan a través de la compraventa del producto del capital industrial, el edificio.



Hay que hacer notar, por lo demás, que tanto la empresa como el promotor acudirán al crédito bancario para financiar una parte de su capital dinero inicial. El ciclo del capital de préstamo, D_b , es aún más simple: es un ciclo dinero-dinero.



El capital del préstamo incluye el interés. Este no va a caer del cielo: resulta del hecho de que el capital del préstamo es utilizado como capital productor de ganancia, tanto para el capital industrial como para el capital de promoción. El interés será, entonces, una apropiación de una parte de la ganancia industrial, por un lado, y de la ganancia de promoción, por el otro. El ciclo global del capital al cual llegamos se descompone entonces en tres ciclos de capitales especializados:



5.4.3 Relaciones de intercambio en el periodo de producción. El papel de la renta del suelo

En este ciclo global, las relaciones de cambio son modificadas por la introducción de un elemento específico, la renta del suelo. Efectivamente, el edificio (E) es pagado por el promotor a la empresa a un precio de mercado regulado por el precio de producción del mismo: es decir, el capital consumido, constante y variable, más la ganancia media sobre este capital, teniendo en cuenta la velocidad de rotación del capital comprometido. En la medida en que el capital productivo en el sector de la construcción está compuesto fundamentalmente de capital circulante, esta velocidad de rotación del capital productivo es elevada. Hasta aquí intervienen solamente relaciones de intercambio normales dentro del modo de producción capitalista: es decir, relaciones de cambio que se regulan por el valor, valor transformado en precio de producción por el movimiento de [perecuación] de la ganancia. En cambio, el edificio, inseparable del suelo en el que se asienta, es decir el inmueble, será vendido a un precio superior al precio aislado de producción del mismo. El precio de venta del inmueble va a comprender además dos elementos: el precio del terreno y la ganancia de promoción. ¿De qué se trata?

Se ha visto que el capital de promoción cumple una función de circulación. Es un capital que paga a la empresa la mercancía en tren de producirse, antes de que pueda ser puesta en el mercado. Es, por tanto, un capital de circulación que interviene durante el transcurso mismo del periodo de producción de la vivienda. De allí surge un primer componente de la ganancia de promoción: la ganancia media sobre la inmovilización. En la medida en

que el promotor recurra al crédito bancario, tendrá que ceder al banco una parte de esta ganancia bajo la forma de interés bancario.

Pero, por otra parte, el inmueble será vendido a un precio que incorpora la renta del suelo, la sobreganancia localizada que procura la operación, teniendo en cuenta las características no reproducibles del terreno sobre el cual se asienta el edificio. Volveremos extensamente a este problema, y estudiaremos, en particular, de dónde proviene esta sobreganancia. Por el momento, manejemos la hipótesis de que ella se repartirá, de manera por lo demás muy variable, entre el promotor y el propietario del suelo. La parte del promotor será la sobreganancia de promoción: se agregará a su ganancia media de capital de circulación para constituir la ganancia bruta de promoción, parte de la cual deberá ser transferida al banco. La porción del propietario del suelo será el precio del terreno: según los casos, absorberá todo o parte de la sobreganancia localizada. Si la absorbe toda, la sobreganancia de promoción se reducirá a cero, y la ganancia de promoción a la simple ganancia media.

Resumamos lo que se refiere a la primera especificidad del sector inmobiliario. Una de las condiciones de producción, el suelo urbanizable, no es reproducible y es objeto de apropiación privada. De allí resulta, en el sistema de producción capitalista desarrollado, una división del trabajo entre capital industrial de la empresa constructora, y capital de promoción. Además, surge otra consecuencia: el edificio es intercambiado por el capital industrial a su precio de producción. Por el contrario, el inmueble es intercambiado a un precio que incorpora la ganancia media del capital de promoción en tanto que capital de circulación, y además la sobreganancia localizada, la renta del suelo.

5.5 Segunda especificidad del sector: la duración del periodo de circulación

5.5.1 Necesidad de un capital de circulación

Pero existe, todavía, una segunda especificidad del sector inmobiliario: la duración excepcional del periodo de circulación de la mercancía. Entiendo, por periodo de circulación, el tiempo durante el cual se realiza la transformación del capital mercancía en capital dinero, el periodo $M'—D'$. Este tiempo termina cuando los fondos del consumidor, en este caso el ocupante de la vivienda, ha reembolsado íntegramente el capital que ha tomado la forma mercancía. Esta transformación, que es la que llamamos realización del valor, es un problema para todas las ramas que producen bienes de consumo masivo: la anarquía de la producción y los límites del salario producen, regularmente, crisis de realización del valor, crisis de sobreproducción. Pero, en lo que respecta a la mercancía vivienda, este fenómeno de inadecuación de los precios con respecto a los ingresos tiene una amplitud estructuralmente mayor que para los demás productos. El valor unitario de la mercancía, como hemos visto, no tiene relación alguna con los ingresos del consumidor. Hemos visto que el desarrollo mismo del

capitalismo tiende a fijar cada vez más estrechamente el ingreso de capas cada vez mayores de la población en función del valor de cambio de la fuerza de trabajo. El salario tiende, entonces, a reemplazar los valores de uso estrictamente necesarios para el mantenimiento inmediato de la fuerza de trabajo: la vivienda para esta noche, no la del año próximo. Como, en ese mismo proceso, los patrimonios monetarios tienden a desaparecer, la masa de la población asalariada no está en condiciones de pagar su vivienda sino en la medida de su consumo. El retorno total del capital comprometido en la esfera inmobiliaria a la forma dinero tenderá a prolongarse, a lo largo de toda la vida física del edificio, sobre el conjunto de la duración del consumo.

Esta contradicción específica de la realización del valor en el sector inmobiliario, hace necesaria la aparición de una nueva fracción especializada del capital: el capital de circulación. Efectivamente, la circulación no puede terminarse al fin de la producción. Hace falta que intervenga un capital que se inmovilizará durante todo el periodo necesario para que los pagos de los usuarios hayan cancelado el precio del inmueble. Este capital de circulación es necesario para el movimiento de la producción, y por lo tanto, para la reproducción del ciclo del capital en su conjunto. Su existencia será una condición de la producción misma.

Este capital de circulación va a tomar dos formas, cuyo peso relativo cambiará junto con el desarrollo del capitalismo: el capital inmobiliario rentista y el capital de préstamo. Volveremos más extensamente sobre el tema de las transformaciones históricas de los modos de circulación de la mercancía-vivienda. Planteemos, por el momento, solamente, que hay dos modos de circulación de las mercancías inmobiliarias: el alquiler y el acceso a la propiedad. Cada uno de estos modos corresponde a una u otra forma de capital de circulación. Estudiémoslos brevemente, comenzando por la circulación bajo la forma de alquiler.

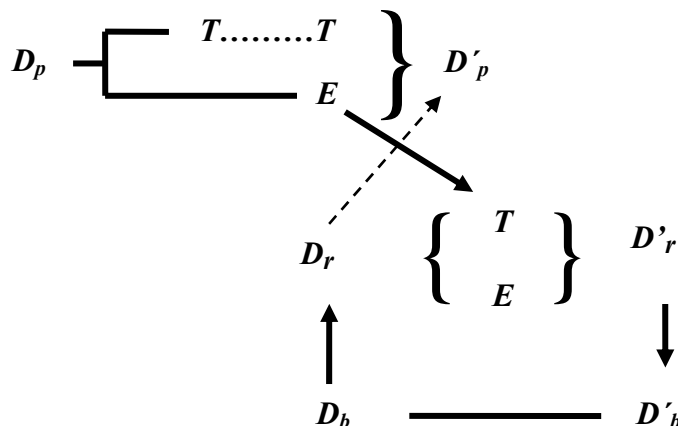
5.5.2 Primera forma: el capital inmobiliario rentista. Análisis del alquiler

El capital inmobiliario rentista compra el inmueble al salir de la producción, luego lo alquila a los usuarios. Su ciclo tiene, por lo tanto, como característica el que no comienza sino después de la producción: el capital-dinero del rentista, D_r , compra la mercancía localizada, el inmueble. Se transforma así en capital inmobiliario. Vuelve a recobrar la forma dinero progresivamente, en la medida en que recibe los alquileres.

$$D_r - \left\{ \begin{array}{c} T \\ E \end{array} \right\} - D'_r$$

Este ciclo se articula con el del capital de promoción a través de la compra del inmueble. Puede, por lo demás, articularse también con un ciclo de capital de préstamo: es el caso, por ejemplo, cuando el rentista consigue un crédito

para comprar el inmueble, dado que, en consecuencia, una parte del capital inmobiliario ha sido proporcionado por el capital de préstamo. Este préstamo es reembolsado con el producto de los alquileres.



Las relaciones de cambio que están funcionando en este ciclo de capital inmobiliario rentista son bastante complejas en su análisis. El problema que plantean es el de la naturaleza económica del alquiler. Sobre este punto, quisiera plantear algunas hipótesis. En primer lugar, el capital inmobiliario rentista funciona como capital de circulación para el capital de promoción: el rentista invierte en un inmueble, y con ello permite al promotor recobrar su aporte y su ganancia. El rentista interviene, entonces, después del momento decisivo del ciclo global del capital: este momento decisivo es la producción de edificio y la extracción de la plusvalía, y simultáneamente, el cambio de uso del suelo y la formación de la sobreganancia de localización. Por lo tanto, el capital inmobiliario rentista no puede pretender obtener la ganancia media por su inversión, sino solamente el interés: de manera comparable al accionista que contribuye a financiar la producción, y en contrapartida recibe solamente la tasa de interés, el rentista contribuye a financiar la circulación, y por lo tanto, la producción del edificio. Uno y otro proporcionan a los empresarios capitalistas, a los que controlan realmente la producción, un capital remunerado a la tasa de interés; es decir, remunerado por debajo de la tasa de ganancia media y, en esta medida, desvalorizado. Por regla general, la cantidad mínima de capital necesario para este tipo de inversión es relativamente baja. Por eso van apareados la subremuneración y el carácter de pequeño capital del inversionista. Al salir de la producción, el alquiler neto será, entonces, el interés sobre el precio del inmueble a la tasa corriente de interés.

Hay, eso sí, un segundo aspecto que debemos tener en cuenta: el ciclo del capital inmobiliario rentista se extiende durante toda la vida física del inmueble. En efecto, durante la vida del inmueble, la producción del edificio continúa, al menos si el rentista así lo decide: al mantener el edificio, al repararlo, su propietario puede a veces prolongar su vida física indefinidamente. Es evidente que el monto del alquiler medio siglo después no tiene ya nada que ver con el interés sobre el costo de inversión inicial. ¿Qué lo determina, entonces? Según mi opinión, son las condiciones

corrientes de la producción inmobiliaria: el precio de los inmuebles nuevos regula el precio de los antiguos. Está claro que el precio relativo de los inmuebles antiguos incluye dos elementos más. Por una parte, el costo de la reparación, que aumenta con el tiempo. Por otra parte, hay el hecho de que la comodidad de las viviendas nuevas es eventualmente mayor. En algunos casos, bastarán pequeñas inversiones adicionales para elevar el nivel del valor de uso del edificio antiguo al del nuevo: instalación de sanitarios, de calefacción central, etc. Por medio de una inversión mínima, el rentista inmobiliario coloca su vivienda en el mismo submercado que las viviendas nuevas. Inversión altamente rentable, pues la experiencia demuestra que, con la reserva de las dos observaciones recién hechas, los precios de los antiguos tienden a alinearse con los de los nuevos. En otras palabras, las condiciones actuales de la producción determinan un precio de mercado que se impondrá al conjunto del parque antiguo de valor de uso comparable. Sin embargo, los precios de los inmuebles recién producidos depende, a la vez, de la evolución de los precios de producción de edificios y de la evolución de las sobreganancias localizadas, de las rentas del suelo. Si estos precios aumentan, los precios de los inmuebles antiguos aumentarán también. El precio de los inmuebles antiguos llegará a ser, progresivamente, completamente independiente de sus condiciones originales de producción. El capital inmobiliario rentista no será más un capital-mercancía en proceso de circulación, sino que un capital ficticio: el precio ya no estará determinado por el valor o por el precio de producción de la mercancía de la cual asegura la circulación; va a resultar del derecho de apropiación sobre la plusvalía socialmente producida, que da a su propietario la propiedad del inmueble locativo. Es por esto que la propiedad rentista de un inmueble antiguo es comparable a la propiedad de una acción o de cualquier otra forma de capital ficticio.

Puede denominarse renta inmobiliaria al aumento de precio del inmueble, producto de los cambios en las condiciones de producción y en el sistema espacial de sobreganancias localizadas. La forma concreta de esta renta inmobiliaria es el alquiler neto, es decir, el interés, no sobre la inversión inicial, sino sobre el precio vigente del inmueble. Podemos decir, claro está, que el precio vigente del inmueble es la capitalización del arriendo neto a la tasa de interés vigente. El alquiler bruto incluye, además, los gastos de capital suplementarios necesarios para mantener el valor de uso del edificio: los gastos de mantención y reparación.

Debe hacerse notar, de todos modos, que esta forma de explotación de la renta inmobiliaria no es la única posible. Los rentistas no siempre eligen una política de mantención y mejoramiento del inmueble que lo coloque en el mismo submercado que las viviendas nuevas. Pueden también elegir una política de degradación, de tugurización del inmueble: en ese caso, no gastan un centavo en su mantención. Pero, como contrapartida, el alquiler no va a evolucionar con los alquileres de las viviendas nuevas. Este comportamiento puede ser perfectamente racional, también. En particular, en el caso en que la vivienda sea ocupada por grupos familiares de bajos ingresos, que no pueden ser desalojados para ser reemplazados por ocupantes con mayores ingresos. O bien, cuando los alquileres son congelados. También, dentro de la hipótesis de una libertad total de contrato de alquiler, si el nivel de

alquileres en la zona no aumenta, por falta de una intervención de la promoción inmobiliaria, por falta de un mercado de viviendas nuevas que regule el precio de las antiguas. A la inversa, si la producción inmobiliaria ha emprendido un cambio completo de la afectación de una zona, el alza de la sobreganancia localizada potencial es tal, que puede ser preferible destruir los edificios antiguos para construir nuevos. En este caso, vale más dejar que el inmueble se deteriore.

Sea cual sea la razón, la política de tugurización modifica el modo de regulación del alquiler. Ya no está determinado directamente por el precio de la producción nueva, sino más bien por la penuria existente en el submercado de viviendas deterioradas y relativamente baratas: esta penuria es estructural porque, por definición, esta fracción del parque no es reproducible. Y, sin embargo, una parte importante de la población no tiene otra posibilidad que vivir allí, a falta de suficientes recursos para acudir al mercado de las viviendas nuevas. Una renta inmobiliaria aparece, por lo tanto, aquí también, con un componente principal de renta de monopolio.

Así, en todos los casos, el ciclo del capital inmobiliario rentista deja de ser un ciclo: esta fracción especializada del capital llega a ser del capital ficticio, que, por definición, no conoce rotación sino sólo cambios de propietario.

5.5.3 Segunda forma el capital de préstamo

Acabo de indicar que hay una segunda forma de capital de circulación que experimenta un considerable desarrollo en el periodo del capitalismo monopolista de Estado: el capital de préstamo. Se trata del dinero que las familias van a obtener prestado para poder adquirir una vivienda. Este dinero es un capital, ya que implica intereses, y su ciclo es $D—D'$ dinero-dinero.

En estos casos, la circulación de la mercancía-vivienda se termina, aparentemente, en el momento en que su comprador obtiene la propiedad jurídica: el promotor ha sido reembolsado, la empresa también, los ciclos de sus capitales respectivos pueden reanudarse. Sin embargo, esto es posible sólo porque un capital de circulación ha venido a relevarlos: el préstamo otorgado al comprador de la vivienda. Desde este punto de vista, el capital de préstamo y el capital inmobiliario rentista desempeñan un papel estrictamente idéntico. Uno y otro son fracciones especializadas de capital necesarias para la continuación del ciclo global del capital en el sector inmobiliario. El capital de préstamo es, en efecto, indispensable para que la masa de compradores de viviendas puedan efectivamente pagarle al promotor.

El nacimiento del crédito inmobiliario es contemporáneo a la aparición de las primeras formas de producción capitalista de viviendas, y constituye, desde su origen, un circuito financiero específico, especializado, el crédito hipotecario. [...] Las tasas de interés de los préstamos hipotecarios, aunque reguladas por el movimiento general de las tasas de interés, presentaban en general cierta autonomía.

En un comienzo, el crédito inmobiliario se finca a menudo en los circuitos de financiamiento del mercado de bienes raíces agrícolas. Se desarrolla, luego,

en los medios urbanos, donde contribuye a financiar el capital inmobiliario rentista. Pero un cambio cualitativo se produce cuando el capital de préstamo pasa a financiar la adquisición de viviendas por los ocupantes mismos. Este cambio no es posible sino cuando el capital de préstamo presenta las características de un capital desvalorizado: en efecto, altas tasas de interés no son compatibles con una difusión masiva de ascenso a la propiedad. Esta desvalorización puede ser coyuntural, en los periodos —hoy olvidados— de caída brutal de las tasas de interés: por ejemplo, en los años 30. Pero puede ser también estructural, y puede en particular hacerse posible por medio de préstamos públicos para el acceso a la propiedad: la intervención del Estado, la intervención del capital público desvalorizado, en el financiamiento directo o indirecto de este capital de préstamo, es extremadamente frecuente.

¿Qué consecuencias tiene este modo de circulación de la mercancía sobre las relaciones de intercambio al interior del ciclo? El propietario ocupante, como el propietario rentista, compra el inmueble a su precio de producción modificado por la renta. Para uno, como para otro, y bajo las mismas reservas, el precio vigente del inmueble evolucionará con los precios vigentes en la producción nueva. Pero el propietario-ocupante no se beneficia de la renta inmobiliaria, porque es él justamente quien ocupa el inmueble: éste ha dejado de ser capital, es poseído como valor de uso. Tal como el inquilino, quien accede a la propiedad paga el interés sobre el capital de circulación: el primero en el alquiler, el segundo en las cuotas de reembolso del préstamo. En ambos casos, el interés del capital de circulación no es extraído de la plusvalía creada en la producción misma del inmueble, sino que es extraído del conjunto de la plusvalía social a través de los ingresos de sus ocupantes.

Concluamos. ahora, en lo que se refiere a la segunda especificidad del sector inmobiliario, la duración excepcional del periodo de circulación del capital. Es cierto que los capitales comprometidos exclusivamente en el financiamiento de la producción inmobiliaria no la ven: para la empresa constructora, así como para el promotor, la operación termina con el fin de la obra. Lo que pasa posteriormente, no les interesa. Pero, a escala social, ocurre de otro modo: durante años, tendrá que haber comprometido capital en la circulación del inmueble, capital no productivo de valor, que *[pesará]* fuertemente en la tasa general de ganancia. Bajo diversas formas históricas, este capital de circulación tenderá a desvalorizarse. Pero, contradictoriamente, la existencia de un flujo permanente de un capital de circulación de este tipo, es una condición indispensable para que continúe la producción en el sector.

Estas características del sector inmobiliario tienen consecuencias considerables en el momento de la producción, es decir, en las industrias de construcción de edificios. Abordemos ahora este aspecto, que hemos hasta aquí dejado de lado.

5.6 Especificidades del sector a nivel de la producción misma

Usemos como punto de partida algunas constataciones que pueden hacerse acerca de la rama de edificación en todos los países capitalistas

desarrollados. En todas partes, tienen un peso económico muy importante en el producto nacional y en la inversión global. Representa un considerable volumen de empleo. Utiliza como *input* productos que provienen de muchas otras ramas, y tienen por tanto un efecto de estímulo importante sobre el resto de la economía. Y, sin embargo, es en todas partes, globalmente, una rama de estructura arcaica en relación al resto de la economía del capitalismo monopolístico.

¿En qué consiste este arcaísmo? Expresa el bajo desarrollo de las fuerzas productivas y, simultáneamente, el débil desarrollo de las relaciones de producción capitalistas y monopolistas en esta rama.

Efectivamente, las relaciones de producción en la rama de la construcción siguen siendo fundamentalmente las de la manufactura: la Revolución Industrial aún no se ha producido en ella. Mientras los sectores avanzados de la economía entran en la etapa de la automatización, la construcción en su conjunto no ha llegado a la etapa de la gran industria.

Las señales de este bloqueo en la etapa manufacturera son numerosas. Por ejemplo, la división del trabajo entre los oficios de la construcción, o entre las categorías de empresas, siguen, en lo esencial, sin modificación desde hace siglos: la albañilería, la carpintería, la electricidad, la pintura, son especialidades cuyas fronteras no cambian. También, los oficios de la construcción, las calificaciones obreras, siguen siendo de tipo tradicional. Esto es porque efectivamente, las máquinas en la construcción son todavía herramientas manejadas por los trabajadores: más perfeccionadas y eficaces que antes, pero que no revolucionan la relación del trabajador con la producción. Como la manufactura, el obrero utiliza la máquina; no es su asistente, ni su servidor, como en la gran industria. Por eso, la estructura de calificaciones obreras sigue siendo la de la manufactura: el peso de los obreros calificados, por un lado, de los no-calificados por otro, es lo dominante. Existen, en comparación, pocos obreros especializados. Las formas de explotación del trabajo se desprenden de esta estructura productiva: la intensidad del trabajo puede ser aumentada sólo con dificultad, porque los patrones no pueden contar con el arma absoluta que es la aceleración del ritmo de la máquina-herramienta, la aceleración de la cadena. Será entonces la duración del trabajo la forma esencial de aumento de la plusvalía absoluta; en efecto, la construcción es una de las ramas en la cual la semana de trabajo es más larga.

Hay que dejar en claro que se han producido transformaciones tecnológicas importantes, en particular, desde hace unos veinte años atrás. Pero las tecnologías industrializadas, como la prefabricación pesada o la coordinación modular, no modifican fundamentalmente las relaciones de producción que acaban de describirse

A este tipo de división del trabajo corresponde un tipo de acumulación de capital.

La productividad del trabajo es baja y aumenta más lentamente que en la mayoría de las otras ramas: en otros términos, el valor relativo de los productos de la construcción aumenta en relación al de otros productos industriales. Dentro de la rama, la composición orgánica del capital —es decir, la relación entre capital constante y capital variable— sigue siendo

baja: de allí resulta una tasa de ganancia interna a esta rama que es superior a la tasa media. Este fenómeno es reforzado por una velocidad de rotación del capital relativamente elevada, porque la parte del capital fijo es relativamente baja. Piénsese en comparación con otras ramas, como la siderurgia, la mecánica o la petroquímica. Y, sin embargo, la tasa de acumulación en el sector de la construcción, es muy lenta, lo que bloquea las transformaciones tecnológicas. Debe, por lo tanto, intentarse explicar cuáles son las *[filtraciones]* de plusvalía que sufre la rama y que frenan la acumulación.

Antes de abordar este problema, veamos cuáles son las consecuencias que esta débil acumulación tiene sobre el proceso de concentración del capital. Estas consecuencias existen en todos los países capitalistas, incluso los avanzados: es la coexistencia de un gran número de empresas medianas y pequeñas con un pequeño número de grandes empresas. La parte de la producción realizada por estas últimas es, evidentemente, considerable, pero esta concentración de la producción y del capital no tiene comparación alguna con la que puede observarse en la mayoría de las otras ramas industriales. Las formas mismas de concentración capitalista son aquí específicas. No afectan sino a ciertas fases del proceso de producción, especialmente la obra gruesa. En las otras especialidades, es el desmigajamiento. En la terminación, en la mantención, el número de empresas que aparecen durante los períodos de *boom* inmobiliario es, habitualmente, superior al número de empresas que quiebran en los períodos de crisis. En estos sectores, los obreros profesionales asalariados pueden incluso intentar establecerse por cuenta propia. En los casos más avanzados, la concentración toma otros caminos que la centralización del capital y de la producción: opera a través de los subcontratos. Las empresas medianas y pequeñas siguen siendo formalmente independientes, pero trabajan ahora a cuenta de la gran empresa y bajo su dirección. Esta forma de cooperación habitualmente no trae consigo cambios fundamentales en la tecnología productiva: su interés radica casi exclusivamente en una mejor coordinación de las obras, una reducción del tiempo muerto y, por consecuencia, una abreviación del período de producción. La cooperación por medio de los subcontratos se mantiene inestable, permitiendo a la gran empresa desembarazarse de sus socios en períodos de crisis. Evita, además, la desvalorización cíclica de su propio capital, trasladándola al pequeño capital.

Una última observación acerca de las relaciones de producción en la construcción: en general, la implantación monopolista directa es débil. Incluso es frecuente que las mismas grandes empresas sigan siendo familiares, independientes formalmente de los grupos financieros.

Resumiendo, la rama de la construcción presenta un escaso desarrollo de las fuerzas productivas y de las relaciones de producción capitalistas. Y, sin embargo, este mismo arcaísmo, que implica una débil composición orgánica del capital, trae consigo una tasa de ganancia interna de la rama superior a la tasa media de ganancia. ¿Cuáles son las vías de transferencia de la plusvalía en detrimento de las empresas constructoras?, son múltiples: el precio de los materiales, los costos financieros, la renta del suelo. Volveremos más detalladamente sobre esto próximamente, dentro de una perspectiva histórica.

Adelantemos ahora solamente una hipótesis general. ¿No son acaso la propiedad del suelo y la renta la base del bloqueo a la acumulación dentro del sector de la construcción? Es cierto que a esta forma antigua de pillaje, el cerco monopolista de la rama debe agregar hoy otras. Pero el retardo histórico de la industria de la construcción viene de muy lejos: tiene sus raíces en las relaciones de producción que surgen de la existencia de un monopolio sobre una condición esencial de la producción, el suelo urbano.

Este monopolio va a traer consigo la fijación de toda o parte de la sobreganancia de la rama bajo la forma de renta del suelo: el excedente del valor sobre el precio de producción, es decir la sobreganancia de rama, escapará de las manos de los capitalistas de la construcción por una vía diferente a la de cualquier otra rama. En las otras, la sobreganancia de rama es el motor de un flujo de capital hacia la rama que tiene dos tipos de consecuencias: por una parte, la acumulación induce a cambios tecnológicos que aumentan la composición orgánica del capital, y tienden por tanto a bajar la tasa de ganancia interna de la rama al nivel de la tasa media de ganancia; por otra parte, el aumento de las cantidades producidas lleva a la formación de un precio de producción inferior al valor. Así, a través de cambios que afectan la producción y la circulación, la sobreganancia de rama desaparece después de haber estimulado a la acumulación. En la construcción, la sobreganancia de rama desaparece sin haber estimulado la acumulación: se fija bajo forma de renta.

Este proceso puede producirse, concretamente, bajo formas diversas. A veces es la propiedad del suelo la que se beneficiará con la transferencia. Otras, es la promoción inmobiliaria. Esta última es la que libera al suelo para proporcionárselo a la empresa y, además, le facilita el capital de circulación requerido por la empresa para financiar el periodo mismo de producción. El capital de promoción controlará, entonces, la transformación del uso del suelo, y se beneficiará de las sobreganancias localizadas, un componente de las cuales es precisamente la sobreganancia de rama de la construcción. Por otra parte, el capital de promoción va a dirigir parcialmente el proceso de producción mismo: definiendo el producto, dirige al capital productivo mismo. La empresa constructora no puede por tanto organizar la producción en función de la sola lógica de la acumulación de su propio capital. De aquí surge la diversidad de productos, las discontinuidades en el tiempo, la dispersión de las obras en el espacio, que contribuyen a dificultar las posibilidades de acumulación. En otros casos la empresa misma puede cumplir las funciones de promoción, y se beneficia, por lo tanto, de la renta del suelo. Por regla general, esto no modifica el problema sino muy ligeramente. En efecto, la lógica de la valorización de la renta va a llevarla sobre la de la valorización del capital productivo. La empresa debe inmovilizar una parte importante de su capital en la compra del terreno y en la mercancía en tren de fabricación: en otras palabras, una parte de su capital va a funcionar como capital de promoción. Esto dificulta la acumulación de capital productivo y orienta el conjunto de la actividad industrial en función de una lógica de valorización de tipo especulativa. De modo que las especificidades del ciclo de capital comprometido en la producción y circulación de objetos inmobiliarios son decisivas en la explicación de los modos de división del trabajo en el sector. Sin embargo, no es suficiente mantenerse en un nivel tan

formal y general: el análisis de los fenómenos concretos necesita un estudio histórico de los sistemas de producción desarrollados con base en estas especificidades.

6

LOS SISTEMAS DE PRODUCCION CAPITALISTA DE LAS MERCANCÍAS INMOBILIARIAS: ANÁLISIS HISTORICO DE LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN DE LA VIVIENDA EN FRANCIA E INGLATERRA**6.1 Introducción: El estudio de los sistemas de producción y de circulación de la vivienda**

Acabamos de estudiar de manera abstracta el ciclo de conjunto del capital comprometido en el sector inmobiliario. Eso nos permitió comprender mejor la función que ejerce cada categoría particular de los capitales especializados en la reproducción de conjunto del ciclo. Volvamos rápidamente a los resultados de ese análisis.

El sector inmobiliario presenta en relación con otros sectores de la producción capitalista especificidades estructurales. Por una parte, una de las condiciones de la producción es no reproducible y monopolizable: el suelo urbano. El resultado es la fijación de las sobreganancias localizadas en forma de rentas del mismo. Otro resultado es, en el sistema desarrollado de producción capitalista, la especialización de una fracción del capital en la función de liberación del suelo y de transformación de su uso. Se trata del capital de promoción. Por otra parte, hemos visto que el propio desarrollo del salario en la población tiende a alargar considerablemente el periodo de circulación de la mercancía-vivienda. De allí se desprende la necesidad de la especialización de una fracción del capital en la función de financiar ese periodo de circulación: se trata del capital inmobiliario rentista y del capital de préstamo. Así, el proceso de producción está doblemente subordinado al capital de circulación. Sin el financiamiento del periodo de circulación por un capital de circulación, la producción no es posible. Tampoco es posible sin la liberación del suelo y sin el financiamiento del periodo de producción por el capital de promoción. Esto va a producir un freno en la acumulación de la producción misma, en la industria de la construcción: como regla general, el capital productivo va a quedar poco concentrado y las fuerzas productivas muy arcaicas en relación con el resto de la economía capitalista.

Es sobre la base de estas especificidades estructurales de la producción inmobiliaria que van a desarrollarse, en el curso de la historia de las sociedades capitalistas, diferentes sistemas de producción de las mercancías inmobiliarias. Vamos a esbozar a continuación un análisis de los sistemas de producción de la vivienda que fueron sucesivamente dominantes en los países capitalistas desarrollados, y muy particularmente en Francia e Inglaterra.

Es bien evidente que los resultados de la investigación respecto a estas sociedades no pueden transponerse mecánicamente a otras, sobre todo para los países capitalistas dependientes. Sin embargo, los instrumentos de análisis que utilizaremos sí pueden tener un interés metodológico más general. Desde luego, en el enfoque de la investigación se trata de identificar,

primero, los diferentes sistemas de producción y de circulación de la vivienda que coexisten en una sociedad específica. Eso necesita un análisis preciso del sector inmobiliario, de las relaciones sociales que lo organizan, de las funciones exactas de los agentes que intervienen en él. En un segundo momento, se trata de ubicar este sistema de producción en el conjunto de las relaciones de clase: a cuáles capas sociales pertenecen los diferentes agentes del sistema, y cuáles son los efectos del sistema sobre la acumulación del capital y sobre la reproducción de la fuerza de trabajo.

Desarrollaré principalmente el primer aspecto de este enfoque: el análisis de los sistemas de producción y de circulación. En primer lugar, porque es lo más fácil, y luego porque es el campo donde se encuentra la mayor cantidad de resultados.

En la primera parte de este capítulo vamos a estudiar la evolución de los sistemas de producción. El sistema de la promoción inmobiliaria domina hoy en día la producción capitalista de la vivienda. No siempre estuvo así: otros sistemas de producción lo precedieron. Además, actualmente otros sistemas de producción coexisten con él. Hay condiciones históricas para que aparezca este agente particular: el promotor. Es lo que vamos a tratar de analizar.

En la segunda parte vamos a estudiar la evolución de los sistemas de circulación. *[El acceso]* a la propiedad es actualmente la forma dominante de la circulación de las viviendas realizadas por los promotores, pero ello no siempre fue así; tenemos que analizar el proceso de este cambio.

6.2 Los sistemas de producción de vivienda

6.2.1 Las condiciones históricas del sistema de la promoción inmobiliaria

Para abordar el análisis del sistema de producción de la vivienda partiremos del sistema capitalista más desarrollado: la promoción inmobiliaria. Este sistema tiene dos condiciones estructurales esenciales. Por un lado, la separación entre producción y consumo, o sea la transformación de la vivienda en mercancía. Por otro, la separación entre el capital y la propiedad del suelo, o sea la transformación del suelo en mercancía. Por supuesto, la moderna producción capitalista de viviendas es un sistema que no tiene nada de natural. Es el resultado de la transformación histórica de sistemas anteriores de producción. Presupone la destrucción, o la marginalización, de ciertas relaciones sociales, así como la creación de nuevas relaciones sociales. Además, es necesario subrayar que la producción de viviendas por la promoción inmobiliaria está lejos de ser el único sistema de producción que existe actualmente en los países capitalistas, incluso en los más desarrollados. Con ese sistema coexisten otras formas de producción aunque tiendan a retroceder. Esta coexistencia no es pacífica, crea contradicciones.

La promoción inmobiliaria, forma desarrollada del sistema capitalista de producción de viviendas, presupone pues la destrucción —o la marginalización— de sistemas anteriores de producción. Esos sistemas de

producción han sido destruidos, porque se han destruido las relaciones sociales fundamentales que caracterizaba cada uno de ellos. Se trata del sistema de la producción y del suministro no mercantilizado de la vivienda, por una parte, y del sistema de la valorización de la propiedad del suelo, por otra. Definémoslos brevemente.

El sistema del suministro no mercantilizado descansa sobre la relación directa de uso del producto por el consumidor. Se caracteriza por la producción de la vivienda como valor de uso, y no como mercancía. Veamos algunas formas concretas de ese sistema. Ante todo, el autoabastecimiento, individual o colectivo, de la vivienda por sus ocupantes: los futuros ocupantes construyen ellos mismos su vivienda sobre un terreno que poseen o del cual disponen. Otra forma consiste en que el propietario de un terreno recurra a una empresa para construir su vivienda. En las sociedades capitalistas es bien claro que esas relaciones de producción no pueden permanecer extrañas al modo de producción dominante: el terreno deberá comprarse o arrendarse; la empresa de construcción producirá plusvalía y ganancia. Pero no es eso lo esencial: no existe producción con miras al mercado, existe producción con miras a satisfacer directamente la necesidad. El capital está excluido del momento que es decisivo para él, la transformación del uso del suelo —es decir, la producción de la sobreganancia localizada. Resumamos este punto: la primera condición de la producción inmobiliaria capitalista es la ruptura de la relación directa entre producción y consumo, es la transformación de la vivienda en mercancía.

El sistema de la valorización de la propiedad del suelo constituye otro obstáculo que debe vencerse. Lo mismo que el sistema de la promoción, aquél presupone la transformación de la vivienda en mercancía y en capital. Pero, contrariamente a dicho sistema, descansa sobre la transformación del propietario del suelo en capitalista inmobiliario. El suelo era poseído como patrimonio, no era valorizado en una base capitalista: se le podía utilizar como parque, jardín, o bien cultivarlo en relaciones de producción precapitalista, o bien simplemente como terreno baldío. Pero las condiciones cambian. Aparece una demanda de vivienda con la destrucción de la relación de uso no mercantilizado, con la multiplicación de los "trabajadores libres" desposeídos también de sus techos. A partir de ahí, los propietarios del suelo tienen la posibilidad de construir en sus terrenos patrimoniales. A condición de que dispongan del capital-dinero necesario, pueden emprender la valorización capitalista de su patrimonio del suelo. Organizan el proceso de producción de la vivienda. En algunos casos, construyen ellos mismos, guardan la propiedad de las viviendas construidas y las arriendan. En otros casos venden las viviendas a capitalistas que van a ejercer la función de rentistas inmobiliarios; y, en otros casos, por último, se limitan a acondicionar el terreno, a dividirlo en parcelas que venderán. Estas diversas formas deben ser analizadas atentamente, ya que desembocan más o menos directamente en la promoción inmobiliaria moderna. Pero, lo que las caracteriza a todas, es la unidad del capital y de la propiedad del suelo: el propietario del suelo se transforma en capitalista inmobiliario. Es él quien controla el momento del cambio de uso del suelo; por lo tanto, es él quien se beneficia de lo esencial de las sobreganancias localizadas de la renta.

El sistema de la promoción inmobiliaria no puede aparecer sino cuando el capital inmobiliario es autónomo en relación a la propiedad del suelo. Es un capital dinero independiente que, para transformarse en capital inmobiliario, debe antes vencer el obstáculo de la propiedad del suelo, liberar el terreno. Con esta autonomización del capital aparece el mercado capitalista de los terrenos que no existía antes. Aparece, pues, el llamado “problema del suelo”, es decir, el antagonismo entre el capital y la propiedad del suelo para la repartición de la renta.

Resumamos en forma algo sistemática esos sistemas de producción de la vivienda.

El sistema de la producción y del suministro no mercantilizados no comporta sino un lugar: el de propietario del suelo —usuario que construye él mismo su vivienda. Comporta, eventualmente, un segundo lugar: el de la empresa de construcción que trabajó por cuenta del usuario.

Por el contrario el sistema de la valorización de la propiedad del suelo comporta por lo menos tres lugares: El de propietario del suelo —capitalista inmobiliario—; el de empresa de construcción; por último, el del usuario que se procura en adelante su vivienda como mercancía.

El sistema de la promoción inmobiliaria comporta también por lo menos tres lugares; pero el de propietario del suelo y el de capitalista inmobiliario son ahora [*distintos*]. La propia producción de viviendas puede ser realizada por el promotor inmobiliario, que es, entonces, una empresa de construcción, o bien iniciarse por una empresa distintiva de promotores. En este caso, la empresa constituye un lugar suplementario. Por último, el lugar del usuario —comprador o arrendatario de la vivienda— no cambia con respecto al sistema anterior. El análisis que acabo de esbozar es sumamente resumido: tiene sólo como finalidad mostrar cuál es el cambio esencial que caracteriza las transformaciones históricas de los sistemas de producción. Ese cambio concierne a la formación de la renta del suelo y, por consiguiente, a su distribución entre los agentes. En la primera configuración, no hay renta del suelo capitalista. En la segunda, se forma bajo el control de la propiedad del suelo que, por lo tanto, va a ser la beneficiaria. En cambio, en la tercera configuración, la renta se forma bajo el control de un capital autónomo de la propiedad del suelo, el capital de promoción. Se va a entablar, pues, una lucha por su repartición.

Es bien evidente que un análisis concreto no debe quedarse en un nivel tan formal. Para ilustrar eso vamos a ver algunos resultados de la investigación sobre el proceso histórico de la transformación de estos sistemas de producción.

Empezaremos por el sistema de la producción y del abastecimiento no-mercantilizado de la vivienda.

6.2.2 El sistema de la producción no-mercantilizada de la vivienda

El primer presupuesto de la producción capitalista de la vivienda, es la expropiación de los ocupantes de las viviendas existentes. Para que la

vivienda pueda ser el soporte de la valorización del capital, es, ante todo, necesario que deje de ser un simple valor de uso, del cual el habitante dispone gratuitamente, y que se convierta en una mercancía.

Precisemos bien el hecho de que la vivienda que posee su ocupante no es un capital. Engels, en *La Cuestión de la Vivienda*, indica claramente la diferencia entre un bien que es un simple valor de uso y el mismo bien que es un capital.

El capital da el poder de disponer del trabajo ajeno no pagado. La pequeña casa del trabajador se convierte en capital sólo en el caso de que la arriende a un tercero y se apropie entonces, gracias al arriendo, de una parte del trabajo de esa tercera persona. Al ocuparla él mismo, impide justamente que esa casa se convierta en capital exactamente como la chaqueta que compro donde el sastre y que me pongo de deja, en el mismo instante, de ser capital.

La propiedad de la vivienda por el ocupante transforma a ésta en simple valor de uso, le impide ser capital. Veremos que esta propiedad ocupada es hoy día un producto de desarrollo capitalista del sector inmobiliario. Se volvió necesaria a la producción capitalista de viviendas, pero, al principio del capitalismo, constituye un obstáculo, ya que está basada en los modos anteriores de producción. Si se destruye ese obstáculo la vivienda se transforma en mercancía y en capital. Veamos rápidamente cómo se operó esta transformación en los países europeos que fueron la cuna del nuevo modo de producción.

Esquemmatizando un poco, se puede decir que en estos países los ocupantes de las viviendas tenían sobre éstas un derecho de uso permanente. Las viviendas no eran en este tiempo mercancías, su modo de distribución social estaba ligado a las relaciones feudales de producción. Las clases dirigentes, aristocracia terrateniente y burguesía naciente, son propietarias del suelo en el campo y en la ciudad. Hacen construir castillos, palacios y mansiones por artesanos, a veces con base en la renta en trabajo: los inmuebles se producen directamente como valores de uso. Como los otros bienes inmobiliarios, ante toda la tierra, no pueden venderse. Pueden sólo transmitirse en el interior del linaje o, en el exterior, a los vasallos a cambio del juramento de fidelidad. Por su parte, las clases populares rurales disponen de sus viviendas como disponen de la tierra: derecho de uso hereditario de la familia, cuyo reverso es la renta feudal —que por supuesto, no tiene nada que ver con el pago de una mercancía a su valor, puesto que se trata de la transferencia del sobretrabajo del campesino.

Por otra parte, las cosas [*en la ciudad son*] más complejas porque es allí donde se van a desarrollar las relaciones mercantilizadas. Sin embargo, la masa de los productores, los artesanos de las corporaciones, poseen los medios de producción y, junto con el taller, la vivienda que no está separada de él. Pesa sobre ellos un conjunto de derechos señoriales, más o menos pesados, según las relaciones de fuerza entre las clases.

Sobre esta base, el desarrollo y la generalización de la circulación mercantilizada va a expresar la descomposición de las relaciones feudales de producción: circulación mercantilizada de los productos del artesanado y de la agricultura, y luego, circulación mercantilizada del medio de producción esencial, la tierra. A su vez, la vivienda se va a transformar en mercancía.

Pero las vías nacionales del paso al capitalismo van a marcar profundamente el proceso de paso de los derechos de uso feudales a la propiedad burguesa de la vivienda. Así la vía inglesa es la expulsión de los productores, es la destrucción de sus derechos de uso de la tierra, y la transformación de la propiedad feudal en propiedad del suelo capitalista. Este tipo de proceso trae consecuencias en la ciudad. Esta es muy pronto una concentración de campesinos expulsados de sus tierras, una concentración de [*proletarios*], los cuales van a tener que habitar en viviendas arrendadas, y la producción de la vivienda va a desarrollarse rápidamente con esta nueva base: la producción para el arriendo. Por su parte, la vía francesa del paso al capitalismo llega al mismo resultado, pero con un atraso histórico considerable. Como se sabe, lo que la caracteriza no es la expulsión de los campesinos "de la iglesia" por los señores, sino la expulsión de los señores por los campesinos. A partir de la Revolución Francesa, lo esencial de la producción lo realizan productores independientes, tanto en el campo como en la ciudad. La propiedad inmobiliaria urbana va a estar marcada por esta especificidad del desenlace de la lucha de clases: los derechos de uso de los artesanos de las corporaciones van a transformarse en pura y [*simple*] propiedad y el *stock* inmobiliario va a permanecer por mucho tiempo en manos de los productores independientes. No obstante, se va a asistir a un doble fenómeno. Por una parte, hay el flujo hacia las ciudades de trabajadores expulsados por la lenta transformación capitalista de las relaciones de producción en la agricultura. Por otra parte, hay la pauperización de los artesanos, a la que seguirá su proletarianización, su transformación en asalariados del capital. Este doble movimiento realiza la separación de uno de sus medios esenciales de reproducción: la vivienda. De ahí en adelante no más derechos de uso gratuitos sobre la vivienda. En efecto, la base de ese derecho de uso era o bien la relación de dominio del señor sobre el trabajador, o bien la propiedad burguesa del lugar de producción ligada a la vivienda. La relación feudal ha sido destruida, la producción independiente está en vías de destrucción, la masa de los trabajadores debe ahora buscar su vivienda en el mercado.

A partir de ese momento, la vivienda convertida en mercancía puede también convertirse en capital: los propietarios de viviendas van a poder entonces arrendarlas para valorizar como capital lo que antes era un simple bien patrimonial. Asimismo, los propietarios de terrenos van a poder construir con miras al arriendo.

Es la transición hacia un nuevo sistema de producción, nuevo sistema que constituye la condición previa al desarrollo del capitalismo en el sector inmobiliario. Lo llamaré sistema de la valorización de la propiedad del suelo. Sin embargo, antes de pasar al análisis de este sistema de producción, tenemos que subrayar un punto importante: El sistema de la producción no-mercantilizada está actualmente marginado por los sistemas capitalistas de producción de vivienda, pero no por eso aniquilado. Este subsiste bajo dos formas: en un extremo la autoconstrucción y, en otro, la construcción por una empresa que actúa después de que el usuario se lo pide. Entre estas dos formas se encuentra toda una gama de formas de producción que necesitan algunas veces más trabajo no mercantilizado, y en otras, más trabajo realizado por una empresa o por un artesano.

En los países capitalistas desarrollados, la autoconstrucción toca hoy día capas muy limitadas de la población: campesinos, un número bastante importante de los trabajadores de la obra, y las capas más pauperizadas de la población urbana, sobre todo los trabajadores extranjeros. Sin embargo, puede volver a ser un fenómeno de masa en los periodos de crecimiento urbano acelerado, y cuando la producción capitalista o pública de viviendas hace falta. Fue el caso en la aglomeración de París en los años 20, y en menor medida al principio de los 50. En cambio, la producción de vivienda que la pequeña empresa realiza para el provecho directo de los usuarios guarda una importancia relativamente grande. Muy a menudo, esta forma de producción domina en el campo, y en las ciudades pequeñas y medianas. Así, en Francia representa alrededor de 30% de la producción anual de viviendas.

En los países capitalistas dependientes de la periferia, incluso en Europa, estos fenómenos tienen más importancia todavía. El sistema de producción no-mercantilizado domina en importantes zonas periféricas de Barcelona, Lisboa y Roma. La urbanización "clandestina", como se tiene costumbre de llamarla, está realizada también por promotores. Sin embargo está caracterizada más por el sistema de producción no-mercantilizada. La permanencia de este sistema demuestra la incapacidad del capitalismo para otorgar viviendas a las capas de la población que tienen salarios más bajos o a las que tienen empleos precarios y que no están incluidas de manera permanente en la esfera de la producción capitalista. Al mismo tiempo existe una diferencia cualitativa entre el sistema de la producción no-mercantilizada de la vivienda en una formación social dominada por el capitalismo y este mismo sistema de producción en las sociedades anteriores. Desde ahora en adelante encontramos una renta del suelo determinada por los uso[s] capitalistas potenciales del suelo, la producción directa de la vivienda como valor de uso, que está al margen del sistema, tendrá sin embargo que pagar su tributo al mercado capitalista del suelo urbano.

6.2.3 El sistema de la valorización de la propiedad del suelo. El sistema del fraccionamiento como transición hacia el sistema de la promoción

El nuevo sistema de producción de la vivienda que vendrá a suplantarse la producción no-mercantilizada, lo llamaremos sistema de la valorización de la propiedad del suelo. ¿De qué se trata?

La vivienda se volvió una mercancía. La gran masa de la población urbana tiene, desde ahora, que pagar un alquiler para tener acceso a ella. Así, la vivienda se vuelve de esta manera un capital, una forma concreta del valor en su proceso de autocrecimiento. Por lo tanto, la propiedad del suelo puede [valorizarse]. Desde luego aparece una primera forma de renta del suelo, la renta inmobiliaria. El contenido de esta renta viene, en gran medida, en esta época, de la renta de monopolio, la cual tiene como base el bajo nivel de la producción frente a la demanda, o sea un sencillo fenómeno de mercado.

¿Cómo se realiza esta valorización de la propiedad del suelo? En la estructura típica del sistema, el propietario del suelo (él mismo) hace construir

para alquilar. Tenía el terreno como patrimonio, o sea como valor de uso que no otorga ingresos. Entonces, va a movilizar el capital dinero de que dispone, y completarlo a veces con un empréstito hipotecario. De tal manera que podrá hacer construir viviendas por una empresa, la cual puede ser artesanal o capitalista. Luego, explotará la renta inmobiliaria. Así, el dueño del suelo precapitalista se está transformando en capitalista rentista.

Este sistema, que domina ampliamente el siglo XIX europeo presenta algunas características que quisiera subrayar.

En este sistema de producción, el capital inmobiliario queda como un elemento dependiente de la propiedad del suelo, un medio para valorizar el patrimonio. No hay entonces un conflicto entre un capital que se quiere invertir y una propiedad del suelo que se resiste. Pero, al mismo tiempo, la producción está limitada por el volumen del capital dinero disponible por las capas sociales que disponen de la propiedad del suelo. Lo que resulta un bajo nivel de la producción. La renta de monopolio, en este caso preciso tiene como origen el hecho de que la propiedad del suelo limite la producción. Esto constituye una situación anormal para el capitalismo, lo que necesitará su superación. Por otra parte, constatar que en este sistema de producción hay valorización de capital sin producción capitalista propiamente dicha. Este sistema no implica la existencia de empresas capitalistas en la obra. Es totalmente compatible con una producción de carácter artesanal. Es un fenómeno que Marx notaba ya en el capital mercantil. El capital mercantil sólo es capital de manera formal, no real. Porque se valoriza gracias al intercambio desigual y no transforma las relaciones de producción.

El sistema de valorización de la propiedad del suelo es, entonces, un sistema de transición. Con la promoción inmobiliaria, la relación entre capital y propiedad del suelo se invierte. El capital ya no es un auxiliar de la propiedad del suelo. Por el contrario, la propiedad o la disposición del suelo, es un medio para la valorización de un capital autónomo. La propiedad del suelo se vuelve un obstáculo para el capital, y nace el mercado del suelo. En el sistema de la valorización de la propiedad del suelo, aquélla determinaba el volumen de la producción, limitaba la producción. Por el contrario en el sistema de la producción inmobiliaria, el capital determina las cantidades producidas. Y por eso aparecen en los submercados inmobiliarios superiores crisis de sobreproducción. En consecuencia, la naturaleza y las formas de la renta del suelo cambian también. La renta, en el sistema anterior, es un tributo sacado de la plusvalía social, a través de los ingresos de los inquilinos. Es una renta de monopolio. Su forma es la renta inmobiliaria, o sea, un componente del alquiler. Con la promoción inmobiliaria la renta se transforma en una renta del suelo capitalista en el sentido preciso de la palabra. Está constituida por la sobreganancia localizada del capital de promoción. Esta sobreganancia puede comprender un componente de monopolio, determinado por las condiciones del mercado, de la circulación. Pero, comprende también otros componentes, determinados por las condiciones mismas de la producción: las sobreganancias diferenciales y la sobreganancia de ramo. No solamente el modo de formación de la renta cambia, pero sus formas también cambian. Desde ahora, ésta toma la forma de la sobreganancia de promoción por un lado, y del precio del suelo por otro.

Sin embargo, el paso de un sistema a otro es un proceso complejo, todavía mal estudiado.

Ya vimos que el sistema de la valorización de la propiedad del suelo por el propietario mismo chocaba con un límite estrecho: la capacidad de los propietarios [*de contar con medios financieros para*] la construcción y, después, la circulación. De eso resulta que la producción está limitada por la propiedad del suelo, lo que trae consigo el aumento de los precios de las viviendas, la formación de precios de monopolio. De ahí puede resultar una situación en la cual otros agentes van a tratar de construir ellos mismos. Los futuros ocupantes van a construir porque los precios de las viviendas ofrecidas en el mercado están demasiados altos. También empresas capitalistas construirán porque esos precios pueden otorgarles sobreganancias. En ambos casos el agente quien controla la producción no dispone de la propiedad del suelo.

Se desarrolla entonces un nuevo sistema de producción que, puede ser analizado como una transición entre el sistema anterior y el de la promoción inmobiliaria: el propietario se transforma en fraccionador. En el sistema de la valorización de la propiedad del suelo, ya descrito, el propietario financiaba la construcción sobre su terreno, luego alquilaba las viviendas. Desde ahora en adelante va solamente a acondicionar su terreno, parcelarlo y vender o alquilar las parcelas a los constructores. Serán éstos quienes van a financiar la construcción y asegurar la circulación del producto. En otros términos, el propietario del suelo ya no es capitalista inmobiliario rentista: renuncia por lo tanto, a la renta inmobiliaria, la que aparece a lo largo de la circulación. En cambio se apropia la renta del suelo, la que aparece en el momento de la producción y del cambio de uso del suelo. Y es precisamente porque controla realmente este momento decisivo del ciclo, que el dueño del suelo puede apropiarse la renta. Tenemos que notar que la naturaleza de esta renta todavía es poco precisa. Es verdad que el sistema del fraccionamiento puede articularse sobre una producción no capitalista o capitalista. En el primer caso, se combina con el sistema de la producción no mercantilizada. Producción directa para los usuarios, o autoconstrucción. La renta del suelo así sacada todavía se puede identificar como una renta de monopolio. En cambio, en el segundo caso, el sistema del fraccionamiento se combina con el sistema de la promoción inmobiliaria en su estado embrionario. El constructor es un capitalista que invierte para alquilar o vender. En este caso, la renta del suelo tarde o temprano debe cambiar de naturaleza, y volverse renta capitalista, o sea limitada por el nivel de la sobreganancia localizada.

El sistema del fraccionamiento es, pues, un sistema de transición, un sistema inestable. En el periodo donde la promoción inmobiliaria no es todavía el sistema dominante, el sistema del fraccionamiento va a seguir funcionando. Existirán, entonces, periodos donde los fraccionamientos serán utilizados ante todo por los promotores y otros principalmente por los particulares. En efecto, los flujos de capital hacia el sector inmobiliario son muy inestables. El flujo de capitales de promoción hacia el sector debilita el sistema del fraccionamiento, pero su repliegue fuera del sector le da una nueva posibilidad de desarrollo.

Tenemos además que insistir sobre otro aspecto del carácter de transición de este sistema. Nada obliga a que el dueño de origen sea el mismo que

empeña la función de fraccionador. Agentes capitalistas especializados aparecen y son quienes van a comprar terrenos en bloque, para luego acondicionarlos y [lotearlos]. El capital se vuelve así, propietario del suelo. [Des]empeña la función que tenía antes el propietario de origen, sin transformar el sistema de producción. Este tipo de situación puede, por otra parte, presentar una cierta estabilidad y producir una orientación específica del sistema inmobiliario: el dominio de la especulación sobre la renta del suelo y un considerable aumento de la participación del terreno en el precio de las viviendas.

El paso al sistema de la promoción inmobiliaria puede tomar muchas vías. Quisiera nada más describir dos de ellas de manera esquemática.

1. En Gran Bretaña, el dominio de la propiedad del suelo sobre la urbanización duró mucho tiempo. Se expresaba en el sistema del "building lease", el arriendo a la construcción que quedó ampliamente dominante hasta 1914. El dueño fraccionaba el terreno y alquilaba los lotes a los constructores por 99 años. Recibía por contraparte una renta del suelo "ground rent". Al mismo tiempo el "building lease" impone al constructor muchas obligaciones que tiene que cumplir, como el número de casas, la suma total a invertir, el valor mínimo de las casas, la calidad de los materiales. El fraccionador interviene directamente entonces en el dominio del proceso de producción, puede contribuir también a financiar la actividad del constructor. Muy a menudo éste es una constructora mediana, el "speculative builder". Su ganancia está estrictamente limitada a la ganancia industrial. Toda la evolución ulterior, sobre todo a partir de 1930 estará marcada por la lucha de las empresas para liberarse de la tutela de los fraccionadores. En otros términos para llegar a ser promotores, dominar ellos mismos el momento cuando se cambia el uso del suelo, y por consecuencia la formulación misma de la sobreganancia localizada. La compra de terrenos por las empresas, el "freehold", por oposición al alquiler de terrenos, el "lease hold", se desarrollará rápidamente. Esta forma peculiar de encaminarse hacia el sistema de la promoción inmobiliaria explica quizá, la especificidad del promotor inglés, que es muy a menudo al mismo tiempo empresa constructora.

2. En Francia, el proceso fue muy diferente. El sistema de fraccionamiento domina totalmente la urbanización periférica de 1920 a 1950. Se combina esencialmente con la producción no mercantilizada y en la década de los 20 [con] la autoconstrucción. Ninguna presión por el lado del capital para modificar estas relaciones de producción. La construcción de vivienda no es rentable. La promoción inmobiliaria va a aparecer solamente a partir de los años 50, cuando el Estado organiza un sistema de financiamiento público del acceso a la propiedad. Se posibilita así, la inversión privada y la promoción inmobiliaria, la cual será autónoma de la propiedad del suelo y de la industria de la vivienda.

En estos dos casos, el elemento decisivo del nacimiento de la promoción inmobiliaria está dado por el transfondo del modo de circulación de las viviendas, el paso del alquiler al acceso a la propiedad. En otros términos, la

puesta en marcha de un sistema de créditos a los ocupantes de las viviendas.

La construcción de las viviendas en el sistema de producción y de circulación anterior estaba en crisis tanto en Francia como en Gran Bretaña en los años 1880. La creación de un nuevo sistema de circulación permitirá entonces de reactivar la producción capitalista de viviendas, de superar los límites del sistema del fraccionamiento, y de pasar al sistema de la promoción inmobiliaria.

6.3 Los temas de circulación de la vivienda

6.3.1 El sistema del alquiler y su crisis en el periodo de pasaje a la etapa monopolista

A lo largo de todo el siglo XIX, en los países capitalistas avanzados de Europa, se impuso el nuevo modo de circulación de la vivienda: el arriendo al capital inmobiliario rentista. El rentista inmobiliario se convierte en una figura clásica de la imaginativa popular y un agente característico del modo de urbanización. Financia las grandes olas de crecimiento del parque inmobiliario entre la mitad del siglo XIX y la Primera Guerra Mundial.

Es frecuente que se explique su decadencia posterior por un largo periodo de bloqueo, o al menos de control de los arriendos, que comenzó durante la Primera Guerra Mundial y que duró por lo menos treinta años en la mayoría de los países europeos. Los buenos apóstoles de la verdad de los precios nos explican que esa es la causa de todos los males: los gobiernos impidieron el libre juego del mercado, de allí la escasez. A mi parecer, eso no es una explicación. Primero porque la congelación del precio de los arriendos de las viviendas existentes, al permanecer siempre libres los precios de las viviendas recientemente construidas no ha impedido que se produzcan "booms" inmobiliarios impresionantes: El de la década de los años 30 en Inglaterra o el de los 50 en Italia y en Francia, por ejemplo. Segundo, porque es siempre metodológicamente sospechoso explicar las transformaciones profundas de la infraestructura por una intervención del Estado caída del cielo. Esta propia intervención exige una explicación y se puede pensar que las transformaciones infraestructurales mismas no le son extrañas. Por último, el análisis histórico muestra que la crisis del sistema del rentista es muy anterior a la congelación de los precios de arriendos. Esta interviene en los efectos de dicha crisis y, al hacerlo, acelera la propia crisis. Pero no la crea.

Esto es lo que voy a tratar de demostrar proponiendo algunas hipótesis sobre las raíces de la crisis del capital inmobiliario rentista en Inglaterra y en Francia. Esa crisis constituye el momento de paso de un modo de circulación dominante de la vivienda a otro: el paso de la vivienda arrendada por el sector privado al de la vivienda con acceso a la propiedad y al de la vivienda pública. Estas dos últimas se desarrollaron en forma casi paralela. La hipótesis general que voy a proponer es la siguiente: la crisis del capital

inmobiliario rentista está ligada al paso del capitalismo clásico al capitalismo de monopolios a partir de la década de los años 1880; el desenlace de las contradicciones nacidas de esta crisis está ligado a la instauración progresiva de las estructuras del capitalismo monopolista de Estado, a partir del periodo entre las dos guerras. Sin embargo, esta periodización que he esquematizado concierne sólo a las dos experiencias nacionales que conozco un poco, la de Francia y Gran Bretaña.

Caractericemos primero en un plan descriptivo la crisis del capital inmobiliario rentista.

Se manifiesta ante todo por una crisis de la producción de las viviendas. En una época donde la casi totalidad de la producción inmobiliaria de las grandes ciudades circula como vivienda arrendada por el sector privado, esta producción entra en crisis casi simultáneamente en los dos países mencionados. En Londres, la construcción conoce un primer reflejo importante a mediados de la década 1880, y luego entra en una fase de largo estancamiento a partir de 1900. Su reanudación en la década de los años 30 se lleva a cabo sobre una base enteramente nueva, [el acceso] a la propiedad. En París, el estancamiento de la producción comienza a partir de la crisis inmobiliaria de 1882. La inversión de la tendencia sólo intervendrá setenta años después, también sobre una base totalmente nueva, en otro sistema de producción. La entrada en crisis del sistema de rentista no impide, evidentemente que siga la producción: pero, en estos dos países, las fluctuaciones intervienen alrededor de una tendencia general a la baja, a partir de la década de los años 1880. La baja de la producción es manifiesta después de la Primera Guerra Mundial y la inversión de tendencias interviene sobre la base de nuevas modalidades de circulación de la vivienda.

El segundo aspecto de esta crisis del capital inmobiliario rentista, es la tendencia a la desvalorización del capital. Hasta 1914 los arriendos aumentan, sobre todo en relación con los salarios nominales. Pero se observa, por lo menos en París, una disminución del ritmo del alza en valor real, a partir de principios del siglo. Por supuesto, la desvalorización masiva sólo intervendrá con el control de los arriendos que va a concernir, en los dos países, a la gran masa de las viviendas construidas antes de la guerra. En la mayoría de los casos, los arriendos reales en 1950 habían apenas alcanzado el nivel de los de 1914. Esta desvalorización produce una desinversión. Primero, los gastos de mantenimiento de las viviendas se reducen, incluso son nulos. Segundo, gracias al desarrollo del crédito inmobiliario, los rentistas comienzan a vender sus viviendas a los propietarios ocupantes, liberando así su capital.

Por supuesto, estos fenómenos de decadencia no implican la desaparición pura y simple del capital inmobiliario rentista. Este sigue poseyendo una parte importante del parque de viviendas, sigue comprando una parte de la producción corriente. Pero está ahora descartado de cualquier papel en la organización de la producción. En cambio antes, numerosos rentistas eran, a la vez, los propietarios de origen de los terrenos, o bien promotores. De ahora en adelante, el capital inmobiliario rentista está totalmente descartado de la producción, reducido a la simple función de capital de circulación. Esto lo condena a no poder pretender sino una remuneración a la tasa de interés. Por cierto que se beneficiará además de la renta inmobiliaria, pero a ese

nivel, la pequeña propiedad rentista está excluida frecuentemente de los tipos de inversiones o de las zonas de aglomeración, las más susceptibles de procurar renta inmobiliaria: los grupos financieros tienden a reservar para ellos mismos la explotación arrendataria de los inmuebles rentables.

Varios factores contribuyen a determinar la crisis del capital inmobiliario. Aparecen durante las dos últimas décadas del siglo XIX y luego se desarrollan rápidamente. De cualquier forma, quisiera precisar que los elementos de explicación que voy a proponer son, por ahora, sólo hipótesis de trabajo.

Agruparemos estas hipótesis explicativas alrededor de tres temas: los cambios en las relaciones de producción de la mercancía-vivienda y en el sistema mismo de la producción inmobiliaria; los cambios en las formas de movilización del capital, provocados por el paso del capitalismo clásico al capitalismo monopolista; y finalmente, un tercer elemento que interviene a partir de la Primera Guerra Mundial es la desvalorización, impuesta por el Estado, del capital inmobiliario rentista. Retomemos sucesivamente estos tres puntos.

Primero que nada, los cambios del sistema de la producción inmobiliaria, los cambios de las relaciones de producción: durante la segunda mitad del siglo XIX se opera en París, en Londres, en las grandes aglomeraciones, el paso de un sistema de producción a otro; el sistema de la valorización de la propiedad patrimonial del suelo retrocede, mientras que el sistema de la promoción inmobiliaria se desarrolla. Dicho en otras palabras, propietarios del suelo y constructores no son ya lo mismo, éstos deben salvar el obstáculo que el suelo representa. En consecuencia, el terreno que antes era gratuito, ahora se paga. Representa un costo. Aparece el mercado del suelo. Con el cambio de las relaciones de producción viene también el de las relaciones de distribución, ya que ahora el propietario del suelo se apropia la renta producida por el capital, y se esforzará por maximizarla. El promotor, por su parte, tratará de conservar una porción de la renta. Pero en todo caso, venderá el inmueble al rentista a un precio que comprende la totalidad de la renta.

Por lo tanto, el rentista inmobiliario queda excluido del cambio de uso del suelo, momento decisivo de la formación de la ganancia extraordinaria localizada. Su función se limita entonces a proporcionar el capital de circulación. En consecuencia, la rentabilidad del capital inmobiliario rentista tiende a limitarse a la tasa de interés.

Se desarrolla pues un fenómeno doble. Por una parte, la aparición de la renta capitalista del suelo hace que la tasa de ganancia en la producción inmobiliaria se acerque a la tasa de ganancia media, ya que una parte de la ganancia extraordinaria de localización escapa ahora al constructor y toma la forma del precio del suelo (o de la "ground rent"). Por otra parte, la aparición de la promoción inmobiliaria capitalista tiende a llevar la rentabilidad del capital inmobiliario rentista hasta el nivel de la tasa de interés.

En estas condiciones, la rentabilidad de la inversión para el alquiler tiende a disminuir. Veremos enseguida que se desarrollan posibilidades alternativas de inversión. Esta situación hace que el flujo de capital de circulación hacia el sector inmobiliario disminuya durante un periodo largo, y que por ende, disminuya también la producción de viviendas.

No obstante, la actividad de la promoción inmobiliaria y de los rentistas inmobiliarios prosigue, aunque a un ritmo cada vez menor. La respuesta de estos agentes ante las nuevas condiciones de valorización va a ser el alza de los precios y de los alquileres. En efecto, construyendo para las capas de altos ingresos de la población se puede contrarrestar provisoriamente el obstáculo del precio del suelo; la producción nueva se orientará hacia los submercados inmobiliarios superiores, de tal manera que se pueda explotar allí la renta de monopolio.

En el sistema de producción anterior, las viviendas para obreros constituían la mayor parte de la producción. En el nuevo sistema, la parte de viviendas baratas disminuye en forma constante. En París se puede observar que casi las únicas nuevas viviendas obreras que se producen todavía son ampliaciones de inmuebles que ya existen; en otras palabras, no las construyen promotores, sino propietarios inmobiliarios que valorizan su propiedad densificándola. Entonces, la mayor parte de la construcción de viviendas nuevas estará destinada, en adelante, a las capas superiores.

Dos consecuencias resultan de ello: sobre todo la producción de viviendas disminuye cuantitativamente. Se orienta hacia un mercado más estrecho y más inestable; las fluctuaciones cíclicas se vuelven más bruscas. Por otra parte, se acelera el proceso de aburguesamiento de los centros de las ciudades; no sólo la gran mayoría de las construcciones nuevas son viviendas burguesas, sino que la casi totalidad de las viviendas destruidas son viviendas obreras.

Resumamos ahora este primer punto. La autonomía del capital de promoción y de la propiedad del suelo provoca la aparición de la renta capitalista del suelo. Este cambio en las relaciones de producción produce un cambio en las relaciones de distribución, a saber, que el precio del suelo constituye ahora un costo para el capital. Este va a responder, por una parte, orientando la producción hacia la explotación de la renta de monopolio, y por la otra, limitando al máximo la rentabilidad del capital inmobiliario rentista. El flujo de capital hacia el sector inmobiliario disminuye con la caída de la rentabilidad de la inversión en alquileres.

Este fenómeno se ve acentuado por una segunda categoría de factores que modifican profundamente las formas de movilización del capital.

En efecto, el modo de producción capitalista estaba pasando de la etapa clásica a la etapa monopolista. El cambio de predominio puede situarse, en los países capitalistas de aquel tiempo, en torno a la crisis de la década de 1880. Es la época en que aparece el capital financiero. Las empresas industriales de los sectores con alta composición orgánica del capital se concentran rápidamente, y desde entonces los bancos intervienen masivamente en el financiamiento de la producción. El capital financiero se define precisamente por esta fusión del capital bancario y del capital industrial. Sobre esta doble base de la actividad bancaria y de la gran producción industrial se constituyen grupos monopolistas gigantes. Estas transformaciones estructurales producen un fenómeno totalmente nuevo. El movimiento de la *[perecuación]* general de la ganancia, la formación de una tasa de ganancia media a nivel del conjunto de la economía, encuentra ahora el obstáculo de la existencia de monopolios. Una parte del capital social, el

capital monopolista, obtendrá una tasa de ganancia superior a la tasa media de ganancia; en cambio, el resto del capital social obtendrá una tasa de ganancia menor. Hay pues valorización desigual, acumulación desigual. Hay una desvalorización relativa de una parte del capital, lo cual constituye la primera respuesta del sistema ante la disminución tendencial de la tasa de ganancia.

Existe otra respuesta, ligada a la primera, y es el imperialismo, que se define como un cambio cualitativo de las relaciones entre el capital del país dominante y el de los países dominados. En la época del nacimiento del capitalismo, y luego durante su etapa clásica, los imperios coloniales fueron principalmente mercados para la producción capitalista de las metrópolis, constituyeron una salida para las mercancías. Con el imperialismo, también van a constituir una salida, pero para el propio capital. El excedente de capital de las metrópolis imperialistas se empezará a invertir directamente en los países dependientes. El origen profundo de este excedente de capital, de esta sobreacumulación, estaba en el aumento de la composición orgánica del capital, resultado del comienzo del paso de la manufactura a la gran industria. En los países dependientes múltiples factores permitían una clara disminución de la composición orgánica del capital productivo. Además, los Estados de esos países —cuando éstos eran independientes— intervenían en el financiamiento de las infraestructuras, pero al no disponer del dinero necesario recurrían al capital financiero europeo, que va a financiar lo esencial de la deuda pública. De ahí en adelante, el capital monopolista de las metrópolis se va a alimentar en parte de la plusvalía producida en los países dependientes, ya sea explotando directamente su mano de obra, ya sea aprovechando el sobreproducto extraído por los Estados a la población. El capital excedente de las metrópolis va a fluir hacia los países dependientes por intermedio del capital financiero.

Si he recordado estas nociones bien conocidas, no es sino para analizar sus consecuencias en el sector inmobiliario de las metrópolis.

El paso a la etapa monopolista-imperialista transforma profundamente las formas de movilización del capital y la orientación de la acumulación. Veamos estos dos aspectos sucesivamente.

Una característica de la etapa clásica del capitalismo es la inversión directa de cada capital individual. Quien dispone de capital dinero lo transforma por sí mismo en capital productivo; es la época de los empresarios individuales. En el sector inmobiliario sucede lo mismo: cada capital particular se invierte directamente, ya sea en la construcción propiamente tal, ya sea en préstamos hipotecarios directos a los constructores. En estas condiciones, el pequeño capital toma parte sin intermediario en el momento decisivo de la formación de la ganancia: la construcción y el cambio de uso del suelo. Por lo tanto, éste obtiene una rentabilidad elevada, cercana a la tasa de ganancia media. Es en la industria donde primero van a cambiar las condiciones; para acceder a la forma de capital productivo, el pequeño capital deberá ser centralizado antes por el capital financiero. En la industria pesada, y luego en otros ramos, aparecen las sociedades de accionistas, los empréstitos obligatorios, nuevas formas de inversión que realizan una centralización del capital dinero en toda la sociedad. En lo inmobiliario, este movimiento es mucho más lento por razones estructurales; la cantidad de capital que se

debe centralizar para realizar una operación es, y seguirá siendo, mucho menor que para crear una empresa industrial. Por lo tanto, el acceso directo del pequeño capital al momento de la formación de la ganancia seguirá siendo posible, y lo es todavía ahora. Sin embargo, el nuevo sistema de producción, la promoción inmobiliaria, va a separar al capital rentista del momento de la producción. Además, el movimiento general de centralización del capital dinero va a crear nuevas salidas, nuevas formas de inversión para el pequeño capital.

Es aquí donde interviene el cambio de orientación de la acumulación. Otros empleos del capital, como el financiamiento de la gran industria, de los ferrocarriles, de la siderurgia, de la química en las metrópolis, vienen a competir con la inversión inmobiliaria. A partir de la crisis capitalista de 1880 comienza el gran periodo de exportación de capital, que resulta del paso a la etapa imperialista. El capital que antes se invertía en lo inmobiliario va a dirigirse ahora hacia los países dependientes. Se observa en el periodo 1880-1930 un fenómeno característico: el ciclo de la construcción en Inglaterra y en Francia es exactamente inverso al sistema de exportación de capital. Ahora bien, la exportación de capital de las metrópolis imperialistas determina el ritmo de la acumulación en los países dependientes, y especialmente el ritmo de la acumulación de capital, en el marco de la construcción. En consecuencia, el ciclo de la construcción en los Estados Unidos, por ejemplo, va a ser exactamente inverso al de Gran Bretaña.

Resumamos ahora esta segunda hipótesis explicativa de la crisis del capital inmobiliario rentista. Con el paso a la etapa monopolista aparece la centralización por parte del capital financiero, como una nueva forma de movilización del capital dinero. El capital financiero se convierte en el intermediario entre el poseedor del capital dinero y el momento de la producción de la ganancia. El pequeño capital, que ya no puede invertirse directamente, ve reducida su rentabilidad a la tasa de interés. Al mismo tiempo aparecen inversiones rentables en los "países nuevos", donde las condiciones de formación de la tasa de ganancia son mejores que en la vieja Europa. Por un lado, nuevas salidas para el capital; por otro, baja de la rentabilidad del capital inmobiliario rentista en la producción de viviendas nuevas. El flujo de capital de circulación hacia el sector inmobiliario disminuye.

Por lo tanto, la crisis del capital inmobiliario rentista es bastante anterior a las medidas gubernamentales de control de los alquileres que intervienen en Francia y en Inglaterra en 1914. Sin embargo, esta intervención del Estado acelera la crisis y la hace irreversible. Este es el tercer elemento de explicación que ahora voy a abordar.

¿En qué consiste esta política de control de los alquileres, que será una constante de la política de la vivienda en los países capitalistas avanzados europeos durante por lo menos cuarenta años?

Comprende dos aspectos. Primero, el bloqueo del precio del alquiler al nivel alcanzado en 1914. Más que de bloqueo habría que hablar de control, ya que hay periodos de alza legal de los alquileres, como también periodos de bloqueo o incluso de baja. Estos periodos se alternan según las relaciones de fuerza políticas en los diferentes países; los conservadores en Inglaterra, la

derecha en Francia, incitan al alza; los laboristas, los radicales, incitan al bloqueo. En todos los casos, los alquileres evolucionan en función del nivel alcanzado en 1914, y no en función del mercado, lo cual significa el fin de la renta inmobiliaria, ya que los precios ya no evolucionan con las condiciones normales de la producción y de la circulación. Además, durante un largo periodo, los alquileres nominales aumentan menos rápidamente que el nivel general de los precios, lo que provoca una desvalorización masiva del capital inmobiliario rentista.

El segundo aspecto de esta política es la protección de los arrendatarios, su derecho a permanecer en el lugar. La mano de obra alojada en la existencia de viviendas queda estabilizada en el lugar. El propietario ya no tiene derecho a expulsar, y el arrendatario es incitado a quedarse, ya que cambiar de vivienda sería renunciar al beneficio de un alquiler controlado.

Cabe señalar que esta política de control no afecta a las viviendas nuevas ni a determinadas categorías de viviendas viejas. Las nuevas viviendas tienen un alquiler libre al empezar, que evoluciona libremente. Entonces el control de los alquileres no puede explicar directamente la casi desaparición de la producción de viviendas para alquiler después de la Primera Guerra Mundial. Por otra parte, el control afecta únicamente a las grandes aglomeraciones, y al interior de éstas, las viviendas destinadas a las capas superiores no están sometidas a él.

Se puede interpretar esta política en función de las nuevas relaciones de fuerza entre las clases y entre las capas de la burguesía, que acompañan el paso a la etapa monopolista. El bloqueo de los alquileres es una reivindicación popular de masas, por la que se hicieron manifestaciones en Glasgow-la-roja y en París durante la guerra. El movimiento de los arrendatarios tiene gran fuerza durante los años 1920 y 1930. Una legislación de excepción, de tiempo de guerra, se transforma al final de la guerra en una política permanente. Entre los años 1918-1922, cuando se fija la política de las viviendas, el movimiento obrero es poderoso en toda Europa y parece amenazar al propio Estado en Francia y en Inglaterra, más aún en Alemania y en Italia.

Sobre la base de esta relación de fuerza fundamental se traba la lucha entre capas de la burguesía por determinar dónde hay que hacer concesiones al movimiento popular. Globalmente, el resultado de este enfrentamiento es el sacrificio de los rentistas inmobiliarios en beneficio del capital industrial y financiero. Por supuesto, habría que explicar esta proposición, diferenciar los periodos de esta evolución, etc.

Esta desvalorización del capital inmobiliario rentista significa una disminución importante del costo de la mano de obra para el capital industrial. La parte destinada a la vivienda en los presupuestos obreros disminuye al pasar, en París, del 16% en 1914 al 5% en 1948. Pero al mismo tiempo, la supresión de la renta inmobiliaria en el conjunto de las viviendas viejas conduce a que sus propietarios cesen de mantenerlas, cuya consecuencia es una desgracia acelerada de la vivienda popular. Por otra parte, la falta de construcción para alquiler provoca una crisis aguda de viviendas, y las nuevas familias, los inmigrantes, se encuentran literalmente sin techo.

Esta situación va a exigir, entre las dos guerras, la aparición de nuevos sistemas de producción o de circulación de la vivienda.

En París, se produce el regreso masivo a la producción de la vivienda como valor de uso, en particular a la autoconstrucción. En Londres, en cambio, se desarrollará desde la década de 1930, el acceso a la propiedad. Además, en los dos casos, el sector público de la vivienda conoce un progreso importante.

6.3.2 El sistema del acceso a la propiedad y su desarrollo en el periodo del capitalismo monopolista de Estado

En la etapa del capitalismo de monopolios la tendencia acelerada a la disminución de la tasa de ganancia general y la diferenciación de las tasas de ganancia entre esferas distintas de perecuación crean las condiciones de un cambio del modo de circulación de la mercancía-vivienda. Va a ser necesario que una parte importante de la existencia inmobiliaria deje de ser capital, y por ende, deje de pesar sobre la tasa de ganancia general. Las dos vías principales para estas transformaciones son la desvalorización del capital de circulación y el regreso a la propiedad de ocupación.

En lo que toca a la tasa de ganancia general, estos dos tipos de circulación producen idéntico efecto. En el primer caso la vivienda sigue circulando como capital, pero como capital que obtiene poca o ninguna ganancia de la perecuación general, ya sea que esté desvalorizado por la reglamentación de los alquileres o por el financiamiento público. En el segundo, la vivienda sale progresivamente del ciclo del capital y sólo sigue existiendo como valor de uso. Así, la vivienda pública en arriendo y la propiedad de ocupación elevan, ambas, la tasa de ganancia media mediante dos mecanismos: por una parte, proporcionan un valor de uso sin deducción sobre la plusvalía proporcional a su valor de cambio; por otra parte, reducen el costo de la reproducción de la fuerza de trabajo y aumentan así, cuando van acompañadas de una disminución del salario directo, la tasa de explotación.

En lo que toca al capital monopolista, cuya tasa de ganancia depende tanto de la tasa general de ganancia como de la desvalorización de los capitales no monopolistas, esta equivalencia desaparece. En efecto, la desvalorización del capital comprometido en la circulación produce efectos contradictorios. Acabamos de ver que contribuye a elevar la tasa de ganancia general, es decir que constituye una ventaja no selectiva para todos los capitalistas, especialmente para los empleadores de mano de obra, monopolistas o no. Además, la desvalorización del capital de circulación puede presentar serios inconvenientes para el capital monopolista ya que, por una parte, limita las oportunidades de inversión en el propio sector inmobiliario, por el peso de la parte con alquiler reglamentado o con financiamiento público en el conjunto del mercado, por otra parte moviliza los fondos públicos en cantidad considerable y sin efecto inmediato rentable para los grupos monopolistas, contrariamente a las transferencias directas en su beneficio.

Los efectos del desarrollo de la propiedad de ocupación son diferentes. Este modo de circulación de la mercancía vivienda se basa en dos condiciones, a

saber: el crédito hipotecario, o crédito a los adquirentes, y la utilización masiva de los ahorros e ingresos para la compra de la vivienda. Este mecanismo provoca una realización más rápida de la mercancía y abre un sector de actividad importante para el capital bancario monopolista.

En efecto, el acceso a la propiedad supone una movilización de los patrimonios para la entrega inicial y luego una reducción importante del ingreso común de la familia, o sea, por lo general, una tasa de esfuerzo más elevada que en el sector arrendatario. Esto es posible incluso a una escala de masas, ya que el predominio del modo de producción capitalista no significa que no coexista con otros modos de producción, ni que las diferentes familias —unidades de percepción de los ingresos y de consumo— se definan exclusivamente por su posición en este modo de producción. Las capas medias (campesinos, artesanos, comerciantes), propietarias de capital real, o incluso asalariadas, están en una situación particular desde este punto de vista: la posesión de un patrimonio de valores de uso o de capital-dinero no es excepcional. Recibido en herencia, conservado a pesar de un paso reciente a la condición de asalariado, o constituido por el ahorro de una fracción de los ingresos regulares, ahorro posibilitado por las condiciones particulares de la familia de que se trata, ¿qué uso es el que se dará a ese patrimonio? Puede seguir ocioso o alimentar consumos de valores de uso cuya producción interesa poco o nada al sector monopolista; eventualmente puede ser "invertido" y pretender una remuneración con la tasa de interés accesible al pequeño capital, o guardar la forma líquida y alimentar en forma gratuita a los circuitos de colecta del ahorro. En los dos últimos casos servirá directamente a la acumulación monopolista, proporcionando el capital desvalorizado que ésta necesita; pero la desvalorización mediante el juego de la inflación puede hacer que estos patrimonios se desvíen de estas formas de utilización. Movilizados por la adquisición de la vivienda están mejor protegidos contra la depreciación monetaria, pero por lo mismo dejan de procurar una remuneración. Desde el punto de vista de la circulación de la mercancía vivienda esta forma de utilización de los patrimonios de las capas medias acelera considerablemente la velocidad de rotación de todo el capital en el ramo. El aumento de la tasa de esfuerzo que se observa generalmente en el sector del acceso a la propiedad produce el mismo efecto.

La aceleración de la rotación del capital comprometido en la producción y circulación de la mercancía vivienda provoca pues un alza selectiva de las tasas de ganancia monopolistas, con la condición de que el ingreso de los utilizadores (los fondos patrimoniales y una fracción elevada de los salarios) substituya más rápidamente al capital que se valoriza en la circulación. Pero las exigencias de la ganancia extraordinaria monopolista pronto tropiezan con los límites propios del ingreso disponible si una fracción del capital de circulación no está desvalorizada, permitiendo así una valorización de la fracción monopolista. Esto significa que la difusión del acceso a la propiedad implica una ayuda del Estado a su financiamiento.

De esta manera, la difusión de la propiedad de ocupación reposa en que se usen para la reproducción de la fuerza de trabajo bienes monetarios que hubieran podido funcionar como capital si sus poseedores no los hubieran empleado en comprar un valor de uso. La movilización masiva de los patrimonios individuales hacia el financiamiento de la propiedad de ocupación

tiene la función de liberar el capital inmovilizado bajo la forma de viviendas viejas y acelerar la rotación del capital comprometido en la producción-circulación de las nuevas viviendas. Esta movilización reposa en el sistema del crédito inmobiliario instalado gracias al capital de préstamo público desvalorizado. Para el propietario ocupante, esta forma de uso de su patrimonio presenta el doble aspecto de, por una parte, prohibir su valorización como capital y no producir ninguna remuneración (salvo una eventual ganancia diferencial), pero proteger, por otra parte, este patrimonio contra la desvalorización que sufriría si guardara la forma monetaria (depósito en las cajas de ahorros, depósitos a plazo, etc.) o si tomara una de las formas de capital ficticio accesible al pequeño ahorro (bonos del Tesoro, obligaciones, etc.). El precio que paga por esta protección de su haber monetario contra la desvalorización es una fuerte disminución en su ingreso, disminución que es más o menos fuerte en la misma medida en que la valorización del capital de préstamo privado es más o menos la regla dominante de funcionamiento del sistema de financiamiento de la vivienda.

Desde el punto de vista de la utilización del ingreso regular, es decir del costo de la reproducción de la fuerza de trabajo, el acceso a la propiedad presenta una mayor diferencia con el arriendo. En ambas formas de circulación del capital vivienda el usuario paga la mercancía en forma fraccionada, pero con el arriendo paga indefinidamente, mientras que con el acceso deja de pagar al momento del reembolso integral del préstamo, y después dispone gratuitamente de su vivienda. Este fenómeno tiene consecuencias importantes para el precio y la explotación de la fuerza de trabajo.

El periodo de la vida de la familia durante el cual se efectúa el reembolso del crédito inmobiliario, que se extiende generalmente por quince o veinte años, corresponde a la edad en que la fuerza de trabajo puede ser plenamente explotada. El nivel elevado de las cargas de reembolso de los que acceden a la propiedad conducen a una [*compresión*] de los demás consumos e induce, para limitar esta [*compresión*], a una utilización máxima de las fuerzas de trabajo disponibles en la familia. Es probable que estos dos efectos prevalezcan sobre otro efecto posible del alza de la renta de ocupación, la presión al alza de los salarios. En efecto, en cada mercado de empleo, definido geográficamente y profesionalmente, el costo individual de la fuerza de trabajo varía según el modo de vivienda; para una parte de los trabajadores ésta es gratuita, para otra parte es arrendada, y otra paga muy caro el acceso a la propiedad. En este caso, la regulación del precio de mercado de la fuerza de trabajo se efectúa por lo general hacia abajo, por alineamiento sobre los costos individuales de reproducción más bajos.

La situación es diferente en las categorías profesionales en que el acceso a la propiedad abarca a una parte más importante de la mano de obra, como es el caso de los cuadros técnicos. Es en esta categoría de trabajadores donde el aumento de las cargas de acceso ha sido más rápido, y esta evolución ha sido posible gracias al nivel de consumo relativamente elevado de los cuadros, o incluso a la posibilidad de ahorro que el ingreso deja a algunos de ellos. El crecimiento de la renta de ocupación tiene como consecuencia limitar ese nivel de consumo y suprimir esa posibilidad de ahorro, si es que no provoca un aumento de los salarios. Ahora bien, el alza importante de la tasa de esfuerzo en los cuadros demuestra que los ingresos no han seguido

el alza de las cargas de vivienda a pesar del peso relativo elevado de las familias afectadas por esta alza. Se trata sin duda de uno de los efectos de la tendencia general que conduce, por el cambio de su lugar en las relaciones de producción, a una regulación de la remuneración de la mayor parte de los cuadros no por una redistribución de una parte de la plusvalía, sino por el costo de la reproducción de su fuerza de trabajo.

La mayoría de las veces, el reembolso del crédito y el beneficio de la vivienda gratuita se produce a una edad en que ya se salió o se va a salir de la vida activa. También es en esta época cuando la familia puede eventualmente heredar la vivienda comprada por la generación anterior. De manera que la proporción de familias alojadas gratuitamente aumenta bastante cuando se trata de trabajadores de edad mayor y de jubilados. Este fenómeno tiene como consecuencia una reducción del costo de reproducción de la fuerza de trabajo al final de la vida activa y del costo de liquidación de la fuerza de trabajo cuando ya está agotada, a la edad de la jubilación. Así, la difusión de la propiedad de ocupación modifica las condiciones de la reproducción y de la explotación de la fuerza de trabajo. En un primer tiempo, ésta hace aumentar el costo de la reproducción de la fuerza de trabajo en cuanto a una parte de los trabajadores, sin que se hayan cumplido las condiciones que permitirían un aumento correlativo del precio de la fuerza de trabajo. El capital público desvalorizado que contribuye a financiar el acceso a la propiedad limita el costo de ésta y constituye así una forma de salario indirecto, correlativamente, la reducción del capital público y su combinación con el capital bancario constituye una forma de explotación ampliada de la fuerza de trabajo.

En un segundo tiempo, la gratuidad de la propiedad de ocupación provoca una reducción del costo de la reproducción de la fuerza de trabajo en cuanto a una parte importante de familias, lo que permite una disminución de los ingresos del conjunto y, sobre todo, mantener las jubilaciones a un nivel extremadamente bajo. Esta es la conclusión de Engels: "En esta forma, las economías invertidas por el trabajador en su pequeña casa se convertirían en cierta manera en capital [...] no para él, sino para el capitalista, su empleador".

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

7.1 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 substitubilidad 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 pseudoevidencias. 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 oferta? 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.

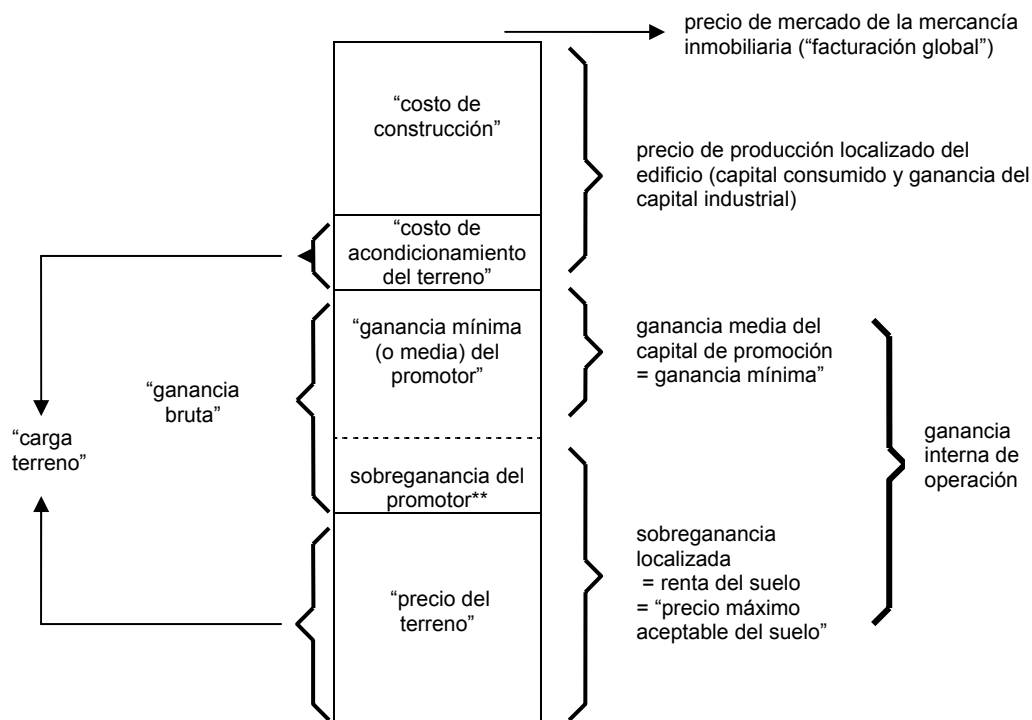
7.2 La formación de los precios de demanda: el "cálculo hacia atrás" del promotor inmobiliario

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 construir sobre el terreno: equis viviendas, equis superficie comercial, equis superficie de oficinas, etc. 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. Este 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 aumente la densidad construible, más alta podrá ser la facturación.

EL "CÁLCULO HACIA ATRÁS" *



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

**Puede anularse.

La segunda hipótesis concierne a los precios de venta finales; mientras más altos sean 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, etc. En cambio, el precio de la construcción no depende fundamentalmente del nivel de los precios finales. En otras palabras, se pueden vender 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 [*magnitud*] 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 el 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, e. 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 [*espacial*].

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 [*promoción*] 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 ganancia 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 [*promoción*].

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?

7.3 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.

7.3.1 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 decidir a qué propietarios [*hacerles ofertas para que vendan*]. ¿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, etc. 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?

7.3.2 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 venal 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 ofrece 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.

7.3.3 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, etc. 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 [vaga] 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 [se establece,] 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 ingreso 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, etc. Es un hecho que, en esas condiciones, la propiedad de la tierra por el que la explota permite al sistema ahorrar la renta del suelo: es una de las condiciones del bajo nivel del precio de los productos [agrícolas] 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 [condicionada] 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 [e/] 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 [espacio] 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.

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 ganancia 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 unas 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 propiedad puede ser muy diversa: Puede tratarse de la herencia de formas feudales de propiedad: bienes de la Corona, de Ordenes religiosas, bienes comunales, etc. O también de empresas de grandes equipamientos públicos en desuso: fortificaciones *docks* y vías férreas, etc. 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 políticas 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.

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 puede 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.

7.4 Conclusión: elementos para una teoría de las rentas del suelo urbano

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 [valorización] 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.

BIBLIOGRAFÍA GENERAL

Capítulo 1

Boccaro, Paul, *Etudes sur le Capitalisme Monopoliste D'Etat, sa Crise et son Issue*, Ed. Sociales, París, 1973, cap. I "Analyse et Theorie du Capitalisme Monopoliste D'Etat", p. 20-69.

———, *La Production des Grands Ensembles*, Mouton, París - La Haye, 1973, 170 p.

Freysenet, Michel, *La Division Capitaliste du Travail*, Savelli, París, 1977, 225 p.

Lojkine, Jean, "Contribution a une Théorie Marxiste de l'Urbanisation Capitaliste", en *Cahiers Internationaux de Sociologie*, núm. LII, 1972.

Reeditado y modificado en *Le Marxisme, l'Etat et la Question Urbaine*, Presses Universitaires de France, París, 1977, cap. II "De la Politique Etatique a la Politique Urbaine. Le Role de l'Etat dans l'Urbanisation Capitaliste", p. 123-184.

Preteceille, Edmond, "La Planification Urbaine. Les Contradictions de l'Urbanisation Capitaliste", en *Economie et Politique*, núm. 236, Marzo, 1974, p. 94-114.

Capítulos 2 y 3

Castells, Manuel, "Crise de l'Etat, Consommation Collective et Contradictions Urbaines", en Poulantzas, Nicos (ed.), *La Crise de l'Etat*, Presses Universitaires de France, París, 1976, p. 179-208.

"Equipements Collectifs, et Consommation Sociale", en *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 1, num. 1, 1977, p. 101-123.

1. La bibliografía propuesta aquí está muy resumida e incluyen solamente títulos franceses. Para una bibliografía más completa, véase: Coraggio, José Luis, Nouvelle Thierry, Schteingart Marta, "Organización espacial, procesos sociales y luchas urbanas en las formaciones sociales capitalistas: Bibliografía para un análisis radical", en *Economía y Democracia*, núm. El Colegio de México, México, 1977.

Grevet, Patrice, *Besoins Populaires et Financement Public*, Ed. Sociales, París, 1976, 542 p.

Preteceille, Edmond, "Besoins Sociaux et Capitalisme Monopoliste d'Etat", en Decailot, Maurice, Preteceille, Edmon y Terrail, Jean Pierre, *Besoins et Mode de Production*, Ed. Sociales, París, 1977, p. 137-230.

Capítulos 5 y 6

Ascher, Françoise y Lucas, Chantal, "L'Industrie du Batiment: des Forces Productives a Libérer", en *Economie et Politique*, núm. 236, mar., 1974, p. 58-75.

Topalov, Christian, *Les Promoteurs Immobiliers. Contribution a Analyse de la Production Capitaliste du Logement en France*, Mouton, París - La Haye, 413 p.

———, Capital et Propriété Foncière. Introduction a l'Etude des Politiques Foncières Urbaines, Centre de Sociologie Urbaine, Paris, 1973, 264 p.