



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

PROGRAMA DE POSGRADO EN ECONOMÍA

FACULTAD DE ECONOMÍA

CAMPO DE CONOCIMIENTO: Economía Urbana y Regional

LA TEORÍA MARXISTA DE LA RENTA Y SU PAPEL EN EL REPARTO DE LA PLUSVALÍA: UNA PROPUESTA PARA EL ANALISIS URBANO ACTUAL

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:

DOCTOR EN ECONOMÍA

PRESENTA:

JOSÉ MANUEL ORTEGA HERRERA

Tutor de Tesis:

Dr. José Gasca Zamora

Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

Ciudad Universitaria, Cd. de México, Enero de 2022.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

*“...la rabia, imperio asesino de niños,
la rabia, se me ha podrido el cariño,
la rabia, madre por Dios tengo frío,
la rabia, es mío, eso es mío, sólo mío,
la rabia, bebo pero no me mojo,
la rabia, miedo a perder el manojó,
la rabia, hijo zapato de tierra,
la rabia, dame o te hago la guerra,
la rabia, todo tiene su momento,
la rabia, el grito se lo lleva el viento,
la rabia, el oro sobre la conciencia,
la rabia, coño, paciencia ... paciencia...
La rabia es.... mi vocación...”*

Silvio Rodríguez “Días y Flores” (Fragmento)

“A mis viv@s y a mis muert@s que cada vez son más”

Ciudad de México, Enero de 2022

INDICE

I. INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO 1. TEORÍA DE LA RENTA DE LA TIERRA

1.1 TEORÍAS DE LA LOCALIZACIÓN Y RENTA DE LA TIERRA.

1.1.1 Localización de la actividad económica y espacio

1.1.2 Localización y espacio desde la Teoría Marxista

1.1.3 El Espacio Social: propuesta de abordaje teórico para entender la Renta de la Tierra

1.2 TEORÍA MARXISTA DE LA RENTA DE LA TIERRA. FUNDAMENTOS PARA UN ANÁLISIS CRÍTICO INTEGRAL.

1.2.1 Cualidades del espacio, de las actividades extractivas y del suelo urbano. Medios de Producción No Producidos, No-reproducibles, Escasos, Socialmente Necesarios y Monopolizables.

1.2.2 La Renta en el ciclo global del capital

1.3 CATEGORÍAS FUNDAMENTALES DE LA CEP EN EL ESTUDIO DE LA TEORÍA DE LA RENTA.

1.3.1 Valor y Precio: Relevancia de la Competencia Capitalista

1.3.2 Tasa Media de Ganancia y Ganancia Media

1.3.3 Tasa de Plusvalía y Tasa de Ganancia

1.4 LA CUALIDAD MONOPÓLICA DE LA RENTA CAPITALISTA Y DE LAS ACTIVIDADES EXTRACTIVAS

CAPÍTULO 2. CARACTERIZACIÓN GENERAL DE LA TEORÍA DE LA RENTA, UNA APLICACIÓN PARA EL CASO URBANO.

2.1 TEORÍA DE LA RENTA

2.1.1 Renta Diferencial 1 y 2

Renta Diferencial 1, heterogeneidad de la tierra.

Renta Diferencial 2, inversiones sucesivas de capital.

2.1.2 Renta Absoluta: la discusión sin término.

2.1.3 Renta de Monopolio

2.2 RENTA DEL SUELO URBANO

2.2.1 Antecedentes y revisión teórica.

2.2.2 La particularidad de la Renta Urbana: precio del suelo

2.2.3 Determinantes del Precio del Suelo

PROPIEDAD

CAPITAL FIJO Y AMBIENTE CONSTRUIDO

LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN (CONSTRUCCIÓN)

2.3 TIPOS DE CAPITALES EN LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA

2.4 RENTA URBANA Y PRECIO DEL SUELO (Propuesta Teórico-metodológica)

2.4.1 Renta de Localización y Precio del Suelo

2.4.2 Renta de Localización y su articulación con la Renta Absoluta

2.4.3 Síntesis de la propuesta de la Renta Urbana

CAPÍTULO 3. LA CIUDAD CONTEMPORÁNEA Y SUS PROBLEMÁTICAS: UNA VISIÓN DESDE LA PERSPECTIVA MARXISTA DE LA RENTA URBANA

3.1 EL PAPEL DE LA RENTA Y LOS CAPITALES IMPRODUCTIVOS EN EL PROCESO DE ACUMULACIÓN DE CAPITAL EN LA CIUDAD CONTEMPORÁNEA

3.1.1 La Acumulación de Capital y sus limitantes

3.1.2 La Renta, la Ganancia Comercial y el Interés como reparto del Plusvalor

3.2 LA RENTA URBANA y EL PRECIO DEL SUELO, SU PAPEL EN LAS PROBLEMÁTICAS URBANAS ACTUALES

3.2.1 El papel del Precio del Suelo en las problemáticas urbanas actuales

3.2.2 La Ciudad Neoliberal y la Segregación espacial

3.3 EL PAPEL DEL ESTADO EN LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO DEL SUELO: AMBIENTE CONSTRUIDO, PROMOCIÓN DE VIVIENDA Y LEGISLACIÓN DEL SUELO.

3.3.1 Legalidad-formalidad / Informalidad-ilegalidad del suelo urbano

3.3.2 *Ambiente construido* e infraestructura (Capital fijo y Condiciones Generales de la Producción)

3.4 MANIFESTACIONES CONCRETAS Y EFECTOS DEL ALZA DEL PRECIO DEL SUELO URBANO EN LA CIUDAD CONTEMPORÁNEA.

- 1) Expulsión de Residentes (Gentrificación residencial y comercial)
- 2) Densificación y Renovación Urbana – “Gentrificación Productiva”
- 3) Otros fenómenos urbanos actuales.

CAPÍTULO 4. LA PROBLEMÁTICA URBANA DE LA CIUDAD DE MÉXICO, DESDE LA PERSPECTIVA DE LA TEORÍA DE LA RENTA.

4.1 LA SEGREGACIÓN URBANA EN LA CIUDAD DE MÉXICO. UNA VISIÓN HISTÓRICA.

4.1.1 Visión territorial de la segregación urbana actual: el cambio en el patrón de acumulación y el rol del Estado mexicano.

4.2 LA PRODUCCIÓN DEL ESPACIO URBANO: EL CAPITAL INMOBILIARIO Y EL NUEVO ROL DEL ESTADO EN LA CIUDAD DE MÉXICO

4.2.1 Infraestructura – Capital Fijo social y Condiciones Generales de la producción en la Cd. de México.

4.2.2 Vivienda Social y la implementación del Bando 2, actuación del Gobierno de la Ciudad de México.

4.2.2.1 Bando 2. El intento legal de controlar el desarrollo urbano, gobierno vs capitales inmobiliarios.

4.2.3 Formalidad-Informalidad del Suelo urbano, otra variable actual del precio del suelo

4.3 EL NIVEL DE PRECIOS DEL SUELO Y DE LA VIVIENDA EN LA CD. DE MÉXICO.

4.3.1 Precios del suelo en la Ciudad de México

4.3.2 Precios de la vivienda en la Ciudad de México

4.3.3 Mercados complementarios a la producción de vivienda en la Ciudad de México y el impacto de la Marca Ciudad

4.4 CAPITAL INMOBILIARIO, EL ACTOR PREPONDERANTE DE LA PRODUCCIÓN DEL ESPACIO URBANO EN LA CIUDAD DE MÉXICO

4.5 ANÁLISIS CARTOGRÁFICO COMPLEMENTARIO

II. CONCLUSIONES

III. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y BIBLIOGRAFÍA

I. INTRODUCCIÓN

La actual crisis económica del capitalismo ha tenido efectos devastadores en la sociedad: polarización del ingreso, desempleo, pobreza, devastación ambiental, etc., algunas de estas problemáticas no las ha podido resolver el sistema económico desde su conformación en el siglo XVIII, y otras, son problemáticas que la misma lógica de la Acumulación capitalista ha creado. En este sentido, la ciencia económica está obligada a aportar elementos teórico-conceptuales que nos ayuden a descifrar de manera más clara el funcionamiento del actual modo de producción, formulando análisis de sus características más actuales. Así, consideramos que es preciso abonar a la investigación de fenómenos concretos y particulares, como parte de una totalidad del funcionamiento capitalista, en sus ritmos y ciclos económicos de producción y circulación, que dé posibilidad de comprender procesos incipientes y novedosos, pero sobre todo vigentes, de valorización capitalista, articuladas a la implementación conocimiento y crecimiento técnico-científico, así como también del uso de algunos recursos naturales y sociales que son imprescindibles en dicho proceso de reproducción del capital.

La condición o esfera espacial es fundamental en el análisis crítico del capitalismo contemporáneo. La relevancia de la producción material fundada en la naturaleza y en algunos otros elementos que concretan y complementan la espacialidad social, como es el caso de las ciudades, son formas específicas mediante las cuales el capital se manifiesta de manera geográfica con un funcionamiento o esencialidad económica articulada en distintas escalas, local y global. A mi parecer, la perspectiva más completa con respecto a la diversidad de análisis y a su forma de articularla es la que desarrolló Henri Lefebvre, quien exploró desde diversas disciplinas el espacio social (filosofía, sociología, política, urbanismo, economía) de manera abstracta y concreta, prueba de ello es el señalamiento del autor francés, acerca de la pertinencia del estudio de la Teoría de la Renta para poder explicar las formas en que el citado espacio social se valoriza. Esta perspectiva, sobre el espacio social, es sumamente valiosa, por incorporar elementos filosóficos de gran profundidad cognitiva donde se tejen elementos ontológicos, históricos, semióticos, políticos y evidentemente económicos. etc. Cabe subrayar que la principal tarea de Lefebvre en su obra *La producción del Espacio* (2013) consiste en definir al espacio como un elemento fundamental de las relaciones sociales del capitalismo. El mismo Lefebvre declara de manera enfática la importancia de entender de manera teórica elementos de la realidad social (empírica), que muchas veces terminan por dar una explicación

poco clara, es ahí donde de la teoría espacial, se establece un nexo directo con la teoría marxista y su concepto fundamental articulado al entendimiento del espacio: la teoría de la Renta: “Cuando se interna en profundidad en los fenómenos para captar sus leyes, se encuentra ante un proceso a la vez histórico, económico y social. Para conocer ese proceso, objetivo, necesita una teoría. Esta teoría existe: la de la renta de la tierra...” (Lefebvre, 1978:84)

Otros aportes desde la teoría marxista, herencia del pensamiento del mismo Lefebvre, apuntan al geógrafo inglés David Harvey (1990), quien dedica una parte sustancial de su obra “Los límites del Capital y la teoría marxista” al análisis de la Renta, concepto que se vuelve clave para detallar, a mi entender, un concepto fundamental y en boga: los desarrollos geográficos desiguales. “La Renta es el concepto teórico por medio del cual la economía política (de cualquier afiliación) tradicionalmente confronta el problema de la organización espacial. La renta, como veremos posteriormente, proporciona una base para diversas formas de control social sobre la organización espacial y del desarrollo del capitalismo” (Harvey, 1990:340)

Dicha organización espacial y desarrollo del capitalismo es más vigente que nunca, pues está en relación directa con elementos (recursos, medios de producción, etc.) de la naturaleza, del medio ambiente que se vuelven imprescindibles para la producción capitalista, al grado de adquirir el carácter de estratégicos.

El estudio de la Teoría de la Renta es imprescindible para el estudio de la producción capitalista. La articulación conceptual entre espacio, técnica, competencia, monopolio, productividad, precios de producción serán determinantes en la explicación de dicha teoría y su adecuación y uso para el análisis del ámbito urbano, así como de algunas manifestaciones sociales y políticas sintetizadas en este espacio fundamental para la producción y reproducción del capitalismo actual.

Los objetivos principales que perseguimos en este trabajo de tesis son: construir una explicación de la Teoría de la Renta enmarcada en los principales fundamentos de la teoría marxista, que aporte elementos claros sobre la utilidad del concepto Renta en el análisis urbano, así como demostrar que hay información suficiente para contrastar empíricamente la propuesta teórico-metodológica.

Dentro de los objetivos más concretos están: articular teóricamente, conceptual y metodológicamente la Teoría de la Renta en la Teoría Marxista, adicionándola al proceso de valorización capitalista total; analizar y exponer de manera clara el funcionamiento general de la Teoría marxista de la Renta (Diferencial o localización,

Absoluta y Monopólica) para el caso urbano. Es importante también, contrastar empíricamente la propuesta teórica en una actividad imprescindible en la reproducción del capital en las ciudades: la actividad inmobiliaria (renta urbana). Finalmente, buscamos presentar una propuesta de constatación empírica, congruente con los fundamentos de la teoría marxista, para dar pie a un análisis más complejo del fenómeno rentista.

En el primer capítulo, realizamos un recorrido por algunas de las teorías más conocidas sobre la localización, para poder relacionarlo con la perspectiva de la Renta de la Tierra, desde varias visiones de la economía. Intentamos rescatar las visiones más cercanas a la teoría marxista para así resaltar la importancia que tiene dicha teoría en el pensamiento económico y su utilidad en la explicación de fenómenos actuales donde el efecto de la tierra, el suelo, el espacio, el territorio son fundamentales en la producción o circulación. Se realiza también una recuperación del concepto de espacio social, ligado a la teoría de la Renta, para condensar estos dos conceptos en el proceso de producción social del espacio, en el cual el ámbito económico es imprescindible.

En el segundo capítulo abordamos de manera profunda el tema de la Teoría marxista de la Renta de la tierra. Las cualidades de los medios de producción no producidos (tierra), y la aptitud que tienen dichos elementos del espacio para determinar en gran medida la reproducción de relaciones capitalistas de manera específica y en actividades muy concretas. Atendemos a explicar que tiene el papel que tiene la Teoría de la Renta dentro de la obra cumbre de Marx, El Capital, para articular el instrumental teórico y conceptual en torno al análisis de actividades económicas con ciertas particularidades; aquí el papel de la competencia, la Tasa de Ganancia, los Precios de Producción y la transferencia de valor para conformar ganancias extraordinarias son las categorías fundamentales. Posteriormente, en este mismo capítulo explicamos y exponemos los 3 tipos de Rentas (Ganancias extraordinarias permanentes), desarrollados por Marx: Renta Diferencial, Renta Absoluta y Renta de Monopolio; esto con el objeto de sentar las bases de análisis para la Renta en el caso urbano.

El final del capítulo 2 es quizá la parte nodal del trabajo de tesis. Al desarrollar la explicación de la Renta Urbana, recuperando a varios autores, se llegó a la conclusión de que es el Precio del Suelo la característica principal de este tipo de Renta. Analizamos detallada el Precio del Suelo y la incidencia que tiene en todos los tipos de Renta (Localización y absoluta-monopolio), por condensar los efectos que

tiene la propiedad y el ambiente construido en su existencia. El Precio del Suelo, al ser la manifestación de las características fundamentales de las actividades rentístico-extractivas, posee la cualidad de valorizar capital de manera sui generis, lo que lo convierte en el catalizador principal de la elevación de la Renta urbana en todas sus escalas. Asimismo, desdoblamos la explicación de los tipos de capitales beneficiarios de la valorización del suelo, aquellos que captan ganancias extraordinarias y otras formas de la ganancia; analizamos la función de los capitales que participan en dicho proceso desde la compra y especulación del precio hasta la venta final de los inmuebles que ya incluyen los sobre-precios que representan en sí mismos a todos esos capitales que se articulan en torno a la producción edilicia. En este mismo apartado, contraponemos la propuesta de Samuel Jaramillo sobre la medición del Precio Total de Mercado Conjunto (precio de los inmuebles), y le sumamos también algunos participantes que no están incluidos (Capital comercial y financiero), además de proponer una forma de medición de la Renta Absoluta-Monopolio que no se había desarrollado para el caso urbano, al menos en la bibliografía consultada. La propuesta de exaltar la función del Precio del Suelo en la Renta Urbana la desarrollamos punto por punto, para argumentar nuestra aseveración e hipótesis, como resultado exponemos una idea de medición cuantitativa de los diversos tipos de Renta ya articulados, entre ellos y con el efecto que tiene el Precio del suelo.

En el capítulo 3, se toca la particularidad del análisis de la Acumulación de capital y la incidencia que tienen actividades como la inmobiliaria en esa ley del funcionamiento del capitalismo; es básico tener la idea de actividades productivas e improductivas para deducir de ahí la incidencia que se tiene sobre el crecimiento de relaciones capitalistas o el efecto negativo que se podría manifestar en crisis económicas, lo que es en realidad un problema en la Acumulación o Reproducción ampliada del capital. Este análisis de la Acumulación de capital no se puede entender sin la idea del reparto del plusvalor social, el cual emana directamente del trabajo no remunerado y que en teoría es la manifestación concreta de los precios, de la riqueza. Esta disparidad entre riqueza ficticia (ganancia comercial, interés y Renta) y riqueza material es la que dará pie a problemas en la Acumulación de capital de cualquier economía en el mundo capitalista.

También, buscamos comprobar que nuestra propuesta metodológica es poco abundante en la literatura de las disciplinas ceñidas al estudio de las ciudades. En términos sociales, económicos y geográficos, ubicaremos algunas líneas principales de discusión en torno a las urbes: segregación espacial, gentrificación y algunas otras temáticas abarcan el grueso de los estudios críticos en torno a las problemáticas

urbanas de actualidad. Contrastando dicha literatura, dialogamos con los autores, para ir haciendo énfasis en lo que consideramos como carencias u omisiones metodológicas o conceptuales en dichos estudios, tesis y artículos. El objetivo principal es proponer una metodología de análisis urbano, más integral, incorporando lo que a nuestro parecer es fundamental, la complejidad del funcionamiento de la Renta, a través del Precio del Suelo. Las temáticas de las problemáticas más actuales tienen mucha riqueza de información; se habla de Expulsión de Residentes (Gentrificación residencial y comercial), densificación y renovación urbana, así como de la llamada “Gentrificación Productiva”, fenómenos que son consecuencia del actuar del capital en las urbes contemporáneas. Nuestro objetivo es darle a esas problemáticas una posición jerárquica en el proceso de actuación del capital inmobiliario y su búsqueda incesante por la ganancia; consideramos que son consecuencia y nunca causa de este proceso.

Finalmente, en el capítulo 4, hacemos un análisis particular de la Ciudad de México, tomando en consideración los puntos tratados a lo largo de la tesis; el objetivo es retratar el funcionamiento del capital inmobiliario de los últimos años, esto a partir del análisis histórico, del análisis de la segregación territorial y finalmente a través del funcionamiento económico que se va sintetizando en los Precios del suelo; variable que articulará la actuación del Estado, en términos de la infraestructura y la promoción turística que requiere una ciudad para transformar su vocación económica, y el actuar del capital a través de la búsqueda de predios urbanos que pudiesen valorizar al capital, en sus distintas actividades específicas. El análisis de la CDMX busca ser la muestra y prueba de una metodología que busca proponerse en esta tesis, para analizar desde la perspectiva marxista las problemáticas urbanas actuales, considerando la actuación del capital y dándole a cada concepto complementario su justo lugar para comprender el fenómeno en su conjunto. El papel del Estado y su incidencia en la propiedad, como el ambiente construido, la promoción turística, así como la liberación mercado de suelos (formalidad e informalidad) a través del Bando 2, serán los elementos que giren en torno a la ganancia capitalista urbana, Rentas, y también otro tipo de ganancias que se beneficiarán por el elemento que cataliza dichas ganancias: el Precio del suelo.

El análisis final del incremento de los Precios del suelo y de los mercados complementarios (vivienda, oficinas y *retail*) será la manifestación de cómo aquél es el elemento central del análisis que proponemos. La propuesta busca, que a partir del análisis del suelo, se generen trabajos en torno a la fijación de sus precios, lo que trae de fondo el análisis del capital esta actividad tan compleja como lo es la actividad

inmobiliaria. Al final del capítulo, se realiza un análisis de algunas variables del mejoramiento urbano en la Ciudad de México (parquímetros, metrobus, corredores concesionados, puntos wi-fi, índice de vulnerabilidad, etc.), que corresponden con las categorías esbozadas en la tesis para realizar un análisis a partir del Precio del suelo y determinar la relación que tiene, dependiendo de sus niveles, con algunos elementos del *ambiente construido* y la promoción turística para esbozar un análisis espacial cuantitativo, que sea complementario al análisis cualitativo sobre el avance del capital y la propuesta que se esbozó durante todo el trabajo de tesis.

CAPÍTULO 1. TEORÍA DE LA RENTA DE LA TIERRA

1.1 TEORÍAS DE LA LOCALIZACIÓN Y RENTA DE LA TIERRA.

Existen diversas escuelas que abordan la problemática del cómo se territorializa el capitalismo, algunas de las cuales intentan ilustrar la forma en que operan las relaciones económicas, así como la influencia del espacio en la localización de diversas actividades productivas y del consumo. Un primer grupo de teorías remite a la localización de las actividades económicas; ésta es una visión estática y descriptiva de las relaciones alrededor del circuito económico que no deja de ser importante, pero poco útil para el análisis de la profundidad con que el capitalismo influye en la vida económica en sus diversas escalas. Otro grupo de teorías busca explicar las interacciones entre diversos lugares, con el fin de establecer lógicamente cómo incide la ubicación de las actividades de producción, distribución y consumo, la cual se acerca a las teorías de la localización. Este último cúmulo de teorías de la localización han tenido una influencia considerable en lo que se refiere al análisis urbano. La primera gran teoría es la desarrollada por Christaller (1933), la cual señala que existe un lugar central, en áreas urbanas, con suficiente fuerza económica, para atraer a los productores de actividades principalmente de las denominadas terciarias (Ramírez, 2016), además de tener fuerte influencia sobre la determinación de los precios, pieza fundamental de la competencia económica. De ahí emanan otra serie de teorías de la localización, cuyo objetivo principal es dar cuenta del dinamismo en las ciudades, a partir de los centros, su poder y fuerza de atracción, sobre otros sitios del propio espacio urbano; de esta manera, encontramos, por ejemplo, teorías como la de Davies (1967), la cual presenta otros atributos como causas de la fuerza de atracción de los centros en las ciudades entre los que destacan los bienes y servicios (*Ibid*). Se asume que la teoría del lugar central opera bajo una lógica de jerarquía en la que el centro urbano ejerce, de distintas maneras, un efecto sobre la periferia de la ciudad y sus diversas actividades de índole económico.

En específico, y relacionado con los estudios urbanos, podríamos señalar otros ejemplos como el patrón monocéntrico y patrón policéntrico. En estos modelos, el lugar central, dado por elementos de índole económico (empleo, producción, valor agregado, etc.), va incrementando su influencia sobre la periferia, dichas diferencias cuantitativas se harán evidentes de acuerdo a la distancia, por ejemplo, como sucede con la renta del suelo (Von Thünen, 1826, citado en Ramírez, 2016). Se busca mostrar la influencia del centro económico sobre sus alrededores para confirmar así un patrón monocéntrico; esta

tradición inició con el estudio del espacio rural, en específico en actividades agrícolas, en relación a los centros de distribución, y posteriormente se aplicó al caso de las ciudades, donde la periferia funge como la parte rural y el centro como el núcleo de atracción urbana.

Von Thünen (1826), explicó la relación que tenía la ciudad con sus periferias agrícolas abastecedoras de alimentos. Dichas periferias se constituyen como anillos concéntricos a la ciudad y se estableció una relación directa entre el centro económico y los altos precios del suelo, de este modo mientras más alejado de aquél, menor será el precio del suelo y obviamente requerirá un mayor costo del transporte. En realidad, von Thünen buscó establecer el equilibrio que existía entre algunos factores productivos necesarios, los costos de transportación y el precio del suelo, para justificar así la localización de las tierras agrícolas y su paulatino alejamiento con respecto al centro mencionado. “Dicho de una forma más precisa, la competencia no planificada asignará las cosechas a la tierra de forma tal que se minimice el coste total combinado de la producción y el transporte de las cosechas, sin incluir el alquiler del suelo. Sin duda alguna, éste es el mejor ejemplo que cabría esperar de la «mano invisible» (Fujita y Krugman, 2000:27).

Otras derivaciones de esta teoría del lugar central, son las relacionadas con la estructuración espacial de los usos del suelo en la ciudad (Ramírez, 2016); el planteamiento principal es el desarrollado por Burgess (1926), su modelo explicativo supone una distribución de sectores que se organizan del centro urbano hacia su exterior, círculos concéntricos, los cuales mostrarán el nivel de actividades económicas, o nivel de residentes en cada uno de estos círculos emanados del centro. El nivel jerárquico de los círculos concéntricos, en términos económicos y sociales, lo lidera el Distrito Central de Negocios (CBD, por sus siglas en inglés), y el último círculo concéntrico está asociado generalmente a *ghettos* o barrios de inmigrantes (Ramírez, 2016), situados en las periferias urbanas. Entre el último círculo y el centro se ubican las clases medias así como diversas actividades económicas comerciales e industriales de mediana importancia. En síntesis esta distribución trató de modelar la diferenciación de usos del suelo con base a los usos productivos y socio-residenciales bajo un patrón densimétrico centro-periferia que está en función del precio del suelo. Otras derivaciones de este modelo tuvieron lugar en la Escuela Ecológica de Chicago.

Una propuesta derivada de la propuesta de Thünen, es la relacionada con los llamados gradientes urbanos, los cuales están en función del nivel del ingreso (Ramírez, 2016). Este tipo de estudios estuvieron más enfocados a la planeación y ordenamiento territorial de las ciudades, donde el principal centro de atracción económico serán las clases sociales con mayor poder adquisitivo, las cuales residen en el centro de la ciudad (*Ibid*). Alonso (1964), abordó y estudió la influencia de dos centros sobre la renta (refiriéndose al precio del suelo), donde de acuerdo al tamaño y la distancia de los puntos eran jerarquizados en su efecto; en resumen, plantea que la renta baja mientras más se aleje del área de influencia del primer punto, hasta llegar al área de influencia del segundo punto, donde la renta comenzará a subir (Ramírez, 2016). Otros autores como Muñiz y García (2005), relacionan el poli-centrismo a partir de nodos donde se establezca el empleo y habite más población de manera “tradicional”, en específico estudian el caso de ciudades en Europa. Algunas otras corrientes aceptan que las nuevas centralidades (económicas o no) pueden “darse no solamente como resultado de la interacción de las fuerzas del mercado, sino como producto de un proyecto territorial que bien podría desarrollarse en torno a la infraestructura existente u otras condiciones que puedan aprovecharse” (Ramírez, 2016:85).

En cuanto al crecimiento de las ciudades, y en franca similitud con la poli-centralidad, Harris y Ullman (1945) argumentan que el crecimiento de las ciudades se debe a una serie de características de tipo económico, en donde el precio del suelo juega un papel crucial, aunque hay que recalcar que no explican qué es lo que determina el precio de dicho bien. Otra corriente similar, es la de la Economía Urbana, donde destacan Fujita y Krugman (2000), los cuales retoman la influencia del modelo del uso del suelo de Von Thünen y lo relacionan con el papel de Economías Externas por su relación con las concentraciones urbanas, también destaca la influencia de J. V. Henderson (1974) quien complementa dichas visiones. Alonso (1964) retomó de nuevo, los planteamientos de Von Thünen para explicar el modelo de ciudad monocéntrica, a partir, ya no de productores, sino de comerciantes y su relación con el centro o distrito comercial y su fuerza de atracción sobre otras actividades económicas hacia la periferia.

En cuanto a las *Economías Externas*, concepto propuesto por Alfred Marshall (2006), se hace hincapié en las ventajas de producir en zonas industriales, por su nivel de concentración de factores productivos; Hoover (1948) es otro los que comparte esta visión. A grandes rasgos, la teoría de la localización y concentración económica está

ligada a tres aspectos: primero, tener acceso a proveedores locales que reducen el costo de sus materias primas; segundo, tener asegurado el aprovisionamiento de mano de obra por ser homogénea debido a la actividad similar y, tercero, la proximidad facilita la obtención y propagación de la información (Fujita y Krugman, 2000). Aunque hubo problemas en la formalización de los modelos, Krugman, acepta que los economistas urbanos “pudieron ofrecer un análisis profundo y útil que concibe la economía global como un sistema de ciudades.” (2000:28) Lo que nos muestra que la teoría del lugar central se puede aplicar a una escala mundial, como un sistema de urbes con centros económicos que emanan su influencia sobre sus periferias.

Finalmente, el tema de los sistemas urbanos, en un plano más general, también guarda una relación profunda con el tema de la renta del suelo, pues el tamaño y los tipos de ciudades tiene estrecha relación con la fijación de los precios del suelos y sus movimientos, con la distribución de las actividades, y con los costes de transporte de unas ciudades a otras, dependiendo de sus industrias, lo cual podrá representar un patrón de comportamiento económico intra-urbano, escalaramente superior; los autores más reconocidos son Henderson (1974) y Mills (1967) por aportar elementos teóricos sobre la tipología de las ciudades, así como su justificación de reciprocidad y complemento con urbes de distintas capacidades económicas y productivas, y de tamaño. Otras aportaciones están marcadas por Joel Garreau (1991), quien analiza la creación de centros comerciales y financieros que pueden competir con algunos centros históricamente dominantes, como ciudades con gran vocación comercial y cultural.

Todas estas teorías han abonado en la teoría urbana y de la localización, sin embargo, como el mismo Krugman señala, “...cuando abordamos los aspectos espaciales realmente profundos de la economía, como el nacimiento y desarrollo de las enormes áreas metropolitanas, de regiones o incluso de países, preferiríamos contar una historia en la que se pusiera mayor énfasis en los proceso de una “mano invisible” descontrolada” (Fujita y Krugman, 2000:31).

El presente trabajo tiene como objetivo aportar elementos teóricos al estudio del espacio, y la incidencia de éste en la economía, vista como un proceso o sistema de producción capitalista. No basta con ubicar, situar o localizar las actividades y establecer quién tiene más o menos ventajas sobre sus competidores (sean individuos, empresas o ciudades), se pretende profundizar de manera tal que la espacialidad logre ser vista como una herramienta de análisis del funcionamiento capitalista actual, si no de todas las

actividades económicas, sí de algunas que se tornan fundamentales para la reproducción del sistema actual (petroleras, agrícolas, inmobiliarias, mineras, entre muchas otras).

Entre otras disciplinas sociales dedicadas al estudio de las actividades, no sólo económicas sino en el espacio, destaca la Geografía Humana, de la cual se desprende la corriente Regionalista que sustituyó a la Geografía Económica general, sustentando como su objeto de estudio un segmento del espacio terrestre donde se desenvuelven actividades económicas, sociales, políticas y culturales, cuya síntesis derivaba en encontrar el "...fundamento del paisaje y la personalidad de la región." (Ortega, 2000: 291). Entre los principales teóricos se encuentran Le Lannou, Hartshorne, Broek, Broek, sin olvidar los avances más significativos de Vidal de la Blache y Hettner. (*Ibid*). Dicha perspectiva dejó suficiente influencia sobre la Geografía Económica, cuyo principal meta fue la descripción de las actividades económicas, sociales y políticas bajo una perspectiva de análisis integral (Ortega, 2000), destacando el papel principal de localizar y representar cartográficamente dicho espacio económico (*Ibid*). Muy cercana a ésta última corriente geográfica, se encuentra la perspectiva del Desarrollo Regional, la cual pretende analizar las potencialidades económico-productivas y buscar los marcos legales para implementar dichas estrategias de desarrollo económico, con gran influencia de la Geografía Humana incorporando elementos culturales e históricos (Ortega, 2014).

La discusión en torno al espacio es amplia, algunas se insertan en la simple descripción (llamada Geografía tradicional), y otras en la interpretación subjetiva derivada de la Geografía Humana y que desemboca en corrientes ligadas a la fenomenología y a la percepción: "Las geografías de la percepción han sido uno de los más notables desarrollos surgidos de las filosofías del sujeto, en la medida en que se relacionan percepción y comportamiento espacial y en que las configuraciones espaciales aparecen condicionadas por el conocimiento particular que el sujeto tiene, verdadero o erróneo, del entorno en que actúa" (Ortega, 2000:306).

Un último grupo de estudiosos del espacio y sus efectos sociales, están ligados a un compromiso político y de cambio social, emanados de la efervescencia y revolución cultural de los años 60. Entre ellas se encuentran las llamadas Geografías radicales, la Regionalista marxista y la Geografía Soviética, todas ellas emanadas de la teoría desarrollada por Marx la cual irradió de manera transversal al grueso de las ciencias sociales, durante gran parte del siglo XX. La geografía no fue la excepción, y al interior de la disciplina resultaron una diversidad de posturas críticas en torno a la transformación

social, política y económica; entre otros autores destacan W. Bunge, Peet, H. Lefebvre, Y. Lacoste, J. Dresch, P. George, R. Guglielmo, B. Kayser, J. Tricart, D. Harvey, entre muchos otros. “El sesgo político constituye el componente más destacado y definitorio de las geografías *radicales*.” “La actitud *activa*, comprometida, la orientación transformadora explícita, el fin proclamado de cambio político y social, proporciona a estas geografías un perfil específico, que les diferencia de modo sustancial de las geografías analíticas y de las geografías humanísticas.” (*Ibid*:313)

1.1.1 Localización de la actividad económica y espacio

Es lógico que las empresas de cualquier índole, insertas en un sistema capitalista, sobre todo las industriales y comerciales, busquen localizarse en sitios donde puedan obtener una ventaja respecto a sus demás competidores. Además de la llamada escuela alemana (Johann H. Von Thünen, Alfred Weber y Walter Christaller) (Ramírez, 2016), uno de los principales promotores de esta visión de la localización y su influencia en la producción fue David Ricardo (1959), aunque más ligada a la fertilidad del suelo y su influencia en la localización, creo bases fundamentales en el análisis de la actividad agrícola en su conjunto (producción-distribución-consumo).

La localización de las diversas actividades estará en función de la particularidad de dichas actividades, y esto propiciará que haya diferencias en los patrones de localización y precios del suelo específicos, influenciando así los precios de las mercancías producidas. Richardson (1971) establece a su parecer, principios generales de localización de las actividades económicas y urbanas, mediante distintos supuestos: para el caso de la agricultura resuelve que, como es extensiva en uso de suelo y por su costo, las tierras de cultivo estarán alejadas del centro; el caso de la industria es muy similar al comportamiento de la agricultura, sin embargo, en función de la especialización de la industria, ésta tenderá a situarse más próxima a los centros urbanos. Finalmente, las actividades comerciales y de servicios, al ser intensivas en el uso de suelo, les permite afrontar altos costos del suelo cercanos al centro, por lo tanto hay una tendencia de estas actividades a localizarse en el corazón de las urbes. (Ramírez, 2016) Cabe destacar que para los casos anteriores el comportamiento del precio del suelo se obvia, se da como supuesto económico desapercibidamente.

Según Ramírez (2016), la rentabilidad del suelo no ha sido suficientemente estudiada. Sitúa a David Ricardo como uno de los pensadores que inició con estos estudios del suelo ligados principalmente a la calidad de la tierra y a los niveles de productividad que emanaban de ella. Asimismo, la distancia y los costos de transporte fueron adicionados a la idea del propio Ricardo; en realidad esto es muy particular, pues los costos de transporte son parte imprescindible de la inversión total de cualquier actividad productiva, es decir del precio de costo (en la teoría marxista), y es evidente que la localización traerá beneficios para los mejor ubicados, y que tienden a hacer más duraderas esas ventajas, que al ser o funcionar como competencia imperfecta, tienden a ser monopolizadas (Chamberlin, 1956). Uno de los objetivos que se busca en esta tesis, es darle el peso que merece al lugar, a la ubicación y/o a las condiciones espaciales, cuando fungen como una determinante principal en alguna actividad económica.

1.1.2 Localización y espacio desde la Teoría Marxista

La distinción entre los conceptos de suelo y/o tierra, para la teoría marxista es irrelevante, pues lo que interesa es estar consciente del papel que juegan, sea la tierra o el suelo, como medio de producción imprescindible de alguna mercancía, lo que le dará un carácter distinto al interior del proceso de valorización del capital. En términos generales, el uso de la tierra en un proceso productivo (técnico) derivará en una productividad del trabajo diferenciada, relacionada directamente por la intensidad de su uso, o en su caso por la influencia que tenga la localización del suelo en el producto final. Sea en la agricultura, en la minería, en la pesca, en la generación de energía eólica, en la extracción de petróleo, en el suelo urbano, etc., si, sobre la tierra o suelo existe un proceso de valorización o de producción capitalista, entonces habrá generación y obtención de Renta, como forma específica de la ganancia. Esto, indefectiblemente, tendrá efectos sobre la competencia entre productores (empresas) individuales por tratarse de actividades *sui generis*, pues la actividad estará determinada en gran medida por el papel del suelo, la tierra y sus condiciones productivas o de localización, como ya se mencionó. Esto hará que dichas actividades económicas difieran de la producción de bienes y servicios industriales u otras actividades “comunes”, en las cuales el uso del medio de producción tierra (espacial) no sea determinante para su funcionamiento.

La concepción del espacio derivada de la economía urbana y de la teoría regional, está directamente relacionada con su papel en el intercambio y la distribución de mercancías, en particular en la oferta y demanda de suelo, que requieren las diversas actividades económicas en la ciudad, lo que traerá modificaciones en su localización (Ramírez, 2016), o en el sitio donde se ubique la actividad económica en cuestión; lo anterior, hablando específicamente de las actividades comerciales e industriales. Para el caso de la localización residencial o habitacional, algunos autores coinciden en que no se pueden establecer patrones claros en la localización de la población, pues influyen otras determinantes como las diferencias culturales o factores específicos regionales, y aún no se han encontrado datos empíricamente compatibles; entre estos autores destacan Golledge (1996) y Richardson (1971), referidos por Ramírez (2016), quienes concluyen que todo está en función del costo del suelo y de sus posibles movimientos a futuro.

La concentración económica espacial (CEE) como resultado de los procesos anteriores forma el espacio económico, que al interactuar con el espacio natural y/o constituido forma o renueva el territorio económico definiendo las funciones económicas que esos espacios territorialmente se expresan mediante los usos de suelo y las formas en que se distribuye la actividad económica en el espacio que de manera genérica se considera teóricamente en tres tipos de unidades espaciales económico-funcionales...[] (Ramírez, 2016,104)

Otra de las disciplinas más relacionadas con aspectos del espacio, es la ciencia regional (Fujita y Krugman, 2000). Aunque en voces de los mismos economistas la ciencia regional sea imprecisa e incluso presente descuidos de forma deliberada, sobre todo en lo concerniente al lugar de origen de las ciudades o las relaciones que se mantienen entre diversos espacios, se concibe como una disciplina que aportó elementos importantes al estudio económico-espacial. Los elementos fundamentales son “la teoría del lugar central”, “el multiplicador base” del crecimiento por regiones y el análisis “potencial del mercado” (*Ibid*:35). En este sentido los autores mencionados señalan que la ciencia regional aportó “valiosas intuiciones” a los estudios del espacio y al comportamiento de actividades económicas: “Por renta se entiende el rendimiento neto anual de una unidad de suelo, aunque en la práctica el nivel de mercado de la renta pueda estar afectado por otros factores como el plazo y las condiciones en que se da esa renta.” (Richardson, 1971:51). Finalmente, Ramírez sintetiza la esencia de dicho aporte: “Por valor o precio del suelo entendemos la cantidad monetaria por la que es posible adquirir en el mercado una unidad de suelo, de allí que el precio del suelo urbano esté en función de las fuerzas del mercado, esto es, de la oferta y demanda del mismo” (2016:98).

1.1.3 El Espacio Social: propuesta de abordaje teórico para entender la Renta de la Tierra.

Una de las corrientes más completas del estudio del espacio, respecto de otras escuelas de pensamiento geográfico y económico fue esbozada por Henri Lefebvre, quien exploró diversas dimensiones (económica, sociológica, filosófica y praxiológica) del espacio, como concepto de análisis social. Uno de los alcances que demuestra esta amplitud teórica, es la relación que le da Lefebvre al espacio como concepto, con la pertinencia del estudio de la Teoría de la Renta, para poder explicar las formas en que el citado espacio social se valoriza de manera capitalista.¹

“Esos espacios están producidos. La materia prima a partir de la cual se han producido no es otra que la naturaleza. Son productos de una actividad donde la economía y la técnica están involucradas, pero van mucho más lejos: son productos políticos, espacios estratégicos. El término “estrategia” comprende proyectos y acciones muy diferentes, combina la paz con la guerra; el comercio de armas con la disuasión en caso de crisis; el empleo de recursos propios de los espacios periféricos con el uso de las riquezas procedentes de los centros industriales, urbanizados estatalizados” (Lefebvre, 2014:141)

Las diversas esferas y escalas del análisis que realiza Lefebvre, articulan elementos objetivos físicos e históricos, de método, epistemológico (mental) lógico y formal, y de relaciones socio-económicas y políticas, las cuales sintetizan y ejercen un efecto constante en el espacio. “Las necesidades no están separadas absolutamente unas de las otras ni en el tiempo ni en el espacio, ni en el individuo ni en el grupo” (Lefebvre, 1991:93)

Aunque haya muchas discusiones respecto al concepto de espacio, a nosotros nos interesa abordar aquellas que tengan una posibilidad de análisis bajo ciertas manifestaciones concretas, objetivas e históricas, y que nuestro caso desembocan en categorías particulares de la llamada Crítica de la Economía Política o teoría marxista, y que explican en muchos sentidos la reproducción de la vida social, en abstracto, pero con elementos concretos y específicos que se irán definiendo a lo largo del trabajo de tesis; hablamos al menos de dos elementos fundamentales en la economía: la producción y la

¹ Esta perspectiva, sobre el espacio social, es sumamente valiosa, por incorporar elementos filosóficos de gran profundidad cognitiva donde se tejen elementos ontológicos, históricos, semióticos, políticos y evidentemente económicos. etc. Cabe subrayar que la principal tarea de Lefebvre en su obra “La producción del espacio” (2013) consiste en definir al espacio como un elemento fundamental de las relaciones sociales en el capitalismo y en la vida social; para ello se vale de discusiones con autores como Kant, Descartes, Spinoza, Leibniz, Foucault, Nietzsche, Derridá, Chomsky, Husserl, Sartre, Marx, entre otros. Señala que la discusión sobre el espacio social requiere de tres momentos: físico, mental y social.

circulación, y la forma de abordarlos en un marco general del funcionamiento capitalista contemporáneo, primero para su análisis, luego para su posible transformación. Al respecto, Lefebvre dice lo siguiente, basándose en los Manuscritos Económico Filosóficos de Marx de 1844:

En la naturaleza – objeto de la naturaleza pero vuelto hacia los hombres – se intercala entre los hombres y la naturaleza este vasto conjunto: el mundo de los productos, el instrumental total. Los hombres no son nada sin este conjunto de herramientas y de técnicas.” “La conciencia humana aparece entonces en su relación con el conjunto de los productos. (Lefebvre, 1991:93)

El mismo Lefebvre, apunta y recalca la necesidad de entender teóricamente elementos del conocimiento empírico (en el espacio) que muchas veces terminan por dar una explicación insuficiente de los fenómenos sociales y su entorno, es ahí donde la teoría espacial se relaciona de manera directa con la teoría marxista y su concepto fundamental: la teoría de la Renta. “Cuando se interna en profundidad en los fenómenos para captar sus leyes, se encuentra ante un proceso a la vez histórico, económico y social. Para conocer ese proceso, objetivo, necesita una teoría. Esta teoría existe: la de la renta de la tierra...” (Lefebvre, 1978:84)

Al hacer esto, Lefebvre demuestra que los desarrollos y discusiones teóricas, deben encontrar una utilidad que ayude a comprender la totalidad del funcionamiento de la vida social, desde categorías concretas: “Podemos afirmar que el espacio es una relación social, pero inherente a las relaciones de propiedad (la propiedad del suelo, de la tierra en particular), y que por otro lado está ligado a las fuerzas productivas (que conforman esa tierra, ese suelo); vemos, pues, que el espacio social manifiesta su polivalencia, su “realidad” a la vez formal y material.” (Lefebvre, 2013:141)

A los aportes del autor marxista francés, hay que agregar las valiosas contribuciones de David Harvey (1990), quien dedica una parte sustancial de su obra “Los Límites del Capitalismo y la teoría marxista” al análisis de la Renta, concepto que se vuelve clave para detallar una categoría fundamental y en boga: los *desarrollos geográficos desiguales*, herencia del *desarrollo desigual*, proceso ampliamente explicado y utilizado por los autores Giovanni Arrighi y Samir Amin.

La Renta es el concepto teórico por medio del cual la economía política (de cualquier afiliación) tradicionalmente confronta el problema de la organización espacial. La renta, como veremos posteriormente, proporciona una base para diversas formas de control social sobre la organización espacial y del desarrollo del capitalismo” (Harvey, 1990:340) “base, como sitio, como centro local de

operaciones; el espacio es un elemento necesario en toda producción y actividad humana.” (citado en Harvey,1990:340, Marx, 1973: 717-718,724)

La Teoría de la Renta adquiere una relevancia mayúscula como parte de las categorías de la Economía Política², al ser un concepto que define y explica una cierta clase de medios de producción o valores de uso (v.g. la tierra), y la influencia directa que tienen sobre procesos de producción y circulación en actividades particularmente especiales. La Teoría marxista de la Renta da cuenta, también, del funcionamiento distorsionado de ciertos mercados y del funcionamiento potencial de la competencia capitalista; el espacio, visto como medio de producción (tierra o suelo), tendrá un efecto e influencia sobre la competencia, en la determinación de los precios, así como en la formación de estructuras monopólicas contrarias a la misma competencia económica; lo anterior, derivado de las cualidades de la tierra cuyas características especiales desarrollaremos más adelante (no reproducibles, escasos y monopolizables). “La Teoría de la Renta de Marx, se basa en sus teorías de la producción, la acumulación, la formación del valor y la teoría de los precios de producción. Como tal, probablemente es la aplicación más compleja de su comprensión de la economía capitalista.” (Saad-Filho y Fine, 2013:165)

La equiparación del espacio con la Renta y todas sus implicaciones nos ayudará a concretar el análisis social complejo que nos brinda Lefebvre, con la operatividad que nos dan autores como Harvey, en el uso de categorías que nos sirvan para analizar un proceso particular como el espectro urbano, enmarcado en el funcionamiento general de un sistema tan poderoso como el capitalismo. Parte fundamental de este trabajo radica en la equiparación de esos medios de producción o valores de uso a partir de los cuales se obtiene Renta capitalista. Entendida la Renta como una forma de la ganancia social, los valores de uso o medios de producción característicos de esta actividad tendrán determinadas propiedades y especificidades, pero al fin y al cabo mantendrán su carácter de imprescindibles y socialmente necesarios para la producción capitalista; éstos serán parte del análisis en la Teoría de la Renta:

Aquellos medios de producción son de por sí, por naturaleza, capital; el capital es, simplemente, un “nombre económico” que se usa para designar aquellos medios de producción; y así vemos también que la tierra es de por sí, por naturaleza, la tierra monopolizada por un determinado número de terratenientes.” “De este modo se identifican, como expresiones equivalentes, el capital y los medios de producción producidos. Y asimismo se identifican, como

² Léase el importante ensayo de Ángel Bassols (1990) en la cual diserta sobre la Geografía Económica y su relación con la Economía Política, así como su utilidad en la comprensión del capitalismo y sus efectos.

sinónimos, la tierra y la tierra monopolizada por el régimen de propiedad privada. (Marx, 1974:763)

Además de todo lo mencionado la cuestión espacial se empotra y se asocia directamente con la necesidad de reducir tiempos de producción, distribución y consumo en un ámbito circulatorio o del mercado, como objeto de estudio de las teorías de la localización: “Cuanto más desarrollado el capital, cuanto más extenso es por tanto el mercado en el que circula, mercado que constituye la trayectoria espacial de su circulación, tanto más tiende al mismo tiempo a extender más el mercado y a una mayor anulación del espacio a través del tiempo” (Marx, 2009: 31).

Se distingue así una necesidad específica, dentro del modo de producción capitalista por re-funcionalizar constantemente el uso del espacio, como un ente general, abstracto y en diversas escalas (esto es, no sólo lugares, sitios, sino territorios y regiones completas)³, para darle un sentido acorde a la producción capitalista, cuyo elemento fundamental es la obtención de ganancia a partir del proceso de valorización: “La renta desempeñaría entonces el papel de una “ley del valor en el espacio” (Lipietz, 1979, 144). Se hace evidente la relación del espacio y el modo de producción, vía la ley el valor que da explicación del modo de producción actual.

Aunque esta situación la discutiremos más adelante, se hace evidente una dualidad y contradicción económica que es digna de mencionar cuando hablamos de la Renta y el espacio: se expanden el mercado, el margen de producción y la circulación del capital como lo dicta la Ley General de Acumulación capitalista, es decir, se modifica la espacialidad capitalista en función de la ganancia a nivel general, pero se lleva a cabo un proceso alterno en sentido inverso, se restringen la competencia y la “libre movilidad” de los factores de la producción en detrimento de otros capitalistas quienes buscan perpetuar esas ganancias individuales, un proceso “normal” en la competencia capitalista, según la teoría marxista; dicha contradicción económica, competencia vs monopolio, se da a través de la apropiación y manejo del espacio, de ahí su particularidad y su relación con la Renta

³ Los conceptos de lugar y sitio (*locus y situs*), o los de región y plaza, o incluso el territorio, nos remiten, señala Ortega Valcárcel (2000), a una ubicación, localización y en otros términos a ámbitos de la experiencia humana, es decir a la empiria. Por el contrario, el concepto de espacio nos remite a una extensión, amplitud, a un plano relacional entre otras dimensiones de la experiencia y la práctica humana, por lo tanto nos permite metodológicamente incorporar mayores niveles de abstracción. “El espacio como concepto trasciende lo puntual y se identifica, en cambio, con, al menos, las dos dimensiones, y siempre con lo tridimensional.” “La noción de espacio identifica una cualidad, de carácter relacional, que surge de las prácticas sociales, que acompaña a éstas: la cualidad de la amplitud...” (340-341)

como tipo característico de la ganancia: “La modalidad geográfica sería la centralidad (para el capitalista comercial) en relación con, por ejemplo, la red de transporte y comunicaciones, o la proximidad (para la cadena hotelera) en relación con una actividad altamente concentrada (como por ejemplo un centro financiero)” (Harvey, 2005, 31).

Los diversos comportamientos del capital varían dependiendo del tipo de actividad económica. Las actividades relacionadas con la Renta y el uso del espacio, estarán determinadas por las constantes mejoras de producción y circulación en aras de obtener mayor margen de beneficio, aprovechando las características particulares de los medios de producción (suelo) asociados al lugar o a su cualidad (productivo comercial o como medio de transporte, por ejemplo); en ocasiones requerirán de la situación adicional del desarrollo técnico aplicado a elevar niveles de productividad, pero en otras ocasiones no será necesaria más que la misma existencia y tenencia de los medios de producción especiales antes mencionados. Así pues, la propiedad del medio de producción no producido, la localización y la ventaja potencial –del espacio- (frente a los demás competidores o ramas de actividad económica) que pueda sacarse de ella, es una condición que también incluye a la Teoría de la Renta, y no sólo la fertilidad del suelo o la localización como lo dictó David Ricardo.

1.2 TEORÍA MARXISTA DE LA RENTA DE LA TIERRA. FUNDAMENTOS PARA UN ANÁLISIS CRÍTICO INTEGRAL.

La pertinencia del estudio de la renta de la tierra absorbe varias dimensiones de la teoría marxista, es preciso señalarlas para poder establecer su importancia dentro dicha teoría, así como establecer la relevancia que tiene en el constante desarrollo de la ciencia económica crítica. Dicho análisis, desde una óptica marxista requiere recordar temáticas de la disciplina económica que harán resaltar la magnitud y relevancia de la Teoría de la Renta, así como su uso metodológico en el análisis de las problemáticas económicas actuales particulares. Por lo anterior, considero necesario abordar algunas formas de interpretación de dicha Teoría, lo cual se realizará siguiendo una línea expositiva que tocará conceptos marxistas fundamentales, los cuales deben incorporarse a la hora de abordar el tema de la Renta, y que generalmente no se consideran. En resumen, se busca colocar el tema de la Renta enmarcado y relacionado directamente con categorías de la teoría marxista que suelen verse de manera aislada; pienso que el abordaje de la

Teoría de la Renta debe ser integral, y por ello, realizamos el recorrido teórico que a continuación se presenta.

1.2.1 Cualidades del espacio, de las actividades extractivas y del suelo urbano. Medios de Producción No Producidos, No reproducibles, Escasos, Socialmente Necesarios y Monopolizables.

El espacio, como se mencionó, puede ser un elemento material y simbólico, imprescindible, para cierto tipo de producción de mercancías, valores de uso *necesarios* y fundamentales para hacer posible la reproducción de la vida social en el capitalismo; entonces, debemos ahondar en las características de dicho concepto geográfico, para dejar en claro la relación y el efecto que tiene en el proceso de valorización del capital en general; en específico, tenemos que entender cómo el espacio genera un beneficio duradero (Renta) a las actividades económicas relacionadas con su uso y explotación; aquí, visualizamos sólo una dimensión del espacio, en cuanto a su cualidad, calidad y localización como medios de producción *sui generis*; otro espectro de la espacialidad sería entender de qué manera influye en procesos más complejos como la producción y la circulación mercantil, y su posible aceleración a través de la técnica⁴ y las fuerzas productivas.

La visión espacial, adicionada a la teoría crítica es fundamental para el análisis social de la realidad contemporánea. La relevancia de la producción material fundada en la naturaleza y en algunos otros elementos concretos de la espacialidad, como el caso de los recursos naturales, la tierra de cultivo, el suelo urbano, e incluso de las manifestaciones simbólicas, son formas específicas en donde las relaciones capitalistas funcionan y muestran un carácter o un lado geográfico. Parte fundamental de esta totalidad capitalista, es el rol que tienen las actividades económicas llamadas extractivas, las cuales requieren de *medios de producción o valores de uso no producidos*, esto quiere decir, elementos que el capital (en sentido estricto) no ha creado (ajenos a él, como es el caso de la naturaleza); en oposición, encontramos los *valores de uso o medios de producción (producidos)*, como las máquinas y fábricas (capital fijo) fruto del desarrollo de las fuerzas productivas y del trabajo abstracto, que directamente asociamos a la producción capitalista. La utilidad de los primeros está, generalmente, determinada por la naturaleza, manifestándose en actividades particulares como la agricultura, la minería, la

⁴ Revítese “A Natureza do Espaço” de Milton Santos (1996), para indagar la relación del espacio con la técnica y el desarrollo científico, desde la disciplina geográfica.

pesca o cualquier actividad que requiera para su funcionamiento un elemento “físico” no creado o producido por el hombre, y que sea necesario o fundamental para la producción capitalista de alguna mercancía en particular o de un gran número de ellas, como en el caso de la minería y el petróleo. “Un objeto puede ser valor de uso sin ser valor. Así acontece cuando la utilidad que ese objeto encierra para el hombre no se debe al trabajo. Es el caso del aire, de la tierra virgen, de las praderas naturales, de los bosques silvestres, etc.” (Marx, 1974:8). Dussel (2014) amplía esta acepción y señala que un valor de uso no producido es aquel que no tiene incorporado trabajo vivo.⁵

El valor de uso es aquí un medio de producción (útil) a la valorización capitalista, sin tener un trabajo pasado, como es el caso de los medios técnicos o propiamente el denominado capital constante en su parte fija. Por ende, denominaremos a estos valores de uso (sin trabajo previo, pero sí con un precio) o *medios de producción no producidos*, algunos otros autores les denominan mercancías no producidas (sin trabajo pero mercable). (Guerrero, 2019)

La tierra, al ser un *medio de producción no producido* (objeto y medio de trabajo, al mismo tiempo) (Jaramillo, 2010) se encuentra por fuera del capital, en la naturaleza, y esto lo convierte en *no reproducible* por la voluntad humana, escaso. Al carácter *no-reproducible* de estos medios de producción, hay que agregar la *heterogeneidad*, lo que significa que el carácter natural de los suelos es desigual en sus características físicas, químicas, etc., y por lo tanto en sus posibilidades extractivas (no todas las minas tienen el mismo número de vetas, por ejemplo.); por lo tanto, el trabajo invertido en ellos tendrá diferentes resultados y rendimientos, es decir variará la productividad, no por el trabajo, sino por la *heterogeneidad* de sus condiciones. Estas dos cualidades, *no reproducibilidad* y *heterogeneidad*, en unidad, provocan que los *valores de uso y medios de producción no producidos*, adquieran una aptitud más: el carácter apropiable de su tenencia, la posesión o propiedad (legal o ilegal) de los mismos, el ser *monopolizable*. “Cualquiera que sea su forma específica, todos los tipos de renta coinciden en que la apropiación de la renta es la forma económica en que se realiza la propiedad territorial y en que, a su vez, la renta del suelo presupone la propiedad territorial, la propiedad de determinados individuos sobre determinadas porciones del planeta.” (Marx, 1974, Tomo III, 591).

⁵ Para ampliar el concepto de Valor de uso no producido, véase el capítulo 1 de Dussel (2014).

De aquí se deriva que algunas actividades económicas requieran de manera forzosa *medios de producción no producidos*, con las características antes mencionadas, las cuales se diferenciarán en su funcionamiento económico del grueso de las actividades (v.gr. mercancías fabricadas por máquinas, o estrictamente industriales), aquí hay un carácter preponderantemente natural (*no-reproducibilidad*) que, en ciertas ramas capitalistas se adquieren y da ventajas que otras no tienen, como la propiedad del suelo; asimismo, por la particularidad de estas ramas económicas, los productores de la rama extractiva, compiten de manera distinta por la *heterogeneidad* de los suelos, manifestando a cada momento el *status monopolístico* de estos sectores: “Básicamente se origina en dos circunstancias. En primer lugar, en el hecho de que las tierras tienen diferentes fertilidades y ubicaciones geográficas, y por lo tanto varían los costos de producción. En segundo término en que la tierra es un bien que no puede reproducirse y, por ende, es monopolizable” (Astarita, 2009a:197)

La Teoría de la Renta, es necesaria para explicar algunos fenómenos de la sociedad actual, nos dice Bartra, pues señala que amén de que haga falta una investigación más a fondo el capital presenta barreras para disponer de ciertos insumos:

“...la escasez propicia el acaparamiento y la especulación de modo que, si bien en perspectiva está en riesgo la reproducción del sistema, en el corto plazo da lugar a ganancias extraordinarias...” “...se pueden hacer muy buenos negocios con el fin del mundo, con la escasez que permite incrementar las rentas que incluyen las petroleras, las que tienen que ver con el agua dulce, con la tierra fértil, si no, no estarían las grandes compañías y países comprando tierras en todo el planeta. Rentas es lo que están viendo que se va a presentar, incrementando como resultado de esta combinación de crisis.” (Bartra, 2013:41)

Con esto, queremos hacer evidente la relación que tiene el estudio de la Teoría de la Renta y el carácter que tiene este tipo de productos en la teoría de la competencia (y el monopolio) en Marx. El autor alemán explicará los tipos de Renta a partir de las características generales antes mencionadas: *no-reproducibilidad* y escasez: *heterogeneidad* como Renta Diferencial, propiedad privada como Renta Absoluta y la característica de *monopolio* en la Renta del mismo nombre.

El carácter de *no-reproducibilidad* de la tierra, propio de actividades extractivas, puede extenderse aún más, e incorporar el concepto de Renta a otras ramas de actividad económica como la actividad de la construcción en suelos urbanos, donde la mercancía (inmueble) requiere necesariamente del soporte físico, un piso o superficie donde poder erigirse, que aunque no es propiamente natural, es creado artificialmente por el desarrollo

social urbano. Sin embargo, en las ciudades, veremos que los suelos o terrenos para construcción, son escasos, *no reproducibles* y, por ende, *monopolizables*. Con algunas características en particular, como la localización (*heterogeneidad*), la propiedad territorial urbana, presenta similitud en los rasgos generales de la Teoría de la Renta agrícola, habrá que detallar dichas particularidades.

Un elemento adicional, digno de sumar al análisis, es el de las relaciones de propiedad bajo el amparo del Estado por vías jurídicas y legales. Dicha condición histórica de la propiedad, se refuerza en el capitalismo, y será piedra angular de la forma de obtener ganancia en forma de Renta, la cual se obtiene cuando se aplica una remuneración por la tenencia o la posesión legal del *medio de producción no producido* necesario para la producción. En este sentido, Jaramillo señala: “Quien ejerce el dominio sobre la propiedad jurídica de la tierra controla en realidad una condición de la acumulación que es externa al capital” (Jaramillo, 2010:4). Así, el propietario, la clase social poseedora “...sin participar en la producción, está en capacidad de exigir una parte de la ganancia como condición de su autorización...” (*Ibid*)

Por lo tanto, se remarca la tan mencionada participación del poseedor o propietario de un fragmento del espacio en la producción social, es decir un medio de producción *necesario, no-reproducible, escaso y monopolizable*: “La renta, en cambio, constituye una “superganancia”, de la que se apropia de forma permanente el propietario de la tierra” (Astarita, 2009a: 199)

Esta discusión nos dirige a una dimensión histórica del problema económico, pues consideramos que el capitalismo, además de su dinámica interna, debe estudiarse con su “exterior”, lo que frena su desarrollo más acelerado, o en su caso ayuda a liberar sobreacumulación de capital, un mecanismo de válvula de escape en momentos de crisis (Harvey, 1990). En esta perspectiva histórica, emerge el concepto del monopolio, como estructura económico-político-ideológica (e incluso religiosa) heredada del feudalismo, y que aún a pesar del acelerado desarrollo de las fuerzas productivas y su impacto en la vida social, pareciese que la actual competencia capitalista lo afirma y reproduce en reiteradas ocasiones, contradictoriamente con la supuesta “libre asignación de recursos”, lo que nos hace recordar comportamientos monopólicos precapitalistas dignos del Medioevo. “...doble monopolio. Al monopolio de origen feudal se agrega el monopolio capitalista” (Lefebvre, 1983:15).

Cuando Lefebvre se refiere al *monopolio*, se refiere a la propiedad, y lo hace bajo una perspectiva histórica y política, con diferentes niveles de profundidad: 1) la perspectiva histórica inmediata nos remite al *monopolio de los medios de producción*, que tiene que ver con una condición histórica derivada del *status* de la clase burguesa que se apropia de las condiciones técnico-científicas, que son base para la comandancia de la producción (concentración de capital); y 2) con mayor nivel de abstracción, se da cuando el *monopolio de la propiedad privada de la tierra* se encara con el carácter capitalista enmarcado en la “libre” competencia; la complejidad histórica de una estructura de propiedad temporalmente anterior o espacialmente “externa” al capital, engendra contradicciones que son dignas de señalar, sobre todo en la convivencia actual con el funcionamiento del sistema de “libre competencia” que rige la economía actual. Considero que esta discusión, sobre las categorías de tipo histórico, no es menor, sin embargo, aquí solamente hacemos hincapié en la determinación o efecto que el concepto de monopolio y propiedad tienen sobre elementos de carácter económico.

“Además, nos hallamos aquí en presencia de las tres clases que forman el marco de la sociedad moderna, juntas las tres y enfrentándose entre sí, a saber: obreros asalariados, capitalistas industriales y terratenientes” (Marx, 1974, Tomo III:577). En términos políticos, dicha relación apunta a una generalización de relaciones sociales entre esas tres clases (capitalistas, terratenientes y clase trabajadora) ó al menos 2 (cuando el capitalista tiende a ser también terrateniente, condición que señala Marx en el tomo III), que obligadamente son definidas por una condición histórica de propiedad de los medios de producción producidos y no producidos. En este sentido, aunque desaparezcan los terratenientes como clase antediluviana o precapitalista, el pago a la propiedad de todos modos subsiste, de ahí su relevancia, pues “...el capitalista busca de manera desenfrenada la libertad del medio de producción tierra que les quita una parte de su plusvalor extraído, y que reduce de manera notable su ganancia media.” (Foladori, 1984:17.)

En este sentido, condena Lefebvre, que el *doble monopolio* en el que funciona el capitalismo es un elemento central de análisis de la sociedad actual, pues requiere indefectiblemente de la propiedad territorial (una porción del espacio en posesión de alguien) y de la funcionalidad de dicha propiedad privada o pública para generar y captar parte de la ganancia social, lo que agudiza las formas en que opera el capital. La modalidad del capitalismo en “plena madurez”, con una competencia aparentemente muy

desarrollada, contrasta en no pocas ocasiones con actividades económicas (extractivas) cuya condición espacial o uso de *medios de producción no producidos* presenta e impone límites al propio funcionamiento del mercado “ideal”, que en palabras de Harvey se expresan en escasez, y al ser utilizados tanto en la producción como en la circulación, contribuye a fortalecer una fuerte tendencia al monopolio en términos del funcionamiento social de la economía. En otras palabras, existen formas alternativas de obtención de ganancia, las cuales no emanan de la constante innovación y competencia, sino de la tenencia y propiedad de suelos o tierra en actividades que requieren de dichos medios de producción, para dominar esos sectores.

El control y la propiedad, no sólo se dan sobre la tecnología, como medio de producción, sino sobre los *medios de producción no producidos* o una fracción del espacio; la tierra y/o el suelo, es lo que da la posibilidad económica de ofrecer productos con sobre-precio, esto se conjunta con la idea de Lefebvre sobre el *doble monopolio* de la producción capitalista, de ahí la relevancia de estudiar el fenómeno económico monopólico desde la teoría crítica, y contrastarlo periódicamente con el ámbito de la competencia capitalista, para colaborar con el estudio más completo de la formación de los precios de las mercancías en los dos tipos de ramas o actividades mencionadas.

En otra escala de análisis, a nivel global, se podría decir que no sólo se utiliza la tecnología para dominar las economías del Tercer Mundo, también se controla la propiedad de los *medios de producción no reproducibles y necesarios* (p.ej. pozos petroleros), para que las actividades extractivas y el estatus de los países se mantenga funcionando: unos como proveedores de materias primas, otros como proveedores de tecnología. Esto reafirma la vigencia que sigue teniendo el estudio de la Renta, como medio de producción imprescindible para actividades extractivas, algunas de ellas de carácter estratégico y *socialmente necesarias* para la reproducción del sistema económico actual:

Y a la par que con la producción capitalista se desarrolla la producción de mercancías y, por tanto, la producción de valor, se desarrolla también la producción de plusvalía y de producto sobrante...” “...se desarrolla asimismo la capacidad de la propiedad territorial para absorber, gracias a su monopolio sobre la tierra, una parte cada vez mayor de esta plusvalía y, por consiguiente, para acrecentar el valor de su renta y el precio de la tierra misma. (Marx, 1976:594).

Autores como Samir Amin (1978), han abordado la temática espacial desde una perspectiva mundial, señalando que suele haber relaciones económicas entre diversas

estructuras históricas de distintos países, y esto, aunque es otro tema de estudio, incorpora la urgencia de estudiar al capital en relación con elementos “externos” a él (v.g. la Renta), para tener una lectura fidedigna del comportamiento económico actual:

Pero esto no suele ocurrir. El sistema capitalista utiliza las formas precapitalistas de aprobación, corrientes en los países de la periferia, para no pagar el mantenimiento del suelo. La destrucción sistemática de los suelos es una causa mayor de empobrecimiento a largo plazo de las economías dependientes” “La dependencia tecnológica constituye otro aspecto del intercambio desigual...[] (Amin, 1978:158)

El autor egipcio sintetiza la idea de que la propiedad sobre los medios de producción producidos (tecnología) y los *no producidos* (como la tierra), es imprescindible para ejercer la comandancia de la producción social y un poder económico que deriva en lucha entre clases, burguesía y terratenientes:

Se trata una vez más de un precio de monopolio, evidentemente, del más absoluto de los monopolios, el de la técnica. En tanto que las técnicas de producción seguían siendo relativamente simples, la dominación exigía el control directo de los medios de producción, es decir, prácticamente de la propiedad ajena del capital. Esta apropiación directa tiene cada vez menos sentido a medida que, a través de la tecnología, el capital central puede dominar a las industrias del Tercer Mundo y obtener sustanciosos beneficios sin siquiera tener que financiar su instalación. (Amin, 1978:159)

Existen algunos otros autores, Dussel (2014) y Bolívar Echeverría (2010), quienes señalan que la Renta de la tierra tiende a desaparecer por el uso y desarrollo de la tecnología más avanzada (Renta Tecnológica) aplicada a la producción mercantil, visión que no compartimos en lo absoluto. Al contrario de lo que señalan, consideramos que en el capitalismo contemporáneo se refuerzan las formas de propiedad y control sobre la tierra, por el carácter escaso y no reproducible de los medios de producción relacionados con ella, con el territorio, en este caso con fragmentos del espacio social; ya se ha dicho que estas actividades, cuya propiedad del suelo es fundamental buscarán absorber, vía la Renta, una parte de la ganancia social.⁶ Quizá la aseveración de los autores mencionados se pueda aplicar al caso de algunas actividades, por ejemplo la agricultura que presenta altos niveles de aplicación tecnológica, pero se debe de considerar que otras actividades como la minería o la extracción de petróleo, así como la actividad inmobiliaria han

⁶ En la apariencia de las relaciones económicas capitalistas, no se busca saber de dónde proviene la ganancia, lo que realmente importa es la obtención por cualquier medio del poder social absoluto: el dinero, el fetiche universal. De ahí que muchas escuelas de pensamiento económico fijen como su objetivo principal al circulante, y no al contenido de dicha mercancía, es decir a la riqueza, al origen de la misma.

adquirido mayor relevancia. Esto de ninguna manera rompe el monopolio de la propiedad, por el contrario, se evidencia la pervivencia histórica de la Renta como categoría *económica*, y como manifestación concreta de una forma de la ganancia capitalista:

El precio del suelo, a pesar de lo que diga al respecto (William) Alonso, no es consecuencia de la competencia por el terreno sino la existencia de la propiedad territorial, que permite al poseedor de un título jurídico poner “su” terreno a disposición de uno de los competidores, por medio de un “tributo” que puede ser muy elevado aun en ausencia de competencia intensa (Lipietz, 1979:146).

La intención de evidenciar la relación entre la propiedad y la Renta, mediada por la cualidad monopólica, desembocará definitivamente en la conformación del precio de la mercancía y una ganancia por la venta, más un sobre-precio y una plus-ganancia, cuyo origen será la característica monopolizable del espacio y de los medios de producción. Harvey lo resume de la manera siguiente:

Toda renta se basa en el poder monopolista de los propietarios privados de ciertas zonas del planeta. La renta monopolista surge porque los actores sociales pueden obtener un flujo de ingresos mayor durante un periodo de tiempo prolongado en virtud de su control exclusivo sobre un artículo determinado, directa o indirectamente negociable, y que en determinados aspectos cruciales es único y no reproducible” (Harvey, 2005:30) (Subrayado nuestro)

Las cualidades de las actividades extractivas y de sus medios de producción antes señaladas (*no reproducibles y limitadas*), se empalman y convergen en un resultado común: la fijación de los *precios (de producción)*, en el nivel más simple de competencia, entre una empresa A vs empresa B, donde una de ellas obtiene ventajas sobre la otra - y esto se reflejará en ganancias extraordinarias permanentes o Rentas (Diferenciales); también, hay un 2º. nivel donde la competencia acontece entre ramas de actividad económica, que generará una ganancia extraordinaria (Renta) adicional, denominada Absoluta. Es así, que el estudio de la Renta debe abordarse desde un plano económico y mínimo desde estas dos escalas o niveles de competencia -productores individuales y ramas de actividad económica- pues de aquí se deriva el análisis del papel que juega la competencia capitalista. En síntesis, la Renta, que es una ganancia extraordinaria (permanente); tiene su origen en una ventaja competitiva, que se reflejará en los fijación de los precios; estas ganancias serán obtenidas por las empresas y sólo al interior de algunas ramas económicas, debido a que dichas ventajas derivan de la *no-reproducibilidad, heterogeneidad*, y el carácter *socialmente necesario* de los medios de producción usados para la extracción de alguna mercancía. Estas ventajas *monopólicas*

contrastan con la idea del funcionamiento de “libre competencia” en el capitalismo contemporáneo.

El ejemplo de la propiedad privada como poder monopolístico es particularmente instructivo en el caso de la tierra y los activos inmobiliarios, donde se monopoliza además una ubicación espacial única. Ningún otro puede poner su fábrica allí donde está la mía. Una ubicación ventajosa (con acceso privilegiado a nudos de transporte, recursos o mercados) me ofrece cierto poder de monopolio en competencia con otros (Harvey, 2014:141).

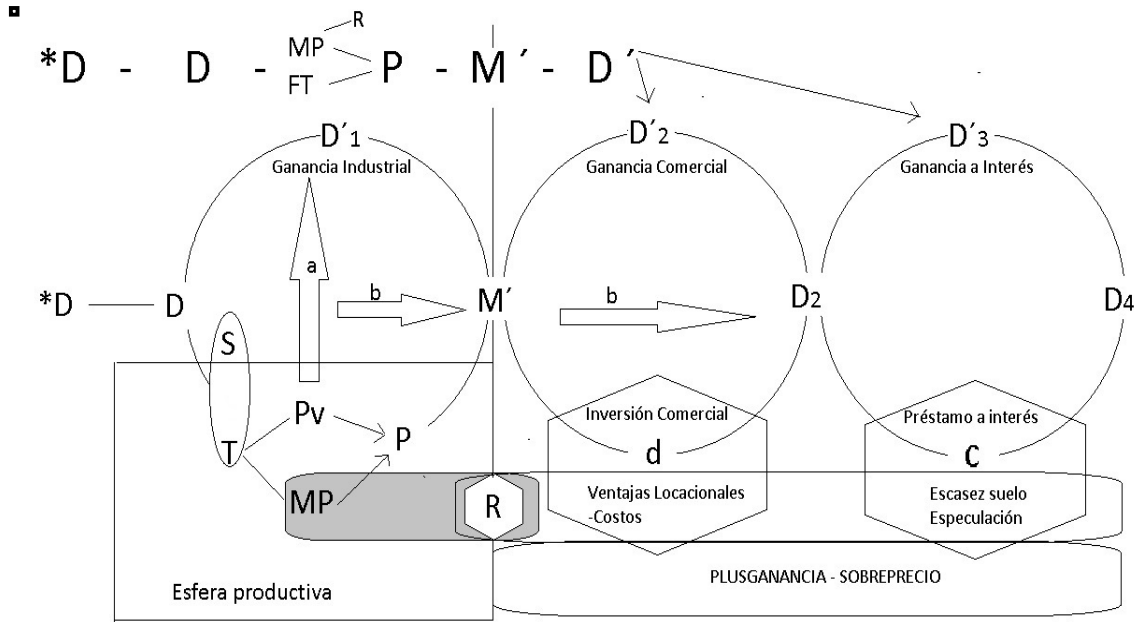
1.2.2 La Renta en el ciclo global del capital

En el Esquema 1 se muestra, desdoblado, el proceso global del capital, desarrollado por Marx en El Capital. El objetivo es acentuar el impacto que puede ejercer la Renta sobre algunas actividades económicas de las esferas productiva y circulatoria; se sostiene que al requerirse medios de producción, la Renta participa en la esfera productiva, sin embargo, dicha influencia se extiende hacia la esfera mercantil, pues es ahí donde sirve de base para generar sobre-precio y plus-ganancia. Con ello, se adiciona la posibilidad latente de incrementar las ganancias de los capitales comercial y a interés, los cuales guardan una estrecha relación por ser formas económicas improductivas, esto es, que no generan valor. Esta relevancia, tiene que ver con el reparto de la plusvalía social en sus diversas formas (comercial, interés y renta) y en conjunto, de ahí que sea imprescindible en ambas esferas.

El aspecto a resaltar con este esquema consiste en, que la Renta debe ser observada como un medio de producción (no reproducible) en el proceso productivo, y la forma en que participa en gran parte del proceso de reproducción capital, relacionándose con algunos capitales en particular. Las actividades que utilizan dichos medios de producción (tierra, agua, minas, etc.), conformarán teóricamente, un proceso productivo con ventajas naturales que les dará la posibilidad de obtener un sobre-precio y la consecuente sobre-ganancia, por sobre las demás ramas de actividad económica, por encima de lo que generaría la producción de una mercancía normal.

Esquema 1.

Ciclo del Capital Global – Situación de la Renta



Fuente: Dussel (2015) con adiciones propias

***D:** Capital inicial, **D:** Dinero Originario, **T:** Trabajo Asalariado, **S:** Salario, **Pv:** Plusvalor, **MP:** Medios de Producción, **P:** Producto, **FT:** Fuerza de Trabajo, **R:** Renta, **M':** Mercancía Incrementada, **D':** Dinero Incrementado, **D2:** Dinero prestado a interés al comerciante, **D4:** Dinero financiero que se presta a interés, **a:** Fetichización de la producción a la circulación, **b:** Fetichización del capital industrial al que rinde interés.

Cabe agregar, que hay algunas otras actividades del proceso global, sobre todo en la esfera de la circulación, que obtienen directamente la posibilidad de extraer plus-ganancias a partir de una mejor ubicación, lo cual se traduce en reducción de costos (en este caso para el capital comercial); de la misma manera sucede con el capital a interés, el cual podrá especular con la escasez de un producto como el suelo (a través de la propiedad del mismo) y obtener una plus-ganancia emanada de esa acción, como suele suceder para la actividad inmobiliaria urbana. Con ello, queda de manifiesto que la Teoría de la Renta debe estudiarse en el ámbito productivo y circulatorio del capital por la relación estrecha que guarda con las otras formas de la ganancia, de ahí nuestra propuesta de exposición que a continuación se esboza.

Sostenemos que la Teoría de la Renta debe estar implícita en la discusión de la producción y la circulación (competencia capitalista), pues es ahí donde se podrá entender cómo funciona la obtención de sobre-ganancias de las mercancías *sui generis* que hemos estado analizando, y que utilizan en su elaboración *medios de producción no*

producidos, como la naturaleza, dándoles un carácter monopolístico en la conformación de sus (sobre) precios; hay que agregar la relevancia de dichas mercancías, las cuales funcionan como *necesarias* para la reproducción social (la agricultura, la minería, la pesca, etc.). Partimos del hecho de que éstas actividades extractivas funcionan bajo el régimen actual de producción, y que los capitalistas partícipes en estas actividades, "...sólo se distinguen de los demás capitalistas por el elemento en que invierten su capital y sobre el que recae el trabajo asalariado que este capital ponen en acción. Para nosotros, el arrendatario de la tierra produce trigo, etc., como el fabricante produce hilado o máquinas." (Marx, 1974, Tomo III, 573)

Para lograr dicho objetivo se parte de una caracterización muy puntual del espacio -donde analizamos la perspectiva más concreta como la naturaleza o la tierra- cuyas cualidades (no-reproducibilidad y la propiedad) le dota de características distintas a la hora de participar en el proceso productivo o circulatorio de las mercancías que produce o distribuye, dotándoles de fortaleza y posibilidad para así obtener un beneficio económico extraordinario, que resulta de un sobre-precio derivado de la realización o compra-venta.⁷ No se puede obtener petróleo sin yacimientos, ni maíz sin una parcela, etc., tanto el dueño del yacimiento como el de la parcela exigirán un pago por la explotación de su propiedad, ese pago será en términos genéricos la Renta, que estará incluida en la conformación del precio de las mercancías extraídas de dicho proceso.

Queda claro que hay un pago extraordinario a la propiedad en este tipo de actividades por el uso o explotación (o también de distribución por alguna posición ventajosa, por ejemplo) de los medios de producción, y cuyas características de excepcionalidad y/o exclusividad son aprovechadas ampliamente; además, consideramos que debe extenderse la concepción de la Renta, pues la exclusividad no es sólo una cualidad de los suelos, los pozos petroleros, los ríos, lagos, etc., dicha cualidad también se puede extender al espectro simbólico de la oferta mercantil capitalista (lugares exclusivos en la ciudades, generan efectos sobre los precios, también lugares históricos u hoteles situados en lugares extraordinarios, etc., o incluso condiciones donde el paisaje y la percepción influyen sobre cierto espacio fuera de lo normal).

⁷ En términos de microeconomía, dichos medios de producción no producidos se pueden categorizar como sustitutos imperfectos y su demanda sería completamente inelástica, esto es lo que le da la posibilidad de obtener sobre-precio. Desde la perspectiva marxista, se dice que dichos medios de producción son socialmente necesarios para la reproducción de la vida social y esto les da la capacidad para ofertarse con un rasgo monopolístico que permitirá establecer un sobre-precio.

Al respecto, Harvey señala lo siguiente: “La renta monopolista surge porque los actores sociales pueden obtener un flujo de ingresos mayor durante un periodo de tiempo prolongado en virtud de su control exclusivo sobre un artículo determinado, directa o indirectamente negociable, y que en determinados aspectos cruciales es único y no reproducible” (Harvey, 2005:31)

La forma en que opera esta apariencia “*inmaterial*” de la ganancia, es bajo la condición de exclusividad, escasez o no-reproducibilidad, que deriva en la especulación, y se manifiesta finalmente en el sobre-precio, que tiende a ser de largo plazo, permanente, esto es, una Renta; la cual se deriva de una forma extraordinaria y *sui generis* de utilización de un recurso socialmente necesario. “La escasez puede crearse por el procedimiento de impedir los usos actuales del suelo constituido en recurso y especular sobre valores futuros (...) La excepcionalidad del Picasso o del terreno es lo que constituye, en este caso, la base para el precio monopolista.” (Harvey, 2005:32). El autor inglés agrega:

El segundo camino consiste en afianzar más aún los derechos monopolistas de la propiedad privada a través de las leyes comerciales internacionales que regulan todo el comercio mundial. Las patentes y los denominados “derechos de propiedad intelectual” se han convertido, en consecuencia, en un importante campo de batalla donde se hacen valer genéricamente los poderes monopolistas. (Harvey, 2005: 37)

En estas formas de la Renta, es digno de mencionarse que si se obtiene de la competencia ligada a la alta tecnología y las barreras para acceder a ella, resultan en una ventaja de un competidor sobre otros, entonces se reflejará en sobre-ganancias que suelen ser duraderas o permanentes:

Si llamamos “renta de la tierra” al dinero que el terrateniente recibe por el uso de su tierra, podemos llamar también “renta tecnológica” al dinero que el propietario tecnológico recibe por el uso de “su” tecnología. Un “señorío” nuevo o moderno, el señorío fundado en la propiedad monopólica ejercida sobre la tecnología de vanguardia, surge así oculto pero como una figura protagónica en la historia real del capitalismo. (Bolívar, 2010:39)

En resumen, una de las formas de desarrollo que tiene el capitalismo es la capacidad de generar y captar Rentas de distintas formas, sobrepuestas y yuxtapuestas: una de ellas, es la referente al espacio (territorio, lugar, sitio, región, etc.) con los rasgos característicos propios (exclusividad, no reproducibilidad, escasez y carácter monopolizable); la otra, es la propiedad o control sobre el mismo espacio, y todas las ventajas que éstas puedan generar para los agentes capitalistas que las adicionen al

proceso productivo o circulatorio; la última forma, es por el control total de cierta tecnología preponderante en alguna actividad, denominada Renta tecnológica.

Por todo esto, consideramos pertinente retomar la propuesta teórica de la Producción del Espacio del autor francés Henri Lefebvre, quien incorpora el concepto de Renta, pues aborda la parte más concreta de su análisis filosófico, al centrar la discusión en la cuestión histórica de la propiedad, cuya manifestación residual se manifiesta e incide económicamente en el sobre-precio de algunas mercancías; además, la propuesta conceptual aborda la Renta, no nada más en su aspecto fenoménico, sino en su aspecto subjetivo o simbólico (como el paisaje) y en su manifestación mercantil, más aún cuando este tipo de actividades se hacen más comunes y rentables para las inversiones en la economía actual; es el caso del paisaje o la oferta de lugares exclusivos -viviendas, oficinas, parques de diversiones o centros comerciales- sobre todo en las urbes más representativas a nivel mundial.

La Renta, la podemos definir como el pago a la propiedad de cierta fracción del espacio (material o simbólico), principalmente cuando funge como medio de producción, como ventaja productiva e incluso en la realización de la mercancía; pero no sólo eso, también hay una cualidad especulativa aparentemente “inmaterial” o simbólica que es menester incorporar y cuya pertinencia se discutirá más adelante.

Hasta aquí, se ha buscado hacer evidente la necesidad de abordar el tema de la Renta desde los aspectos más generales de la teoría de Marx (relación Espacio-Renta y competencia-monopolio de ciertos bienes o mercancías), es decir en su totalidad-concreta (producción-circulación), bajo la definición de espacio social, distinto al de localización, entendiendo por el primero una concepción más compleja y dinámica de los procesos económicos que potencian la cualidades y ventajas exclusivas del ámbito productivo-circulatorio (económico). No se puede estudiar el tema de la Renta, de manera autónoma al funcionamiento de la ley del Valor, debido a que el precio es una manifestación del mismo, que muestra el funcionamiento del capital en su aspecto más concreto (productividad del trabajo social) y cuyo motor radica en la apropiación privada de una parte de ese tiempo de trabajo no remunerado (plusvalor) de diversas maneras; además, dicho *plus* de valor sólo cobra existencia social si existen condiciones preponderantes de competencia capitalista que permitan su apropiación a nivel social (plusvalía relativa) y la transferencia de valor (plusvalía extraordinaria), manifestándose en ganancias para unos y pérdidas para otros (para los más y los menos productivos respectivamente). Esta forma

social de producción mercantil se va extendiendo cada vez más a lo largo de la vida social contemporánea, incorporando más y más actividades económicas concretas, lo que complejiza la forma de abordarlas y analizarlas. Considero que la Teoría de la Renta contribuye a conceptualizar y a analizar algunas de estas actividades y su complejidad en el marco del modo de producción capitalista, las cuales hemos denominado rentístico-extractivas.⁸

Cabe mencionar que autores marxistas de actualidad y estudiosos del tema de la Renta, señalan la necesidad de abordaje teórico de dicha categoría, pues aún la cantidad de estudios al respecto es insuficiente: “La teoría de la renta de la tierra es uno de los aspectos menos estudiados de la teoría de Marx, pero de importancia para analizar la distribución del ingreso entre las clases sociales y el desarrollo” (Astarita, 2009a:197).

De ahí la necesidad de replantear el abordaje teórico de la Renta, por vías de exposición menos abstractas, considero que a través del concepto geográfico por excelencia, el espacio, se puede transitar teóricamente para comprender la utilidad del fenómeno estudiado, de una manera amable y seria.

1.3 CATEGORÍAS FUNDAMENTALES DE LA CEP EN EL ESTUDIO DE LA TEORÍA DE LA RENTA.

1.3.1 Valor y Precio: Relevancia de la Competencia Capitalista

“Para entender cómo cada capital se apropia de la magnitud que le corresponde, hay que comprender el problema de la transformación de valores en precios, es decir la competencia misma.” (Kornblihtt, 2008:16)

Ya esbozada la particularidad de la Renta en términos históricos, y dejando en claro que la competencia capitalista puede convivir con formas antediluvianas, y en específico, dejando clara la relevancia espacio-temporal en el funcionamiento general y concreto del capital, toca exponer el funcionamiento de la Renta al interior del proceso capitalista, situando su *modus operandi* en el proceso de valorización del capital para

⁸ Marx distingue la agricultura de las industrias extractivas, para diferenciar el adelanto tecnológico que tiene cada actividad (Marx, 1974, Tomo III). En este trabajo llamaremos actividades rentístico-extractivas a todas aquellas que utilicen un medio de producción escaso, no-reproducible y monopolizable, como el suelo urbano.

entender su particularidad: “Sabemos que en lo que respecta a la asignación del trabajo (viviente o “cristalizado” en bienes de producción) a tal o cual producción, y la reasignación de los productos a tal o cual agente, ese problema se resuelve por la “ley del valor”, que no tiene equivalente en lo que respecta al espacio.” (Lipietz, 1979:177)

La Renta juega un papel fundamental en el reparto de la plusvalía social generada en el grueso de actividades productivas a través de la competencia capitalista. Cabe recordar que a la Plusvalía generada socialmente tiene que restársele la ganancia comercial, el capital a interés, la Renta y los impuestos del gobierno (Guerrero, 2019), lo que significa que para las actividad que analizaremos, toman gran relevancia los pagos a la propiedad (Renta), los cuales afectan en gran medida la contabilidad total de la plusvalía social producida necesaria para el proceso de acumulación de capital, lo que corresponde al trabajo social no remunerado. Pretendemos mostrar la importancia del plusvalor social generado, mostrando su funcionamiento a través del análisis de la Renta. Al respecto recordamos lo que señala Marx en el Tomo III, y que resume Dussel, quien apunta que los tipos de ganancia y su distribución social quedan bien identificados: a) capital industrial (con ganancia industrial o del empresario), b) capital comercial (con ganancia comercial o mercantil, c) capital financiero (el interés como ganancia del capital crediticio) y la renta (como pago a la propiedad) (Dussel, 2014).

Marx explica la distribución del capital y el trabajo en la economía, y la distribución de la plusvalía producida por el capital industrial (en ausencia de otras formas de capital) a través de la transformación de valores a precios de producción. En un nivel de análisis más concreto, los capitalistas comerciales y financieros y los terratenientes capturan en el intercambio parte de la plusvalía producida por el capital industrial.” (Saad-Filho y Fine, 2013:128)

VALOR: DEL VALOR INDIVIDUAL AL VALOR MEDIO

Para abordar esta problemática es pertinente recalcar la importancia que tiene la teoría del valor-trabajo desarrollada por Marx, y cómo es que la Renta se inserta en dicha teoría. En definitiva, el tema debe verse en una connotación de mayor envergadura, que permita explicar el argumento de por qué la teoría de la Renta está al final del libro de la obra más reconocida de el autor alemán, El Capital.

En un sentido muy general, dicha ubicación del tema de la Renta en el Tomo III del El Capital, responde a una necesidad de explicar cómo la teoría del valor se articula con

formas históricas anteriores al capitalismo. Aunque muchos autores utilicen una idea del valor-trabajo de manera trans-histórica, para analizar otros modos de producción, no podemos sino aseverar que es en el capitalismo donde otras formas económicas se refuncionalizan bajo la lógica de la producción de plusvalor (el interés, la ganancia comercial y la Renta se someten a la ganancia industrial). Para ello hay que transitar desde la categoría del valor en bruto, como tiempo de trabajo en la producción mercantil, y adicionar paulatinamente a la línea de exposición los valores individuales, pasando por los valores sociales o medios o de mercado y terminando en la conformación de los precios de producción, que es el nivel más complejo de la competencia y por lo tanto del desarrollo capitalista desde la teoría marxista.

Así pues, abordamos la discusión para explicar cómo se transforma el tiempo de trabajo en la producción individual, en tiempo de trabajo social y su relevancia en la productividad media, en otras palabras, cómo se forman, a partir de los **valores individuales, los valores medios** o precios de mercado, para desembocar en la concreción del tiempo (valor) en precio. “Para la generalidad de los capitales industriales, la productividad del trabajo guarda una relación directa con la masa total de los mismos: a una mayor magnitud total de capital corresponde una mayor escala y una mayor mecanización, resultando ambas en una mayor productividad del trabajo.” (Carrera, 2015:177)

El concepto de productividad juega un papel fundamental para entender la transformación antes mencionada (valor a precio), la cual se da hasta desde un nivel básico (empresa vs empresa) hasta la competencia entre ramas económicas (agricultura vs industria), o incluso entre países (teoría de la dependencia); es por ello, importante abordar la discusión, pues en cualquier nivel de competencia operan los precios emanados del valor individual, a los cuales Valenzuela (2014) denomina precios unitarios (trabajos individuales), un símil de los valores medios en el nivel más básico de competencia capitalista (empresa vs empresa).

Entremos a la discusión. La producción individual de cualquier mercancía, se manifiesta en un *valor individual*, trabajo concreto, presenta cierto nivel de productividad particular y por ende único. Dicha productividad tiende a conformarse de manera social gracias a las relaciones mercantiles (a la competencia entre productores individuales), derivando en que dichos valores individuales tiendan a conformar un *valor social o medio* (que se explica a partir de las condiciones medias producción; el tiempo de producción de

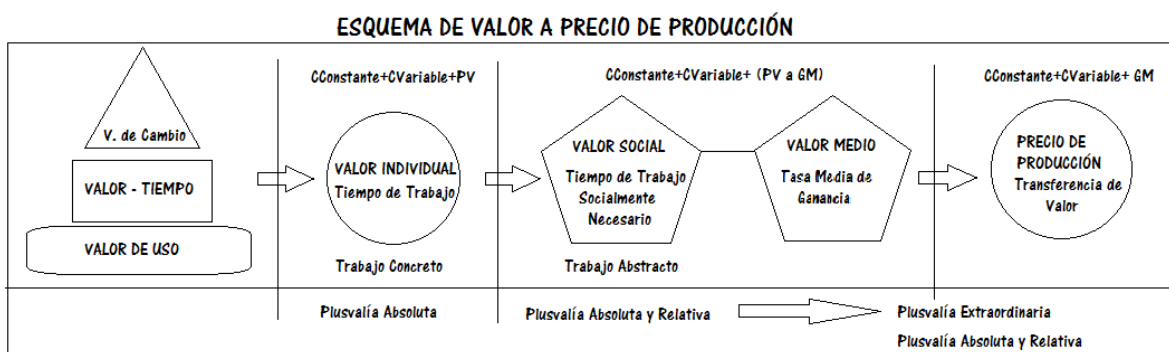
cada competidor (valor individual) no puede sino irse adhiriendo a un valor (medio) que se construye socialmente y con su participación, obligándose a cumplir con esa norma general impuesta por la misma competencia entre capitalistas individuales, esto significa que la ley del valor, y en específico el tiempo de trabajo socialmente necesario, se va consolidando históricamente, adquiere la característica dialéctica de totalidad, o al menos se manifiesta como tendencia, para convertirse en una productividad media. De esta manera, el ejercicio teórico de pensar el *trabajo abstracto* (indiferenciado), nos obliga a concluir que cualquier manifestación de producción mercantil que reflejen el valor-trabajo en el capitalismo, deriva en la conformación de un *valor medio*, como concreción de la competencia, de las condiciones sociales de la organización productiva y de la técnica bajo un régimen específico de propiedad privada; ante esto, no se puede abandonar la idea de que la totalidad de los trabajos engendra en sí misma una concreción de condiciones medias de producción-distribución y consumo (o al menos una tendencia), es decir, la conformación del *valor medio* a partir de los *valores individuales*, la cual pasa indefectiblemente por la conformación de la ganancia media, como ratio o promedio de condiciones de producción, cuestión que abordaremos más adelante.

Si la ley del valor regula los intercambios de mercancías entre unidades económicas, y con ello asegura la compatibilidad social de trabajos privados efectuados independientemente los unos de los otros, es necesario en primer término observar que, desde que se toma en cuenta la dimensión espacial, ya no se trata de intercambio entre las unidades sino de yuxtaposición, ubicación relativa de las implantaciones industriales, de las residencias, de los locales comerciales, etc. (Lipietz, 1979:158)

Si asumimos que hay un *valor medio*, que rige el ritmo y las condiciones de producción social, tenemos que asumir que hay valores individuales por encima y por debajo de dicha media; esto se traduce en transferencias de valor, que reflejarán un mayor nivel de ganancia para los más productivos (ganancia extraordinaria) como resultado de la realización o venta de las mercancías, pues el mecanismo del trabajo en el mercado opera con precios, no con valores, aunque el tiempo de producción define quién es más eficiente de esas condiciones medias y por ende cómo se impone sobre los demás. Esa transformación del tiempo de trabajo, medido por la productividad es lo que le da sustento a la teoría valor-trabajo articulado al plano de la circulación, de ahí su importancia y su relación con la formación de ganancias extraordinarias y la apropiación de las mismas.

La transformación de valores en precios de producción se hace necesaria y básica para entender el paso “filosófico” de lo abstracto a lo concreto; de la totalidad, que significa una herramienta de análisis teórica, de la representación a la manifestación del fenómeno, valor y precio respectivamente. Si tomamos al valor como la totalidad, entenderemos que el grueso de las relaciones capitalistas, se dan a partir de una medición regida por el *tiempo de trabajo socialmente necesario*, reflejo de una productividad media, requisito del intercambio que requiere incorporar a cualquier productor mercantil capitalista individual (es decir, la conceptualización terminada del *trabajo abstracto*, con su tendencia a la totalidad): “No se trata del trabajo directamente gastado en la producción de ambas mercancías, sino en trabajos abstractos y socialmente necesarios” (Valle, 1978:184)

Esquema 2.



Fuente: Elaboración Propia

PV: Plusvalor, **GM:** Ganancia Media derivada de la Tasa Media de Ganancia

Si cualquier trabajo es abstracto, por lo tanto indiferente en su sustancia, nos obliga a decir que todo trabajo -generado de forma capitalista- crea valor, no sólo individual, sino social, y por ende derivará en un precio (de producción); Marx afirmó que la base de conformación de los precios son los valores, es decir el tiempo de trabajo socialmente necesario en su producción: “Tal tratamiento es perfectamente consistente con el hecho de que el precio es sólo una forma del valor y una forma que se ubica históricamente. Cuando Marx trata el problema del precio, nos dice que éste es sólo el nombre del dinero del valor” (Valle, 1978:182)

Hasta este nivel no es necesario saber si la suma de los valores (tiempos de trabajo) es igual a la suma de los precios (multiplicados por la cantidad de mercancías

producidas) en un plano general⁹, pues lo que nos interesa saber es la relación y determinación mutua entre valor y precio en el nivel más simple de competencia, y no su supuesta igualdad cuantitativa, en algún nivel del mercado más complejo (actividades, ramas, etc.). Cabe aclarar, que en la literatura marxista, expresamente en *El Capital*, no queda plenamente definida la categorización específica, de la transformación de *valores medios a precios de producción* ni su nivel específico de competencia, situación que también deriva en el papel y conformación de la Tasa de Ganancia, la cual también se aplica a diversos niveles de competencia o escalas de mercado:

[...]las mercancías tienen valores y precios y por lo tanto dos sistemas de contabilidad distintos son posibles (no necesaria ni igualmente significativos, en la teoría o en la práctica). Uno de estos dos sistemas de contabilidad expresa el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir cada mercancía, y el otro, la cantidad de dinero que, en general, la mercancía debe buscar en su venta. (Saad-Filho y Fine, 2013:132)

Sin embargo, aquí nos interesa hacer una mención particular de la transformación del valor individual en precio: “Pero lo importante es que **el precio se aparece como una relación entre valores de uso**. Pero tal relación sólo puede establecerse porque las mercancías son productos del trabajo humano.” (Valle, 1978:183, negritas del autor)

Situándonos en el nivel más simple de competencia, entre productores individuales, que es cuando se da una transformación de *valor individual a valor medio*, a través del intercambio, se puede afirmar que ocurre la primera transferencia de valor entre competidores capitalistas, entre ellos se forma un mercado (por pequeño que sea) y crea también condiciones medias de productividad, propias de ese nivel. En el cuadro 1, de transferencia de ganancias (extraordinarias), los fenómenos concretos son el trabajo, medido en tiempo o valor individual (VI), el tiempo de trabajo medio (VM), y su relación con el producto por unidad de tiempo (la productividad), en el nivel más básico de competencia entre empresas:

⁹ Para tener mayor conocimiento sobre la discusión del tema Valores y Precios de producción, se puede revisar: Samuelson (1971), Shaikh (1978), Morishima (1973), Bortkiewicz (1973), Sweezy (1968) y Harvey (1992), (Sraffa, 1960), además de Valle (1978).

Cuadro 1. Valores individuales y valor medio o social (precio mercado)

Productor Individual	Cantidad de producción (q) (unidades)	Tiempo Total de Producción (TTP) (horas)	Valor Individual o Costo unitario (TTP/q) (horas/unidad)	Productividad (q/TTP) (unidades/hrs)	Valor Medio (VM) o Social ($\sum TTP / \sum q$) (horas/unidad) <i>Precio de Mercado</i>	Valor Recibido (VR) por cada empresa (q*VM)	Diferencia y Transferencia de Valor (VR-TTP)
A	2	36	18	0.056	9	18	-18
B	4	36	9	0.111	9	36	0
C	6	36	6	0.167	9	54	18

Fuente: Elaboración propia con base en Foladori (2012)

Un ejercicio de abstracción, sería suponer que todos los productos se venden por su *valor* medio o por la conformación de un tiempo de trabajo social, pero las categorías no pueden dejar de manifestar la concreción exigida por la realidad, ni el trabajo, ni el valor, ni el tiempo - la suposición de lo social es el ejercicio teórico que le da carácter de abstracto y en un nivel total de relaciones sociales, dicha abstracción no puede evitar ser concreta - por lo tanto, el valor, el tiempo y el trabajo se reflejan en la productividad a cualquier nivel de agregación, que refleja la mirada y la necesidad cotidiana del capitalista de obtener ganancia a través del *valor medio o social*, el cual se representará objetivamente mediante el *precio de mercado* (PM), como consecuencia de la competencia y el intercambio, aún cuando suceda en su nivel más básico (intra-empresas).

Sin embargo, esa productividad, y su mediación, la perecuación del valor medio o social, pasa forzosamente por la conformación de la Ganancia Media, la cual reflejará un nivel técnico medio, producto de la suma total de las composiciones orgánicas de capital de los capitales en competencia. Esta Ganancia Media ayudará a conformar un precio medio, acorde y similar en cantidad al valor medio (al tiempo de trabajo social), resultando en competidores que obtienen un minus o un plus de valor extraordinario (ganancia) .En este ejemplo (Cuadro 1), se sobreentiende que el mercado de tres competidores conforma las condiciones medias de producción (promedio de las composiciones orgánicas de capital), esto es la base sobre la cual funciona el concepto de *productividad* y el *valor medio*, a través del *precio de mercado*.

Una vez que se forma un nivel de productividad social como fruto de la competencia (inverso aritmético del *valor individual*), ahora funge como el dato promedio de las condiciones de producción, y por lo tanto sirve de base para la formación del *precio*

de mercado, en el entendido de que la oferta y la demanda funcionan *ad hoc* en la competencia. Lo relevante aquí es, que el *precio de mercado* no se conforma solamente por vía la oferta y la demanda, sino porque la ley del valor, la cual funciona y se solidifica creando un *valor medio* que permite que el valor abstracto (tiempo de trabajo) se convierta en precio (unidad monetaria), lo que quiere decir que el precio sea un reflejo del valor. Ese *precio de mercado*, de venta, es el que dará pie al *valor recibido* por cada agente económico, que a final se reflejará en la diferencia entre el *valor individual* y valor medio, dicha diferencia es la transferencia de valor o plusvalía extraordinaria.

En el cuadro anterior (1), se observa la conformación de *valores medios* a partir de los *valores individuales*, ya que cada competidor tiene distinta productividad, pues aunque tienen el mismo tiempo de trabajo, el producto es diferente como resultado de sus desiguales niveles de inversión.¹⁰ En el *valor recibido* ($VR=q*VM$), es donde se hace evidente la transferencia de valores a partir de productividades individuales distintas y de sus valores individuales diferenciados. Se observa que no se crea valor, sólo se transfiere y se puede aseverar que hay una igualdad de valores y precios, pues no se genera más valor del que se reparte (-18, 0 y +18 unidades en la última columna). El que pierde unidades (productor A), es decir, el menos productivo, transfiere sus unidades a los más eficientes o productivos (productor C).

En este nivel (intra-empresas) de transformación del *valor en precio* se observa que las mercancías no se intercambian por su tiempo de producción, o valor individual, se intercambian por un precio de mercado, manifestado en moneda, que no deja de ser reflejo del valor, del tiempo de trabajo (primero individual, luego social); así, el intercambio a través del circulante monetario se erige como la ruta por la cual el valor se transfiere, y de esta manera sale a la luz que la diferencia de productividades entre los capitalistas (A, B y C), se manifestará en una suma o adición de dinero en el más eficiente (capitalista C), o en otras palabras, la pérdida de unos sirve para dotar de ganancias a otros (Cuadro 1).

Resumiendo, la competencia, independientemente del tamaño del mercado y donde participen capitales individuales, se generarán valores individuales, su concurrencia dará como resultado social la conformación de un valor medio; la

¹⁰ En ningún momento podemos suponer que los factores están dados y mucho menos que funcionan con iguales montos o proporciones de capital, y mucho menos que son similares o iguales como lo supone la teoría económica.

competencia capitalista evidencia la desigualdad técnica traducida en una diferencia de productividades individuales, lo que proporcionará la posibilidad de que haya un reparto de plusvalor que, por pequeño que sea, no deja de operar. Ese *valor individual* no rige como valor o precio de mercado, éste último se conforma a partir de la competencia (oferta y demanda); es aquí, donde la productividad social como media de los distintos *valores individuales*, y operado en la Tasa de Ganancia, conforma un *precio de mercado*, pues el capitalista que produce de manera más eficiente será el que absorbe tiempo del otro competidor menos eficiente, esto a través de los precios unitarios que se reflejarán en el mercado. Ese arrebató de tiempo, sólo se puede dar a través de una mediación histórico-concreta como el dinero, la prolongación de la situación de desventaja y desigualdad técnica y productiva, hará que la apropiación de ganancias extraordinarias sea *permanente*, es decir en Rentas, si las condiciones de desigualdad son pasajeras, entonces sólo se denominarán ganancias extraordinarias.

La expresión dineraria del valor no la incorporamos en la discusión, sólo el papel del mercado y la influencia que ejerce sobre el valor individual y valor social (como promedio de las distintas productividades individuales) y su consecuente conversión en precio de mercado; todo lo anterior está mediado por la competencia de las productividades individuales del trabajo (valores individuales), las cuales tenderán a bajar siempre que la filosofía y racionalidad empresarial busque reducir costos de producción y por ende sus valores Individuales para tener ventajas sobre los demás oponentes productores. Esto origina que se modifique el tiempo de trabajo socialmente necesario y la masa de valor repartido en el mercado, derivado de las modificaciones en la productividad social, aunque la repartición en forma de ganancia, en esencia no cambie.

La suma de todos los precios de las mercancías por sus cantidades, debiera, al menos en términos teóricos, tener equivalencia con la riqueza generada de forma capitalista, es decir con el valor total generado, guardando su proporción equivalente con los cambios dados en la producción y en la productividad; sin embargo, sabemos que esto no sucede así, esto significa que hay cierta autonomía del comportamiento de los precios con respecto al valor o que la masa monetaria supera a la masa de trabajo social. La pregunta es saber porqué se da un desequilibrio entre valores y precios; suponemos que las actividades comerciales, financieras y rentístico-extractivas, absorben y extraen una porción mayor del plusvalor social mediante los sobre-precios de las mercancías en los participan estos capitales. Esta participación, en búsqueda de ganancias, genera una distorsión del precio con respecto al valor manifestado en mayor cantidad de dinero o

masa monetaria. Mantenemos la opinión, de que esta situación, en el caso de la Renta, se da porque los medios de producción no producidos son monopolizables (el suelo, p.ej.) y, por lo tanto, las mercancías emanadas de estas actividades pueden ofertarse con un sobre-precio incluido.

Con todo lo anterior, lo que queremos enfatizar es que a cualquier nivel de competencia hay transformación de valor a precio, y esto nos sirve para analizar económicamente procesos particulares del capitalismo, en actividades o mercados específicos y obtener incluso evidencia empírica que contraste con las hipótesis La transformación de valores a precios de producción, siguiendo estrictamente la teoría marxista, se da en un nivel de agregación mayor, cuando la mediación de la Tasa Media de Ganancia participa como mecanismos de competencia entre sectores de actividad económica (que conjuntan masas de valor agregadas por rama económica). Sin embargo, este proceso es muy similar a lo expuesto líneas arriba, simplemente sucede en una escala superior.

PRECIO Y PRECIO DE PRODUCCIÓN

La relevancia y discusión de los precios no es menor, pues son, como lo expusimos manifestación del *valor individual* y del *valor medio*. Considero pertinente aclarar algunas cuestiones conceptuales sobre los precios de manera que se capte el sentido que se le da en esta tesis. Para ello, expongo una discusión general entre la teoría económica y la teoría marxista con respecto a la formación de los precios, cuyo objetivo es reforzar los argumentos hasta aquí expuestos, con el afán de ampliar el panorama y la perspectiva económica en el tratamiento de la Renta.

La definición de economía más conocida arguye que es la ciencia de la administración y uso eficiente de los recursos escasos que sea, al mismo tiempo, técnicamente viable, eficiente y que satisfaga los deseos de los individuos (Da Cunha y Smolka, 1985: 260). Para que estos recursos escasos sean administrados de una manera eficiente, se necesita que haya una correspondencia entre su “valor”¹¹ y su precio; de manera general, la teoría neoclásica plantea que la escasez será la determinante principal de los precios, con una relación inversamente proporcional, esto es, mientras más

¹¹ Nos referimos en este único caso al “valor” en términos éticos o sociales, no como tiempo de trabajo.

cantidad exista de un bien, menor será su precio y viceversa. De tal forma que los recursos escasos adquieren su “valor” de acuerdo al nivel de escasez que presente, siempre y cuando dichos bienes sean deseados y lo suficientemente valorados para conformar una demanda o una preferencia que impacte en el precio. Este mecanismo se articula directamente a la “ley de oferta y demanda”, según la cual un bien incrementa su *precio* cuando su demanda aumenta, y viceversa, el precio disminuye cuando su demanda disminuye; dicha situación derivará en el equilibrio económico entre los individuos (Arrow,1994), es decir en un precio “acordado” por productores y consumidores.

Esto pareciera mostrar que los precios de las mercancías son concebidos como los indicadores de la escasez: “ésta se define como una relación entre la disponibilidad de recursos y los usos alternativos que pueden ser dados a ellos.” “... esos usos son derivados de las preferencias de los individuos” (Da Cunha y Smolka, 1985:260). De aquí se desprende, entonces, la idea de la utilidad marginal de los bienes que podrá definir, desde el consumidor y su valoración subjetiva, si adquiere o no el bien, realizando un ejercicio de demanda que determinará a la oferta; esta utilidad marginal definirá el nivel de consumo del bien dado y por lo tanto el precio. (Krugman, 2006)

La propuesta marxista de la conformación de los *precios* es radicalmente opuesta. Aunque coincide con la teoría económica en el concepto de escasez, no lo plantea de la misma manera; expliquemos esto. Además de ahondar en la discusión sobre la teoría del valor- trabajo (que tiene su tradición desde la escuela fisiócrata, pasando por Adam Smith, Ricardo y finalmente Marx), se formula otra perspectiva sobre la formación de los precios como resultado de la influencia ejercida en la comandancia social de la producción por parte de los capitalistas, es decir, en términos económicos desde la oferta y no desde el consumidor como la teoría económica lo plantea, y consecuentemente a partir de la forma en que se organizan los factores productivos entre los que se encuentra la tierra, el trabajo y el capital. Al respecto, la teoría económica burguesa, como señala Astarita (2010), sólo contempla un pago a dichos factores sin cuestionar su origen; en nuestro caso, la Renta corresponde al pago del factor tierra, evitando indagar sobre el origen de la tenencia o la propiedad de la misma, o el porqué de su carácter monopólico: “Es que la propiedad privada de la tierra supone que hay personas que han monopolizado porciones del planeta...”. (Ibid:203)

En este sentido, se tiene que diferenciar la propuesta crítica, que jamás negará la existencia del mercado donde concurren los frutos de una producción técnicamente diferenciada, pero tampoco la pondrá como la causa determinante de la conformación de los precios. Esto significa que existe una competencia o un lugar común en donde concurren diversos productores, y donde se harán evidentes las formas de organización de la producción, evidenciando las ventajas técnicas de unos oferentes frente a otros ofertantes (esto es a lo que Marx llamará trabajo abstracto, y ya lo explicamos ampliamente líneas arriba). De aquí se deduce, en primer lugar, que la definición de los precios emana de la producción, esto es de los *precios de producción* (empezando en el proceso de trabajo y terminando en el mercado); la teoría marxista piensa que el capitalista intenta constantemente reducir los costos por unidad producida en comparación con los demás ofertantes, incidiendo así en la formación de una productividad social. No se puede afirmar que cualquier productor realiza su actividad económica con tecnología e información dada, supuesta o inicialmente equilibrada frente a los demás, se estaría idealizando una situación de igualdad al inicio del proceso de producción; por el contrario, el productor capitalista, al darse cuenta de las exigencias de la demanda y el nivel de productividad social, requerirá un mayor rendimiento en su producción, cosa que se traducirá en una mejora su productividad individual a través de la reducción de costos o precios por unidad, pues será la única forma de competir en el mercado en contra de sus oponentes (generalmente estas mejoras son implementos técnicos o de reorganización del proceso de trabajo, que modifican la Composición técnica del capital). El trabajo en general, y la productividad en específico, serán los determinantes principales que definirán, en relación a los demás factores, quién gana y quien pierde en la competencia capitalista.

El trabajo, desde la perspectiva marxista es la unidad de tiempo en la producción, mientras se reduzca el tiempo por unidad (cercano al costo marginal en la perspectiva de la teoría económica convencional), se reflejará recurrentemente una reducción del *valor individual* (costo), y esto dará como consecuencia que el trabajo sea más productivo, o sea una reducción en sus costos de producción en oposición a sus competidores. Otro factor que potencia la productividad, es que el número de bienes producidos se incremente por la implementación de tecnología o por métodos de organización del trabajo más eficientes; estas dos formas de elevar la productividad definirán la formación de los *precios (de producción)*, los cuales, comparados a través de la Tasa de Ganancia

en cuestión, definirán su resultado: como perdedor o como ganador de ganancias extraordinarias, esto es con respecto al *precio medio* o de mercado.

Dicha situación sólo se puede dar bajo un entendimiento de la conformación del Tiempo de Trabajo Socialmente Necesario, que supone a su vez al trabajo abstracto, o la indiferencia de los trabajos concretos que a su vez determina la conformación de un valor (pro)medio a cualquier nivel de competencia, el valor medio o social:

La posibilidad de confrontar el trabajo abstracto contenido en una mercancía frente al resto de las mercancías incluye, necesariamente, una medida de magnitud más allá de la cualidad homogénea de ser todas las mercancías productos del trabajo humano. Por ello, podemos decir que la medida del trabajo abstracto es el tiempo de trabajo. Cualidad y cantidad, trabajo abstracto y tiempo de trabajo como forma de organizar la producción y la división social del trabajo en una sociedad, constituye el valor. (Foladori, 1985:90)

Dicha conformación de las condiciones medias de producción, será la medida y el patrón a partir de la cual se definirá el reparto de las ganancias extraordinarias, al respecto Marx señala:

La fuerza productiva del trabajo está determinada por múltiples circunstancias, entre otras por el nivel medio de destreza del obrero, el estadio de desarrollo en que se hallan la ciencia y sus aplicaciones tecnológicas, la coordinación social del proceso de producción, la escala y la eficiencia de los medios de producción, las condiciones naturales.” (Citado en Foladori, 1985; Marx, 1977:49)

Esto es, la productividad del trabajo.

Así pues, y para sintetizar lo explicado anteriormente definimos la productividad como la proporción entre el número de bienes producidos sobre la unidad de tiempo, se representa de la siguiente manera: $P = no. De bienes / tiempo (trabajo)$

Hay que acentuar que el *precio de producción* es la manifestación social (vía el mercado) de la producción individual. El indicador que dará ese nivel de productividad social y de condiciones medias de producción será la Tasa de ganancia, la cual otorgará una magnitud absoluta al capital invertido por cada competidor participante del mercado, realizando el paso desde la Plusvalía individual (1), pasando por la conformación de Ganancia media (3) y derivando en la consecuente formación del tan citado *precio de producción*.

1) Precio individual: $Mercancía i = C_i + V_i + P_{v_i}$

2) Tasa de Ganancia: $TG = (\sum PV_n) \div \sum (C_n + V_n)$

3) Ganancia Media: $Gm = Tg^* (C+V)i$

4) Precio de Producción: Mercancía $i = Ci + Vi + Gm i$

C=Capital Constante, **V**=Capital Variable, **Pv**=Plusvalía, $i=x$
n=numero de empresas participantes en un mercado, **TG**= Tasa de Ganancia, **Gm**= Ganancia Media

Sólo son falsas las palabras finales, en aquello de que la formación de la tasa general de ganancia es la que determina los valores y precios (debería decir precios de producción {aclara Marx}) de las mercancías. La determinación del valor es más bien el prius de la tasa de ganancia, y la formación de los precios de producción.” (Marx, citado en Dussel, 2010)

Es necesario, para nuestro estudio, dejar claro que el supuesto equilibrio entre valores y precios de producción, no es relevante en la conformación y avance del plusvalor como tendencia general del capital, ni tampoco en la conformación de la Tasa de Ganancia en sus distintos niveles de competencia, hecho que propicia la repartición de ganancias extraordinarias. Sin embargo, hasta este momento en que aún no analizamos la conformación de la Ganancia media, es necesario tener claridad en la unidad del mercado y la producción, la cual determina la conformación de la productividad social, a través del valor, valor medio y valor individual. La Tasa de Ganancia es un indicador de la competencia capitalista, y de cuánto se apropia cada capitalista individual según sus condiciones de producción en función de la productividad social, esto es relevante para señalar que el nivel de dicha Tasa depende del funcionamiento de la competencia; si no hay suficiente competencia o hay una tendencia hacia el monopolio (discusión recurrente con la Teoría Económica y su idea de competencia perfecta) la Tasa de ganancia será mayor, otorgando ganancias extraordinarias a los más eficientes, haciendo evidentes las desigualdades técnicas; de lo contrario, si el funcionamiento del mercado es más competitivo, la tasa tendrá un menor nivel, pues habrá menor plusvalor o ganancia extraordinaria que repartir. Al final, la Tasa de Ganancia estará en constante movimiento, y será definida por las tendencias de la competencia capitalista, situación que se encuentra en constante movimiento por el tránsito y movilidad o no de los capitales hacia las diversas actividades productivas de una economía..

Esto no quiere decir, de ninguna manera, que se niegue la relevancia y gran utilidad de la categoría Tasa de Ganancia, por el contrario, el grado de monopolio o de competencia nos brindará una visión más clara del rumbo y nivel que tengan las ganancias extraordinarias (periódicas y permanentes-Renta-). Al respecto de la conformación de la Tasa Media de Ganancia, Víctor Palacio señala lo siguiente: “Esto implica, necesariamente, la existencia de una economía en equilibrio, ya que no están

presentes elementos distorsionadores en pos de un mejoramiento de los niveles de beneficio.” (2000:36)

En ciertas ramas de actividad económica, como las que estudiamos en esta tesis, y que hemos denominado rentístico-extractivas, se darán las condiciones para poder ofrecer las mercancías producidas con un sobre-precio, pues las condiciones productivas de escasez, no-reproducibilidad, socialmente necesarias y con carácter de monopolizables, serán la base para construir la mencionada distorsión al “libre mercado”, derivando en la posibilidad de obtener una sobre-ganancia, producto del control (tenencia y propiedad) de los medios de producción no producidos, y otorgados por el funcionamiento de la Tasa de ganancia como reflejo de la productividad social. Esta es la razón fundamental por la cual la Renta no puede operar bajo el esquema de igualdad de condiciones y/o de competencia perfecta.¹²

Samuel Jaramillo, refiriéndose a la actividad inmobiliaria, hace una clara crítica a la teoría económica convencional, señalando que el “libre mercado” es una falacia pues muestra que: “Los resultados que se ven en el mercado serían el producto de elecciones libres y racionales de los habitantes de una ciudad, que maximizarían la satisfacción de estos ocupantes y conduciría a la distribución de usos óptima.” (2010:222) Lo anterior, refuerza nuestro argumento sobre la inclusión de temas como el mercado y la competencia, con el fin de analizar y abordar con más profundidad el tema de la Renta. Evidentemente, la libre y racional elección no sucede y lo deja claro Jaramillo, por eso es irrefutable el argumento de que la conformación de *precios* esté definida por el control de los medios de producción no producidos (una fracción del espacio), sin que esto borre por completo la relevancia del mercado, de la competencia y de la circulación, donde el consumo y la unidad con la producción se torna fundamental.

Consideramos que la perspectiva neoclásica no explica coherentemente la formación de los precios, pues ubica su formación en la demanda y en la preferencia del consumidor, y no en la producción; la teoría económica y la teoría marxista coinciden en la condición de escasez, pero a diferencia de la primera, la segunda no la presupone *per se* como la determinante fundante del precio de las mercancías e incorpora otros elementos como la propiedad de los medios de producción, y la productividad del trabajo.

¹² Los diferenciales entre las diversas escalas de la Ganancia media, emanados de la aplicación de la Tasa de Ganancia, nos darán la explicación, es decir, las diferencias entre los valores individuales, valores medios y los precios de producción. Esto se aborda en el siguiente apartado.

“Naturalmente, este tipo de competencia se trata únicamente como una nota a pie de página en la teoría económica y no como algo básico pese a que cualquier actividad económica productiva se asienta en último término en algún lugar en el espacio” (Harvey, 2014:141)

1.3.2 Tasa Media de Ganancia y Ganancia Media

Samir Amin (1978) señala que Marx teorizó al modo de producción capitalista en referencia a tres condiciones generales: la forma mercantil de los productos, forma mercantil de la fuerza de trabajo y, la competencia de capitales la cual se expresa en la perecuación de las tasas de beneficio. “En primer lugar hay que distinguir entre la tasa de ganancia y la renta” (Astarita, 2010:198).

Para la conformación de la Tasa Media de Ganancia se requiere de la competencia capitalista, por esta razón expusimos de manera general cómo opera el mercado o la competencia capitalista en función del valor (individual y medio), base de los precios de producción, que en conjunto lleva aparejado el análisis de la conformación de distintas Tasas de ganancia, a diversos niveles o escalas o en función del número de actividades que se quiera analizar; en cada uno, no olvidemos, regirá un respectivo nivel de condiciones o productividad media con sus imprescindibles y diferenciados niveles técnicos individuales.

La Tasa Media de Ganancia es la proporción de la suma de plusvalores creados (ΣPv) entre el total de los capitales totales adelantados $\Sigma(C+V)$, en un nivel de competencia determinado. Esta Tasa concreta la transformación del plusvalor (transferencia de valores individuales) en ganancia (transformación del valor medio en precio de mercado), a través de la competencia y de la perecuación de las condiciones técnicas (composiciones orgánicas de capital) o nivelación de las distintas productividades individuales; dicha diferencia reflejará las desigualdades en los valores individuales (o precios/costos por unidad), lo que a su vez mostrará concretamente la productividad individual del trabajo reflejado en cada una de las mercancías, a través del precio.

Los distintos niveles de competencia capitalista o de agregación económica, los cuales expongo a continuación, refuerzan el argumento de que la *transformación de valor a precio de producción* se da en cualquier nivel de competencia capitalista, es menester

hacer una diferencia entre dos escaños principales de la competencia, pues esto dará pie a diversos valores medios y obviamente a distintas ganancias medias, a partir de los cuales se conformará el proceso de transferencia de valor que nos darán pauta para explicar la Renta Diferencial y la Renta Absoluta, principalmente. ¿Cómo logra el sistema de mercado detectar esa magnitud media? (Valenzuela, 2014:218).

- El primer nivel, señala Valenzuela, es o asume la forma de una competencia intra-ramal, es decir que una multiplicidad de empresas compiten en dicha rama buscando vender la mayor cantidad de bienes al mayor precio o al menor costo unitario, cuestión que desemboca en la conformación de un *precio único o medio* (por efecto de la oferta y demanda) y en el cual inciden todas las empresas de la rama (Valenzuela, 2014). Este sería el *valor medio* formado a partir de la competencia de distintos *valores individuales*. De aquí deriva la formación del *costo social* o *valor medio*, a la cual los productores están obligados a subordinarse: “De este modo, llegando al mercado con un determinado costo unitario particular (*precio de producción individual*) tienen que aceptar la expresión objetiva del costo (valor) social, momento en el cual queda establecida la relación, y consiguiente conversión, entre el correspondiente trabajo privado y el trabajo medio o social” (Ibid:218). (Paréntesis nuestros)

Por lo tanto, esta competencia intra-ramal da lugar a la conformación del *valor medio*, o a la conjugación de condiciones medias de producción que ya expusimos, esto *es una primera conformación del valor en precio (de producción)*, por la competencia más común, cotidiana al nivel más primario. Cabe destacar que en este nivel se enmarca la explicación de la Renta Diferencial.

- El segundo nivel, es la competencia inter-ramal, que supone en primera instancia que funciona con una heterogeneidad de composiciones orgánicas de capital y diversos tiempos de rotación de capital. Así, cada rama en particular dará como resultado un sistema de *valores medios* diferenciados. Mediante la movilidad de capitales, las Tasas de Ganancia de cada rama tenderán a equilibrarse entre sí, formando los llamados *precios de producción*, que son los precios que aseguran la igualdad entre las diversas Tasas de Ganancia (de las diversas ramas de actividad económica que participan). (Ibid)

Estos dos niveles definen lo que son las Tasas de Ganancia Ramales y la Tasa Media de Ganancia¹³. Las primeras se forman en la competencia intra-ramal (dentro de una rama) y por lo tanto formación de *valor medio* (precio único para Valenzuela), y la segunda en la competencia inter-ramal (rama vs rama) que derivan en la consolidación de los llamados *precios de producción*. Estos dos niveles determinarán la conformación de la Tasa Media de Ganancia de una economía, a partir de la cual se espera, hipotéticamente, que dicha tasa se aplique al conjunto de sectores o ramas productivas de una economía. Precisamente, si hemos dicho que la competencia no funciona de manera automática y eficiente, se presentarán entonces algunos frenos a la conformación de la Tasa Media de Ganancia -expresada en la movilidad de capitales de un sector a otro- lo que le da sentido al modo de producción capitalista que en su dinámica interna tiende a estrangular sus vías de libertad competitiva mediante la centralización (expropiación) de capitales por otros capitales a través de una competencia feroz. Habría que señalar, de manera puntual, que muchas de las limitantes a la nivelación de la Tasa Media de Ganancia, es decir a la homogeneización de condiciones de producción o a la llamada “competencia perfecta”, son las que provocan que la tendencia decreciente de la Tasa de ganancia se vea frenada constantemente, de ahí que las causas contrarrestantes a la conocida ley de Marx, tengan una relevancia significativa; la presencia constante y latente del monopolio es una de ellas.¹⁴

Si existen dos niveles o escalas de competencia, se conformarán 2 tasas en los mismos niveles: a) Tasas de Ganancia Ramales y b) la Tasa Media de Ganancia; esto, de acuerdo a diversas escalas de competencia, entre empresas y ramas económicas, que nos puede llevar a establecer una relación teórica con la escala geográfica¹⁵, no

¹³ Dussel (2015) desarrolla un seguimiento muy interesante sobre las categorías de precios de producción y la tasa de ganancia, desde los Grundrisse hasta las Teorías de la Plusvalía, con ello se deja en claro que todos los conceptos en la teoría marxista no quedaron plenamente desarrollados o explicados; ejemplo de ello es la conformación del *valor medio mundial* y de la *Tasa Mundial de Ganancia* que sólo se esbozaron en algunas páginas de El Capital y no lograron desarrollarse con más amplitud.

¹⁴ Revisar los Capítulos XIII, XIV y XV del Tomo III de El Capital referentes a la Ley de la Tendencia Decreciente de la Tasa de Ganancia y sus Causas Contrarrestantes. (Marx, 1974).

¹⁵ La propuesta de articular la escala con la conformación de distintos niveles surge de la necesidad de plantear de manera más concreta niveles de competencia específicos, que finalmente ayuden a desglosar el entramado de relaciones capitalistas que muchas veces se nombran simplemente como transversales o como totales, se busca hacer énfasis en el proceso en particular y la relevancia que tiene esto para explicar un proceso de mayor envergadura y la relevancia abstracta y concretas de las categorías.

“The always maleable systems of geographical scales fix social differences temporarily in more or less hierarchical spatial configurations.” “...or... spatial scale represents a kind of territorial infrastructure, or

entendida en la acepción cartográfica, sino en la idea de escalonamiento de procesos como parte de un todo -refiriéndonos al funcionamiento específico de algún fragmento del capitalismo. Si partimos del hecho de que la empresa individual es una concreción del proceso global del capital, entonces es importante poner énfasis en niveles o escalas de competencia particulares pues sólo así podremos establecer los diferentes espacios y los tipos de Rentas y su forma de apropiación como reparto del plusvalor social, desde la Renta Diferencial en la competencia empresa vs empresa, hasta la Renta Absoluta y la competencia a nivel intra-rama.

Cabría hacer una observación con respecto a un “tercer nivel de competencia” que propone Guillermo Foladori (1985), que en realidad no sería estrictamente una escala o un nivel de agregación económica, sino que tendría que ser abordado como una característica o cualidad general que presentan todas las actividades rentístico-extractivas que requieren de los tan mencionados *medios de producción no producidos*, cuya condición de exclusividad se erige como necesaria para la obtención de Rentas. Esta cualidad o nivel de competencia para Foladori, es para nosotros la vocación de todas las ramas extractivas de ejercer un poder de monopolio, el cual explicaremos ampliamente en el capítulo siguiente; hasta aquí, bastará con decir que la Renta de monopolio es otra parte importante de la ganancia extraordinaria permanente, que nos da la posibilidad de entender la forma de funcionamiento rentístico, siendo que es en esta aptitud monopólica

geographical technology, for the expansion and reproduction of capital. This technology may be economically or politically defined, but may just as easily be social or cultural in inspiration, or more likely a complex combination. Scales emerge from a dialectic of cooperation and competition which always involves social struggle and... .. relations of social reproduction are integral with the production of the scale.” (Smith, s/f:197)

Líneas más abajo, Smith señala que la escala debe mostrar, precisamente las diferencias sociales emanadas de dichas escalas económicas o políticas. Esta puede ser una posibilidad teórica de aterrizar el concepto de escala con niveles de competencia que estarán regidos, por valores individuales, medios y su consiguiente reparto de plusvalor; esta es una manifestación de la diferencia técnica y social, de lo que el mismo Smith señala como reflejo de la lucha de clases.

Se hace necesario asumir un nivel de especificidad que puede brindar el nivel de la escala en conjunción con la conformación de la tasa de ganancia en distintos niveles; se puede hablar así de escala inter-urbana, intra-urbana, campo-ciudad, región-región o país, en un símil de lo que comúnmente se denomina como local, global o total, sin quedar tan abstracto; o también la competencia desde empresas, sectores, ramas económicas o incluso mercado mundial. La categoría general que recoge esas categorías es la de Espacio social articulado a la competencia capitalista y su indicador principal: la Tasa de Ganancia.

donde se llevan al límite las condiciones de falta de competencia, y donde el sobre-precio es una consecuencia de la exclusividad, sea parcial o total.

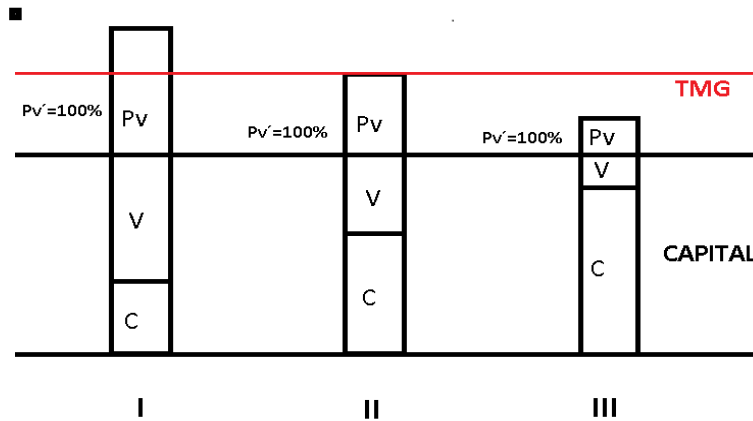
1.3.3 Tasa de Plusvalía y Tasa de Ganancia

La tan mencionada tendencia a la igualación de la Tasa de Ganancia, como fruto de la competencia a cualquier escala, no se puede abstraer de la Tasa de Plusvalía, la cual no depende de una conformación técnica automática (como en el caso de la productividad), sino una regulación política, como victoria histórica de la clase obrera y que norma, por legislación, el tiempo de trabajo remunerado, y que será vigilado por el agente político por excelencia: el Estado; los capitalistas, al menos en teoría, no pueden violar dicha ley – es decir, sobrepasar los límites de la explotación del trabajo de manera unilateral, pues obtendrían ventajas sobre otros capitales - dando como resultado que los productores tengan que competir en “*igualdad*” de circunstancias, al menos en lo que la legislación laboral les exige a respetar en un tiempo estipulado para la jornada de trabajo: una remuneración media (salario) que sea suficiente para la reproducción de la fuerza de trabajo, factor imprescindible de la producción capitalista.

La manifestación económica de las condiciones medias de producción se mide a partir de la productividad social del trabajo y de las condiciones técnicas medias, que en el fondo opera paralelamente con el mecanismo del trabajo socialmente necesario y su conformación vía la competencia (Tasa de ganancia); esta perspectiva nos obliga a analizar el proceso no de la explotación individual, sino desde la visión general de obtención y reparto del plusvalor social, el cual será distribuido en el grueso de los capitalistas en formas diversas de la ganancia, dependiendo de su actividad en el ciclo global del capital y de su papel en la acumulación (industriales, comerciales, financieros y rentísticos): “Para la generalidad de los capitales industriales, la productividad del trabajo guarda una relación directa con la masa total de los mismos: a una mayor magnitud total de capital corresponde una mayor escala y una mayor mecanización, resultando ambas en una mayor productividad del trabajo.” (Carrera, 2015:177)

En el Esquema 3 representamos gráficamente, la transformación de la plusvalía en ganancia, vía la Tasa Media de Ganancia, para un nivel de competencia entre sectores de actividad económica.

Esquema 3.

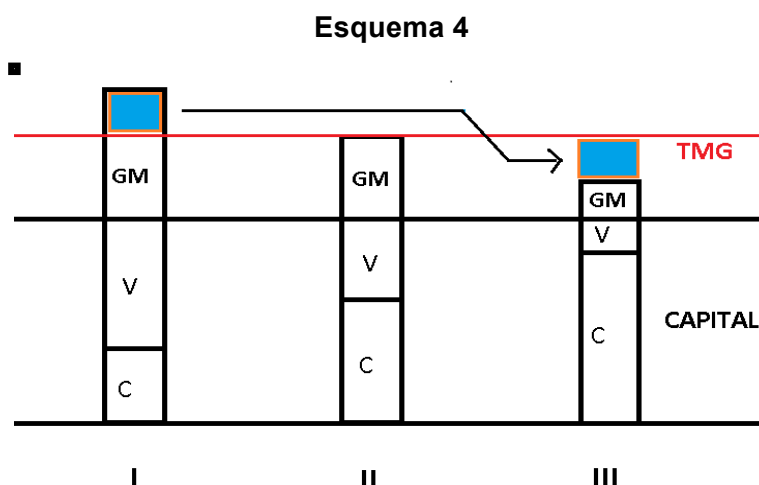


Fuente: Elaboración y adiciones propias con base en Foladori (1985):
Tasa Media de Ganancia (TMG) y Tasa de Plusvalía (P')

Nótese que el porcentaje de la Tasa de Plusvalía rige para los tres sectores, esto significa que hay cierta independencia entre la Tasa de Plusvalía y la Tasa de Ganancia, pues la transferencia de valor sucede cuando el reparto de plusvalor incorpora la esfera de la circulación, a través de un plus de valor, esto es plus-ganancia o ganancia extraordinaria. La composición orgánica de capital determinada por la relación Capital Constante y Capital Variable (C:V) está representada gráfica y proporcionalmente en el esquema; la rama I tiene menor composición de valor, en tanto que la rama III es la más avanzada técnicamente por tener una composición de valor mayor. Comparar el Esquema 3 y 4 nos da pauta para recordar la transformación de *valor en precio de producción*. En el primer esquema, el valor de las mercancías producidas está dado por la suma de $C+V+Pv$; el Esquema 4 muestra el precio de producción: $C+V+GM$.

El Esquema 4 nos muestra gráficamente, cómo la Tasa Media de Ganancia (TMG) se construye como resultado de la competencia entre los distintos sectores (I, II y III); aquellos que tienen mayor plusvalor (ganancia por encima de la ganancia media) lo transfieren a los que producen menor plusvalía, entendiéndose que es resultado de los diferenciales de las productividades entre las ramas, o sea de su composición de valor (C:V). El sector III obtiene una transferencia de plusvalor proveniente del sector I, pues la TMG marca el nivel medio de condiciones de producción (ganancia media), teniendo una clara ventaja técnica con respecto al sector I. Dicha transferencia será temporal, mientras la movilidad de capitales tienden a homogeneizar el nivel técnico general, esto es, habrá una tendencia a equilibrar las composiciones orgánicas, dando paso a la desaparición de

las ganancias extraordinarias en el corto plazo, como efecto de la competencia, según lo plantea la teoría marxista y la teoría.



Fuente: Foladori (1985) con adiciones propias: Tasa Media de Ganancia (TMG)

Esa es la forma del funcionamiento de la competencia capitalista y la manifestación en la TMG y en los sectores que la conforman. En este contexto, hay que incluir el uso de los medios de producción no producidos en ciertas actividades, con sus cualidades antes mencionadas (no reproducibilidad y la propiedad sobre los mismos), pues modificarán el comportamiento y el funcionamiento de la TMG, debido a que frenarán la libre movilidad de los capitales (limitando el libre mercado) de un sector a otro, estrangulando las vías para homogeneizar las condiciones técnicas, y haciendo más duraderas o permanentes las transferencias de valor, es decir estableciendo las ganancias extraordinarias con un carácter permanente (Rentas).

De esta forma, los sectores económicos o actividades rentístico-extractivas serán la punta de lanza del funcionamiento monopólico en una economía de mercado, lo que les dará ventajas en forma de sobre-precios y sus consecuentes sobre-ganancias por encima de las demás ramas. Por lo tanto, la lógica capitalista se centrará en tener la *propiedad* y el control de los medios de producción exclusivos y *sui generis*, para utilizarlos y reflejarlos en una ganancia frente a otros competidores en otras ramas. Queremos dejar evidencia de que la producción y el control sobre los medios de producción, tiene el efecto preponderante de conformar un diferencial en los *precios de producción* entre sectores, lo que posibilitará obtener beneficios (Renta) de esta situación. El control sobre la producción en ciertas ramas extractivas otorga ventajas sobre otras ramas productivas

convencionales, no respecto de la demanda ni a partir de las preferencias que la teoría neo-clásica propone en la conformación de los precios.

La idea de que la teoría del valor-trabajo, esbozada y articulada por Marx, niega al mercado y niega la influencia de la demanda y de la oferta en la formación de los precios, es equivocada, es necesario aclararlo. Además, es en esta esfera donde se concreta la transformación del valor a precio de producción y, por ende no puede incorporarse sólo la esfera de la producción sin incluir la esfera circulatoria, en este caso el mercado. Al respecto Marx señala: "...el proceso de la circulación como mediación del proceso de reproducción social, que el proceso capitalista de producción, considerado en su conjunto, es una unidad de los procesos de producción y circulación. (Marx, 2011:29 (Tomo III, Sección I).

Quedando claro el argumento anterior, es evidente que la concreción de los precios a partir del valor social (trabajo), se da en la esfera de la producción en consonancia paralela con la circulación y el mercado. Esto significa que no se pueden separar ambas esferas, lo que habría que puntualizar es lo siguiente: *en la producción habrá desigualdades productivas de acuerdo a la tenencia de los medios de producción y al nivel técnico (Composición de Valor) de cada capital individual en competencia*. Cuando dichos medios de producción son monopolizables, no-reproducibles y escasos, entonces se obtendrá una ventaja, que se manifiesta directamente en forma de ganancia al propietario, sea terrateniente o capitalista; dicha ventaja se edifica a través de la conformación de la Tasa Media de Ganancia, haciendo evidente la desigualdad de las productividades, y acarreará transferencias de valor, es decir ganancias extraordinarias en niveles de competencia, tanto en capitales individuales como al nivel de ramas de actividad económica, situación en la que profundizaremos cuando veamos los tipos de Renta.

De lo anterior se deduce que la Renta es el pago (fracción del plusvalor social) al dueño o propietario del medio de producción no producido, cuando se cede a un "agente que lo utiliza como un factor de producción o un bien de consumo final" (ibid); la tierra, por ende, brindará ventajas diferenciadas por la heterogeneidad que como medio de producción representa; también, mostrará desigualdades notables, si su localización es benéfica al usufructuario de dicha propiedad territorial, obviamente, siempre que se manifieste en una ventaja extra en el proceso de producción. Todos los beneficios productivos, los cuales puedan tener un efecto positivo ó negativo sobre los precios de

producción total (costos), ayudarán a definir el precio de dichos medios, situación que conforma de manera automática los niveles de Renta.

Así, la formación de la Ganancia Media en cualquier nivel de la competencia o a cualquier escala -entre capitalistas o entre ramas o sectores de actividad económica- ayuda a repartir de manera diferenciada el plusvalor social en forma de ganancia como resultado de los distintos niveles de productividad. Sin embargo, es la tierra, con sus características ampliamente mencionadas y la propiedad de la misma, además del uso sometido a la producción capitalista, la que permite otorgar un margen de ganancia superior frente a otras ramas, beneficio extraordinario del que le otorga la ganancia media, esto es, una plus-ganancia permanente o sea una Renta.

La Renta encuentra su origen no sólo en los plusvalores de los capitalistas de cualquier actividad extractiva, sino en la competencia con otros sectores y actividades económicas, *incluso hasta en la convivencia con distintas formas de producción no capitalistas*¹⁶, de ahí la relevancia de la Teoría de la Renta en el comportamiento del capitalismo contemporáneo, situación que es necesario seguir discutiendo.

1.4 LA CUALIDAD MONOPÓLICA DE LA RENTA CAPITALISTA Y DE LAS ACTIVIDADES EXTRACTIVAS

Partimos del hecho, como ya lo expusimos, de la íntima relación que guarda la Renta y la formación de los precios de producción. Esto no es un supuesto, sino una realidad manifestada en la competencia capitalista, aunque la Renta misma, estrangule por su misma naturaleza la “libre competencia”, así: “La convergencia de diversos productores buscando su beneficio particular en la libre competencia, se ve afectado por fuerzas que tienden a cancelar dicha modalidad.” (Valenzuela, 2014:423)

Explicando por negación, lo opuesto de la competencia es el monopolio. Aquí, encontramos que tanto la competencia como el monopolio son formas económicas, que expresan determinada relación social, delimitadas por el tiempo del capitalismo actual, y

¹⁶ “El monopolio de la propiedad de la tierra es una premisa histórica, y sigue siendo el fundamento permanente del modo capitalista de producción, así como de todos los modos de producción anteriores que se basan en la explotación de las masas de una u otra forma. Pero la forma en la que el incipiente modo capitalista de producción encuentra la propiedad de la tierra no se corresponde con él. Solo él mismo crea la forma correspondiente a sí mismo mediante la subordinación de la agricultura al capital” (Marx, 1981:794 en Guillen, 2015:29)

como expresión de diversas fuerzas sociales, y en específico entre diversos capitalistas que concurren y buscan obtener ventajas sobre sus competidores. Así, la competencia mercantil, deriva paulatinamente en la centralización de capitales (monopolio) como resultado de reducir costos e incrementar las ganancias de los capitales individuales que se enfrentan a otros de su misma especie. El citado Valenzuela señala, refiriéndose a la relación de monopolio entre capitalistas:

“que gira en torno a las ganancias (plusvalía) que genera al sistema y su modo de repartición entre las diversas empresas y ramas del sistema” (Ibid:425); asimismo, se trata claramente de “...una relación desigual o asimétrica” (Ibid), en la que se rompe el principio de “iguales ganancias para capitales iguales, propio de la libre competencia” (ibid), dando como resultado, en términos teóricos, una obligación de estudiar la forma en que se estructuran jerárquicamente las cuotas de ganancia (Ibid).

Al respecto, Kornbliht (2013) señala que este fenómeno “competitivo”, que Marx (1974) explica de manera general en la Ley de Acumulación Capitalista, se da de forma intra-ramal y no presupone la existencia de capitales iguales: “... o infinitesimales como lo sostiene la teoría de la competencia perfecta...” (Kornbliht, 2013:17) y, por el contrario se acentúa una diferenciación productiva que hace que la ganancia extraordinaria se haga efectiva sólo para algunos: “A la vez, tampoco significa que el precio esté dado o sea externo a los capitales concretos (como también presupone la teoría del equilibrio general y la figura del subastador walrasiano): los más productivos ponen los precios lo suficientemente altos para obtener una ganancia extraordinaria y lo suficientemente bajos como para desplazar a sus competidores” (Ibid).

Así pues, la conformación de los *precios de producción* es una condición perenne, que supone, como lo mencionamos, la acción del mercado de forma concreta y efectiva, es decir, en la conformación posterior de un precio de mercado, al que se vende la mercancía, impuesto por los capitalistas que dominan el proceso de producción y que tienen ventajas competitivas. El fin de la cualidad monopólica es provocar que perdure dicha ventaja en el mercado, y así entonces edificar de manera permanente la sobre-ganancia; es completamente lógico que bajo un régimen capitalista de producción se busque mantener, siempre y bajo cualquier condición, las ventajas antes mencionadas. Las ventajas, traducidas en ganancias, cuando se hacen permanentes se convierten en Rentas, en tanto que cuando son periódicas se denominan solamente *ganancias extraordinarias*; ambas provienen de la competencia capitalista, ambas son manifestación del funcionamiento del “libre mercado”, ambas terminan por definir ganadores y

perdedores en el corto, mediano y largo plazo, según sea el caso, con diferentes duraciones e intensidades.

El mismo Juan Kornblihtt señala que al interior de la teoría marxista existe una amplia discusión con respecto al monopolio y que es más actual que nunca, y agrega:

Hay un tipo de monopolio que no entra usualmente en la discusión y que, sin embargo, no sólo existe sino que es particularmente importante en el caso argentino: el que deriva de la posesión de un bien no reproducible. En efecto, el monopolio territorial que da pie a la formación de la renta (agraria, minera, petrolera, etc.) es el mejor ejemplo de “monopolio” marxista. Como bien explica Marx, la posesión de un bien no reproducible da lugar a la aparición de una categoría especial de ingresos, la renta, sencillamente porque ese bien caerá dentro del ámbito de la propiedad privada y su dueño no permitirá su uso si no es a cambio de algo. (Ibid:19)

La Renta, reafirmamos, es una ganancia extraordinaria permanente. Dicha cualidad le da al propietario del medio de producción no producido, una ventaja de muy largo plazo que dependiendo de la escala, podrá materializarse:

- a) frente a un competidor de la misma actividad o intra-ramal (Renta Diferencial o de localización),
- b) frente a otras ramas de actividad económicas inter-ramal (Renta Absoluta) y,
- c) frente a otros territorios como pueden ser países (teoría de la dependencia y transferencia de valor).

La teoría de la renta trata de la competencia por el uso del espacio, y la teoría de la localización no (...) Mientras se considera a la empresa como un punto, no hay competencia por el espacio: las empresas entran en competencia por los mercados y los productos, no por el terreno. Es sólo cuando se atribuye a la empresa una dimensión espacial que se puede reunir a las dos teorías. (Pero) el terreno es un bien muy especial (...) Lo hace difícil su propia naturaleza: en cuanto superficie es homogéneo, en cuanto localización es conjuntamente diferenciado. Se habla del precio de un bien homogéneo, pero del campo (pattern) de un bien diferenciado” (Alonso, citado en Lipietz, 1979:144)

Queda completamente claro que la tendencia al monopolio en el capitalismo es un incuestionable mecanismo que se debe estudiar; en el caso de la Renta, es más obvio por las características de los medios de producción no producidos, antes señaladas. La marcada tendencia al monopolio en el sistema actual, expuesta de manera tangencial, deberá regir el curso de la discusión de esta investigación; esto nos mostrará que una vez obtenida alguna ventaja productiva sobre otros competidores y que logra ser preponderante, traerá como resultado el incremento de los precios y de ahí la obtención

de sobre-ganancias. En la medida en que se puedan *eternizar* dichas ganancias se irán convirtiendo en Rentas, o en ganancias extraordinarias permanentes, obviamente si están articuladas a medios de producción no reproducibles o a tecnologías muy avanzadas (renta tecnológica). La tendencia al monopolio se da en cualquier nivel de competencia, esta explicación se ampliará con la exposición de los tipos de Renta en el segundo capítulo.

CAPÍTULO 2. CARACTERIZACIÓN GENERAL DE LA TEORÍA DE LA RENTA, UNA APLICACIÓN PARA EL CASO URBANO.

2.1 TEORÍA DE LA RENTA

Como se analizó en el capítulo anterior, la Teoría de la Renta se enmarca en el grueso de la estructura de la teoría marxista, abarcando categorías y conceptos fundamentales como el valor de uso o medio de producción (producido y no producido), el valor (plus) como base de la reproducción ampliada del capital, su transferencia a través del mercado (plusvalor o ganancia extraordinaria), la nivelación de condiciones medias o productividad social y su manifestación (Tasa de Ganancia), y la participación en el ciclo del capital global en actividades imprescindibles para la reproducción del sistema actual, tanto de la esfera productiva como de la esfera circulatoria. Ahora, es necesario realizar una explicación particular de la Teoría de la Renta de la tierra, desarrollada en el Tomo 3 de El Capital, para poder entenderla y aplicarla a las actividades de tipo urbano; aunque este esfuerzo ya se ha realizado por diversos autores marxistas, nuestra propuesta busca presentar elementos novedosos y complementarios en la discusión. Comenzaré repasando las 3 formas principales de la Renta, según la teoría marxista, incorporando aportes de otros autores, para después agregar los elementos distintivos para el caso urbano.

La Renta, como ya hemos dicho, es una ganancia extraordinaria permanente: “Para su cálculo privado, comprar trabajo viviente, mercancías o terreno es siempre pagar su inscripción en la reproducción social. Para ella hay una ley del valor en el espacio, una ley que la impone una selección muy limitada de emplazamientos en función de la actividad elegida, una ley por lo cual lo social se impone a lo privado” (Lipietz, 1979:159)

“Pero debemos insistir sobre otra diferencia fundamental entre este mecanismo regulador de la apropiación del terreno y la ley del valor. En el intercambio mercantil capitalista, los segmentos autónomos de capital intercambian valores (mercancías o dinero) entre sí; en la competencia por la ocupación del suelo, los capitalistas pagan a la propiedad territorial un tributo por el derecho a utilizar el terreno” Lipietz, (1979:161).

2.1.1 Renta Diferencial 1 y 2

Christian Topalov, marxista francés, quizá el principal promotor de elementos teóricos con respecto a la Renta Urbana, realiza una revisión exhaustiva sobre la teoría

de la Renta en Marx; sobre todo de la Renta Agrícola, pues considera que este tema, desarrollado en el Tomo III de El Capital, es el núcleo de la teoría de la Renta en un sentido más amplio; el mismo Topalov lo reafirma citando lo siguiente: “Dondequiera que existe renta, la renta diferencial se presenta por doquier y obedece siempre a las mismas leyes que la **renta diferencial agrícola**” (Marx, 1981:93, citado en Topalov, 1984, negritas nuestras)

De esta forma, y para fundamentar de manera lógica el origen de la Renta urbana, es preciso recordar el funcionamiento de la Renta Diferencial en la agricultura: esta revisión pretende ser también, una propuesta pedagógica de la teoría marxista de la Renta. Habrá algunas particularidades que después el mismo Topalov adiciona, como el tema de la localización, o la ubicación para el caso de Von Thünen; sin embargo, considero necesario, primero, dejar clara la formación de los valores medios o de mercado, es decir cómo funciona en el nivel más simple la competencia económica, cuestión que ya se abordó en el capítulo anterior cuando analizamos la escala de competencia inter-ramal o productor vs productor. Ahora es necesario incluir las cualidades específicas de las actividades rentístico-extractivas para corroborar el comportamiento distorsionado que tiene la competencia capitalista.

Renta Diferencial 1, heterogeneidad de la tierra.

Como explicamos en el capítulo anterior, partimos del hecho de que la competencia se desarrolla en dos niveles, fija los *valores medios o sociales*, así como el *precio de producción*, a partir del cual se hará el reparto de las ganancias extraordinarias: “Será la competencia entre los capitales la que tienda a nivelar sus diferencias. Pero en la agricultura, la plus-ganancia emana de la propiedad de la fuerza natural monopolizable, la tierra, la cual es su base material” (Palacio, 2000:59). La plus-ganancia está aquí definida por las diferencias de fertilidad y/o de ubicación¹; dichas diferencias o heterogeneidades del suelo se verán reflejadas en productividades diferenciadas individuales, que vía el mercado conformarán la productividad media, y consecuentemente un precio de mercado (*valor medio*) como resultado de dicha perecuación reflejada en las composiciones

¹ Iñigo Carrera (2015) hace una clasificación denominada: Renta diferencial y localización relativa de la producción respecto del consumo, que en esencia guarda rasgos generales a la Renta Diferencial I y II que Marx desarrolla.

orgánicas de capital de todos los capitales participantes. Esto se sintetiza en el cálculo de la Tasa de Ganancia, de donde se desprenderá una Ganancia Media y posteriormente el *precio de producción individual* de la mercancía. Así, un menor o mayor costo (precio) de producción, derivado de una ventaja o desventaja de la tierra o de la productividad de la misma según sea el caso, dará como resultado un precio individual que significará minusganancias para unos y plus-ganancias para otros. Veamos un ejemplo ampliado (y corregido) de las propuestas tanto de Héctor Mario Capraro como de Guillermo Foladori (1985), para extender la explicación:

**Cuadro 1. Formación de Sobre-ganancias,
1er nivel de competencia (sin medio de producción no producido)**

Productor	Cantidad de producción (Q)	C. Constante (c)	C. Variable (v)	Plusvalor (100%) (Pv)	Ganancia Media (GM) (Tg=46.7%) Tg= (ΣPv/ΣC)	Precio de Producción total (PPT) (c+v+gm)	Precio de producción Individual (PPI) Ppt/Q	Productividad Q/Ppt	Precio de Producción Medio o Social	Ingresos o valor recibido	Sobre-ganancias
A	100	80	20	20	46.7	146.7	1.47	0.68	1.83	183.38	36.68
B	80	60	40	40	46.7	146.7	1.83	0.55	1.83	146.70	-
C	60	20	80	80	46.7	146.7	2.45	0.41	1.83	110.03	- 36.68
Total	240	160	140	140		440.1					

Fuente: Elaboración propia con datos de Capraro y Foladori (1985) y Flichman (1977).

En el cuadro 1, se identifican 3 productores de una misma mercancía, a esto es lo que denominamos un primer nivel de competencia o intra-ramal, tienen diferentes cantidades de producción derivadas de sus desiguales niveles técnicos o Composiciones Orgánicas de Capital (COC)² (A 8:2, B 6:4 y C 2:8); esta situación será la determinante principal de sus Cantidad de producción (Q), y por ende de su nivel de Productividad. Aquel que tiene una proporción mayor en la COC produce una mayor cantidad de productos, con un precio de producción individual menor (costo por unidad menor con respecto a los otros) y con una productividad o eficiencia mayor; todo esto lo cumple el productor A, nótese el nivel de oferta del mercado que en este caso es la suma de todas las cantidades producidas, de 240 unidades. Otro factor que no debe perderse de vista es el trabajo impago, que se manifiesta a través de la plusvalía (Pv) obtenida por cada productor, la cual está en función de la Tasa de plusvalía que arbitrariamente fijamos para este caso en un 50%, de acuerdo a la cual, cada productor obtendrá dicho porcentaje de acuerdo a su inversión en fuerza de trabajo o de capital variable (V). A continuación se da

² Proporción entre Capital Constante y Capital Variable (C:V). Marx (1974)

paso a la perecuación de la Tasa de Ganancia que deriva en la Ganancia Media, emanada de la suma total del plusvalor generado en el mercado de 3 productores dividido entre el Capital total adelantado ($C=c+v$) del conjunto del mercado, es decir la sumatoria; cabe señalar que aquí la nivelación de condiciones medias se refleja en la formación de la Ganancia Media y por ende, la transformación de valores a precios (de producción) ocurre claramente en este primer nivel de competencia.³ La transición del *precio individual* al *precio medio o social* es producto de la competencia entre oferentes y demandantes, resultado de una abstracción del funcionamiento eficiente del mercado, como lo supone Marx, estrictamente con fines expositivos. De esta manera se conforma el *precio medio* que multiplicado por la cantidad (Q) de unidades producidas por cada productor dará el nivel de Ingresos para cada empresa. Si a esta penúltima columna (Ingresos), se le resta el *precio de producción* total (Inversión inicial o el capital adelantado más la Ganancia Media) nos da como resultado la sobre-ganancia de cada productor. Se observa que A gana 36.68 unidades, B no obtiene ganancia extra, y C pierde 36.68 unidades; esto nos lleva a la conclusión, en palabras de Foladori (1985), de que el mercado no crea valor sólo lo transfiere, se evidencia claramente la llamada transferencia de valor en el nivel más básico de competencia como resultado de los niveles técnicos diferenciados, los cuales se reflejan en distintas productividades y diversos precios individuales, el más eficiente es el que obtendrá las llamadas sobre-ganancias (Productor A).

En un segundo momento o periodo (Cuadro 2), en aras de hacer un análisis dinámico de dicho proceso, la tendencia sería que los diversos productores, sobre todo B y C pudieran incrementar sus niveles de productividad implementando alguna mejora técnica a su proceso de trabajo (es decir, elevar su Composición Orgánica del Capital) para poder hacer frente al productor A, que es el que obtuvo ganancia extraordinaria. En la producción de esta mercancía **no se está tomando en cuenta el uso de un medio de producción no reproducible**, como la tierra, se da por sentado que cualquier productor A, B o C pueden acceder de manera *libre* a la adquisición de dichas mejoras técnicas (adquiriendo por vía de la inversión, la maquinaria más avanzada y requerida para elevar su productividad). Existen muchas posibilidades, pero pensemos que el productor C incrementa su inversión o sea eleva su COC, igualando la producción de B, con ello se

³ En varios textos (Foladori, Palacio, Jaramillo, Flichman etc.) se aborda la transformación de valores a precios de producción hasta un segundo nivel de competencia, que es cuando se analiza la Renta Absoluta. Por lo anterior expusimos esta discusión con anterioridad para que se haga clara la diferencia de los niveles de competencia, pues todo valor en la producción debe materializarse en un precio, independientemente del nivel de competencia: empresa, rama económica y país, esto es indiferente.

altera tanto su masa de plusvalía como la Ganancia Media, lo que da lugar, entre otras cosas, la reducción de la Tasa de Ganancia, toda vez que se hace más competitivo el mercado en cuestión, veamos la modificación:

**CUADRO 2. Formación de Sobre-ganancias,
1er nivel de competencia (sin medio de producción no reproducible)**

Productor	Cantidad de producción (Q)	C. Constante (c)	C. Variable (v)	Plusvalor (100%) (Pv)	Ganancia Media (GM=Tg*C) (Tg=33.3%) Tg= (ΣPv/ΣC)	Precio de Producción total (PPT) (c+v+gm)	Precio de producción Individual (PPI) Ppt/Q	Productividad Q/Ppt	Precio de Producción Medio o Social	Ingresos o valor recibido	Sobre-ganancias
A	100	80	20	20	33.3	133.3	1.33	0.75	1.54	153.81	20.51
B	80	60	40	40	33.3	133.3	1.67	0.60	1.54	123.05	- 10.25
C	80	60	40	40	33.3	133.3	1.67	0.60	1.54	123.05	- 10.25
Total	260	200	100	100		399.90					

Fuente: Elaboración propia con datos de Capraro y Foladori (1985) y Flichman (1977).

Se observa, primero, que la oferta total sube a 260 como resultado del incremento de productividad del productor C.⁴ Otra modificación relevante es que la Tasa de Ganancia se modifica de 46.7% a 33.3%, debido a un acercamiento en los niveles de productividad con el competidor A (mayor competencia). Además, los precios (de producción totales e individual) se reducen, como efecto de la misma competencia, y finalmente se observa que el nivel de sobre-ganancias de A se reduce de 36 a 20.51, donde los productores B y C son lo que comparten las minus-ganancias. Esto quiere decir que un mayor grado de competencia, como la misma teoría económica lo defiende, propicia un decremento en los precios, se reduce también la Ganancia Media y como consecuencia se repartirán de manera más equitativa las ganancias extraordinarias; un efecto negativo de este comportamiento competitivo, es que se abre la posibilidad de una sobreproducción mercantil por exceso de oferta, en caso de que la demanda no fuera suficiente para absorber el total de producción, la cual ha aumentado. En este mismo sentido, se presenta como lógico que los distintos competidores tiendan a imponer barreras a la transferencia tecnológica (v.gr. las patentes) o a utilizar algunas estrategias para mantener las diferencias técnico-productivas, agudizando la tendencia hacia el *monopolio* y así poder perpetuar las ganancias extraordinarias sobre sus oponentes. Así

⁴ Aquí puede observarse una pequeña muestra de lo que es la tendencia a la sobreproducción de mercancías, demuestra que los productores no producen por necesidad de la demanda, sino por mejorar competitivamente frente a sus oponentes del mercado.

entonces, la falta de competencia aumenta los niveles de ganancia y, además, incrementa los precios de producción, lo que supone también una barrera al adelanto tecnológico del mercado en cuestión. Esta tendencia al *monopolio* en la *competencia* capitalista habitual, situación que se comentó en el capítulo 1, muestra que en cualquier rama de actividad económica existen catalizadores que promueven dicho comportamiento, la mayoría de ellos van encaminados a acabar o a debilitar a otros competidores mediante la obtención de ventajas tecnológicas y buscar que éstas perduren y sacar provecho de esto; otras estrategias pueden basarse en la reorganización del trabajo y el proceso productivo o incluso buscar mejores localizaciones. Todas estas mejoras en el proceso productivo, incluyendo una ubicación estratégica, serán implementadas con el fin de reducir costos, lo que deberá reflejarse en la obtención de plus-ganancias, que si tienden a ser permanente podrán convertirse en Rentas. Habrá que precisar, que la localización será importante cuando sea fundamental y determinante en los niveles de ganancias, de no ser así, será un costo sin mayor impacto en los beneficios y ganancias finales.

Para el caso que nos atañe, el de la Renta, la cual deriva del análisis de la competencia como ya hemos expuesto, existe un catalizador sumamente eficaz que provoca que las ganancias extraordinarias se mantengan con un carácter de mayor duración, permanente, pues el medio de producción (tierra) se vuelve fundamental para darle esa cualidad perenne y mantener las ventajas productivas; nos referimos a los medios de producción no producidos, escasos, no-reproducibles y por ende, monopolizables. La cualidad de estos mercados o actividades económicas (rentístico-extractivas) radica en que operan con estos medios de producción *sui generis* lo que hace que la lógica habitual de la competencia se modifique radicalmente, provocando una distorsión en la productividad y por ende en los precios de las mercancías. Para hacer más evidente esta situación presentamos el siguiente cuadro adaptado tomado de la obra de los autores citados anteriormente, Capraro y Foladori (1985). En él se observan 3 productores de una actividad rentístico-extractiva (con medio de producción no producido), los cuales tienen una misma proporción en la Composición Orgánica del Capital, para evidenciar que la fertilidad será la determinante en la producción, en la eficiencia y productividad de cada una de los productores (la fertilidad no es la misma, esto es, la tierra es heterogénea por sus condiciones naturales).

CUADRO 3. Formación de Sobreganancias.

1er nivel de competencia (con medio de producción no producido)

Productor	Cantidad de producción (Q)	C. Constante (c)	C. Variable (v)	Plusvalor (100%) (Pv)	Ganancia Media (GM=Tg*C) (Tg=40%) Tg= (ΣPv/ΣC)	Precio de Producción total (PPT) (c+v+gm)	Precio de producción Individual (PPI) Ppt/Q	Productividad Q/Ppt	Precio de Producción Medio o Social	Ingresos o valor recibido	Renta Diferencial Sobre-ganancias
1	50	60	40	40	40	140.00	2.80	36%	4.67	233.33	93.33
2	40	60	40	40	40	140.00	3.50	0.29	4.67	186.67	46.67
3	30	60	40	40	40	140.00	4.67	0.21	4.67	140.00	-
Total	120	180	120	120		420.00					140.00

Fuente: Elaboración propia con datos de Capraro y Foladori (1985) y Flichman (1977).

Enseguida, el cambio más significativo es el del precio (de producción) medio, que será establecido por el peor productor. Esta condición debe quedar clara y ser bien explicada: primero, al ser utilizados medios de producción escasos, la oferta socialmente necesaria total depende (teóricamente) de todos los productores participantes y los suelos en los que producen, los cuales son limitados y restringidos; esta situación limita la producción, sólo para aquellos que tengan suelos, por ello aunque haya un productor sumamente ineficiente o niveles de baja eficiencia y condiciones productivas, su producto es necesario para cubrir la oferta social. Así, el *precio de mercado* debe ser, al menos, igual al precio (de producción) individual del productor menos eficiente, o dicho de otra manera, aquél que produce con mayores costos individuales, pues sus productos por caros que sean en su elaboración, se requieren para cubrir esa oferta del mercado en cuestión; por el hecho de usar un medio de producción escaso no hay una oferta ilimitada de tierras o suelos, en este caso, y ello también confirma que dichos productores figuren como imprescindibles para la oferta -al menos en el plano teórico-, aunque esto incluya al productor más ineficiente. En este caso, la entrada de nuevos competidores es restringida (por la escasez de medios de producción) y por lo mismo, la misma actividad guarda una potencialidad y rasgos latentes de *monopolio*, por el uso de un medio de producción con la misma cualidad; cabría agregar que no por ello deja de haber competencia entre los productores y por lo tanto, una tendencia a la centralización (expropiación de unos capitales por otros), lo que daría como resultado un doble carácter monopólico: el de la actividad que requiere un medio de producción no producido y escaso, y el que deriva de la competencia voraz entre los agentes económicos en dichas actividades, dueños de la tecnología, como lo explicamos en los cuadros 1 y 2. También, es preciso mencionar que la ventaja perenne no solo puede ser fruto de la fertilidad, sino también de la localización, pues dicha ubicación puede traer mayores beneficios a un productor con respecto a otros

(Carrera, 2015), aunque esta sea una situación minoritaria en hechos empíricos, es pertinente mencionarla.

Finalmente, el que obtiene las sobre-ganancias o Renta Diferencial 1, en este caso, es el productor 1 por poseer los mejores rendimientos emanados de la fertilidad del suelo (recuérdese que los demás productores tienen el mismo nivel de capital). La Renta se divide entre los mejores productores, en este caso entre los productores 1 y 2 que reciben 93.33 y 46.67 unidades, respectivamente. No se debe olvidar que la Renta es una ganancia extra, independiente, de la Ganancia Media, que para todos los productores es de 40 unidades (Cuadro 3), la Renta de este tipo, es entonces una sobre-ganancia que emana de la heterogeneidad de la tierra.

Renta Diferencial 2, inversiones sucesivas de capital.

Se dice mucho sobre la relevancia de la Renta Diferencial, sobre todo en la actualidad por el uso intensivo que tiene la tecnología en la producción agrícola y en actividades que requieren altos niveles técnicos, como la petrolera⁵ o minera. Hay que señalar que Marx consideró esta posibilidad, pensando que el incremento en la producción agrícola no sólo se daría por la incorporación de un mayor número de suelos a la actividad, lo que se denomina incremento de la frontera agrícola (producción extensiva), sino también por la inversión de mayores montos de capital sobre la misma superficie de suelo; lo que significa que habrá inversión sucesiva de capital en una superficie constante y esto en definitiva termina por dar un carácter intensivo a la producción capitalista en actividades rentístico-extractivas.

Bajo este sencillo esquema de explicación, son dos causas las que pueden modificar la productividad del suelo, sin modificar el funcionamiento general de la Renta Diferencial 1, en la cual rige la fertilidad natural sobre la productividad:

- 1) Incremento del producto derivado de la acumulación y grandes inversiones sucesivas de capital en una misma superficie de terreno.

⁵ Cyrus Bina (1992), realiza un excelente trabajo para explicar la Renta Diferencial 2, aplicado a la explotación petrolera en Estados Unidos en la década de los 80.

- 2) Uso más eficiente del capital invertido, lo cual supone elevar la productividad del trabajo, que generará un mayor rendimiento o producción en la misma superficie.

Para ejemplificar dicha situación exponemos un cuadro base, tomado de los ejemplos anteriores y un cuadro con la denominada Renta Diferencial 2, para hacer explícitas las modificaciones.

Cuadro 4a. Base

Productor	Cantidad de producción (Q)	C. Constante (c)	C. Variable (v)	Plusvalor (100%) (Pv)	Ganancia Media (GM=Tg*C) (Tg=40%) Tg= (ΣPv/ΣC)	Precio de Producción total (PPT) (c+v+gm)	Precio de producción Individual (PPI) Ppt/Q	Productividad Q/Ppt	Precio de Producción Medio o Social	Ingresos o valor recibido	Renta Diferencial Sobre-ganancias
1	50	60	40	40	40	140.00	2.80	36%	4.67	233.33	93.33
2	40	60	40	40	40	140.00	3.50	0.29	4.67	186.67	46.67
3	30	60	40	40	40	140.00	4.67	0.21	4.67	140.00	-
Total	120	180	120	120		420.00					140.00

Cuadro 4b. Renta Diferencial 2

Productor	Cantidad de producción (Q)	C. Constante (c)	C. Variable (v)	Plusvalor (100%) (Pv)	Ganancia Media (GM=Tg*C) (Tg=40%) Tg= (ΣPv/ΣC)	Precio de Producción total (PPT) (c+v+gm)	Precio de producción Individual (PPI) Ppt/Q	Productividad Q/Ppt	Precio de Producción Medio o Social	Ingresos o valor recibido	Sobre-ganancias
1	75	90	60	60	40	190.00	2.53	0.39	4.22	316.67	126.67
2	60	90	60	60	40	190.00	3.17	0.32	4.22	253.33	63.33
3	45	90	60	60	40	190.00	4.22	0.24	4.22	190.00	-
Total	180	270	180	180		570.00					190.00

Fuente: Elaboración propia con datos de Capraro y Foladori (1985) y Flichman (1977).

En el Cuadro 4b, observamos un incremento del 50% en la inversión de capital de todos los productores, con respecto al Cuadro Base (4a); esto se refleja directamente en la cantidad producida, la cual se incrementa sólo un 25%⁶, quedan claros los cambios más significativos: la cantidad ofertada es mayor (aunque en estos ejemplos se supone

⁶ Esta ejemplificación la hacemos así para dejar en claro que hay un límite que el hombre no puede traspasar, que en este caso sería el límite de la fertilidad natural de la tierra. Sería poco congruente con la realidad, suponer que a una tasa de incremento de capital resultaría automáticamente en una tasa igual de producción. Esta barrera productiva también deriva de la cualidad de los medios de producción no reproducibles, escasos y heterogéneos (brindan distintos rendimientos). Si las condiciones de fertilidad natural son completamente rebasadas, estaríamos hablando ya de actividades con similitudes a la industria, donde no hay una barrera natural al incremento de la productividad, dicho incremento estaría determinado en su totalidad por la composición orgánica de capital y por lo tanto, podría ser usada por otro competidor para igualar condiciones técnicas superiores. Esta situación no es tan fácil, también hay barreras al uso de esas tecnologías, la Renta tecnológica es el resultado del uso de estas ventajas técnicas.

que la demanda se ajusta a la oferta, por ser productos socialmente necesarios), el precio individual no se modifica al igual que la productividad, porque el incremento de capital en la producción no afectó la Composición Orgánica de Capital (pues la inversión fue proporcional en capital constante y variable), lo que antes era 60:40 quedó en 90:60 y ambas proporciones de valor nos señalan 3:2 ó 1.5:1, la proporción no cambia. Otro elemento que claramente no se modifica es el *precio medio* y, lo más importante, la Renta crece en proporción al incremento del capital (50%) y la Tasa de Ganancia se mantiene igual a pesar de los cambios (40%).

2º. Ejemplo Base y Renta Diferencial 2

Cuadro Base. 4a.

Productor	Cantidad de producción (Q)	C. Constante (c)	C. Variable (v)	Plusvalor (100%) (Pv)	Ganancia Media (GM=Tg*C) (Tg=40%) (Tg=(ΣPv/ΣC))	Precio de Producción total (PPT) (c+v+gm)	Precio de producción Individual (PPI) Ppt/Q	Productividad Q/Ppt	Precio de Producción Medio o Social	Ingresos o valor recibido	Renta Diferencial Sobre-ganancias
1	50	60	40	40	40	140.00	2.80	36%	4.67	233.33	93.33
2	40	60	40	40	40	140.00	3.50	0.29	4.67	186.67	46.67
3	30	60	40	40	40	140.00	4.67	0.21	4.67	140.00	-
Total	120	180	120	120		420.00					140.00

Cuadro Renta Diferencial 2. 4c.

Productor	Cantidad de producción (Q)	C. Constante (c)	C. Variable (v)	Plusvalor (100%) (Pv)	Ganancia Media (GM=Tg*C) (Tg=33.3%) (Tg=(ΣPv/ΣC))	Precio de Producción total (PPT) (c+v+gm)	Precio de producción Individual (PPI) Ppt/Q	Productividad Q/Ppt	Precio de Producción Medio o Social	Ingresos o valor recibido	Sobre-ganancias
1	75	100	50	50	50	200.00	2.67	0.38	4.44	333.33	133.33
2	60	100	50	50	50	200.00	3.33	0.30	4.44	266.67	66.67
3	45	100	50	50	50	200.00	4.44	0.23	4.44	200.00	-
Total	180	300	150	150		600.00					200.00

Fuente: Elaboración propia con datos de Capraro y Foladori (1985) y Flichman (1977).

Esta situación deja ver la incidencia real que tiene la productividad del trabajo sobre los movimientos de la Renta, pues si se incorpora más trabajo, habrá más plusvalor y ganancia que repartir, sin embargo, dicha repartición seguirá siendo proporcional a la nueva inversión de capital. Habrá un reparto de plusvalor diferenciado si la inversión de capital modifica la composición de valor de algún productor con respecto a los demás.

En el Cuadro 4c. La inversión de capital es igual que en el cuadro anterior, de 50%, pero distribuido de manera distinta en el capital total, lo que modifica la Composición orgánica de capital de 3:2 a 2:1, propiciando cambios en la Ganancia Media, en la productividad y en el precio individual, principalmente; esto se refleja en una baja del precio, y por ende una reducción en las sobreganancias, esto es en la Renta Diferencial. Mantuvimos constante la producción, por el límite de fertilidad arriba señalado, y aún así, la Renta no se pudo incrementar, lo que significa que mientras que la inversión de capital fue de 50% la tasa de crecimiento de la Renta fue de 42.5%, para el caso anterior fue proporcional a la inversión de capital, del 50%; esto quiere decir, que si se hace más pequeña la brecha de productividades entre los productores, la Renta disminuirá, situación que se compensa con la Ganancia Media, recordando que esta ganancia es para todos los integrantes del mercado. Reafirmamos, que entre más competencia exista, la Tasa de Ganancia descenderá.

Como resultado, tenemos que la Tasa de Ganancia y la Ganancia Media se reducen, pues hay menor cantidad de plusvalía que repartir, debido a la productividad del trabajo materializado en cada producto o en el precio de producción individual; también, la Renta disminuye aunque en menor proporción, lo cual indica que las ganancias originadas en la producción (Ganancia media) pueden compensarse con el pago de Renta Diferencial que el productor más eficiente exige por las ventajas de su suelo con respecto a los demás, esto a pesar del incremento de capital en todos los productores. La Ganancia Media crece para todos los agentes 23%, mientras que la Renta crece 42.5%, obviamente sólo para los suelos más fértiles, que así compensan su reducción en la Ganancia Media.⁷ La Renta Diferencial, como ganancia extraordinaria, compensa a ciertos productores cuando existe una pérdida en la Ganancia Media repartida en proporción al nivel de inversión, que en este caso es igual para todos los productores. El monopolio de la tierra sigue patente, en la Renta Diferencial 2 sigue reinando la cualidad de la propiedad y control sobre los mejores suelos, que a iguales inversiones de capital rendirán volúmenes de producción distintos modificando los niveles obtenidos de la Renta.

⁷ Cabe recordar que la Plusvalía se reparte en dos partes: en la Ganancia Media y en la Ganancia Extraordinaria. La primera surge de la perecuación de la Tasa de Ganancia (donde participa la totalidad de la plusvalía obtenida, dividido entre la sumatoria del capital adelantado global) donde todos los productores tienen derecho a esa ganancia relativa; la segunda, emana de las diferencias de productividad manifestadas en los precios de producción individuales y su diferencia con el precio de mercado.

Existen diversos desarrollos y movimientos muy particulares de la Renta Diferencial tipo I y II: por distintos motivos en la inversión de capital, por adición de suelos, entre otros⁸; sin embargo, lo que nos interesa es la caracterización general de este tipo de Renta, y dejar clara la idea de que la inversión sucesiva de capital tiene efectos sobre los niveles de Renta Diferencial, como consecuencia de la productividad del trabajo, pero siempre determinado por el límite productivo que marcarán las condiciones naturales y/o su localización. “Esto es, la existencia de renta diferencial II presupone, ante todo, la existencia de renta diferencial I” (Carrera, 2015:182)

Cabe señalar que la mayoría de los autores que refieren a la Renta Diferencial o de localización no presentan mayores disensos. En general, Capraro (1985), Foladori (1985), Flichman (1977), Lefebvre (1983), Murray (1985), Ramírez (1985), Palacio (2000), Debrott (2003), Dussel (1986), Harvey (1990), Jaramillo (2006), Kalmonovitz (s/f), Lipietz (1979), Margulis (1981), Topalov (1984), Bartra (1979, 2006), Castaingsts (1974), Gutelman (1974), Moguel *et al.* (1981), Carrera (2015), Edel (1992), Bina (1992) y algunos otros autores, coinciden en que la fertilidad natural y la localización de los suelos son factores determinantes para definir la productividad del trabajo con respecto a la cantidad final de mercancías producidas, lo cual dotará a algunos productores de la posibilidad de producir con menores precios de producción individuales y adueñarse de una parte del plusvalor generado por la competencia entre empresas o en un nivel inter-ramal. Incluso, algunos de los autores señalados enfocan dichas diferencias hacia la agricultura, la minería, la extracción de petróleo y la localización en las ciudades. Lo anterior no indica que, en general la Renta Diferencial y de localización, son equiparables en las distintas actividades económicas (rentístico-extractivas) que utilicen el factor productivo “tierra” (con sus cualidades de escasez, no-reproducibilidad, heterogeneidad y su carácter monopolizable).

Aunque el asunto de la Renta Diferencial no presente mayores disensos, la cuestión fundamental que tiene que incorporarse en este estudio es la relación entre Renta Diferencial y la Renta Absoluta, debido a que esto define el nivel de transferencia o

⁸ Algunos de los movimientos en el análisis de la Renta se enuncian a continuación: Incorporación de suelos descendente (de mayor a menor fertilidad), Incorporación de suelos ascendente (de menor a mayor fertilidad), los anteriores movimientos con Demanda creciente y decreciente, también con oferta creciente y decreciente; aumento de superficie cultivada (con mayor y menor fertilidad), incorporación de tierras peores a mejores y viceversa (zig-zag), producto creciente a precios constantes, producto decreciente a precios constantes, precios descendentes y ascendentes con producto constante, etc. Para revisar algunas de estos movimientos consultar Foladori (1984) y Ortega (2009).

no de valores en la escala más simple de competencia al interior de las ramas de actividad económica y su sentido en un mayor nivel de abstracción del mercado (inter-ramal). Las subsiguientes transferencias de valor, sólo se harán efectivas una vez que haya una tendencia a la conformación de condiciones medias a nivel de ramas o sectores económicos, reflejadas en la Tasa Media de Ganancia.

2.1.2 Renta Absoluta: la discusión sin término.

Caligaris (s/f) desarrolla la discusión que se da con respecto al origen y supuesta creación del plusvalor en la Renta Diferencial, sin abordar la Renta Absoluta; a grandes rasgos, señala que todo el plusvalor generado en la Renta Diferencial proviene del sector agrícola. Dicha aseveración la defiende con los comentarios que varios autores rusos señalan al respecto, entre ellos Lapidus, Losif y Konstantin, Ostrovitianov (1929). Sin embargo, conviene apuntar en que esto es correcto sólo en cierto sentido, pues no pasa exclusivamente por la actividad rentística y la competencia correspondiente entre los productores de un mismo valor de uso en un primer nivel de competencia (intra-ramal), en el que sobra decir, se impone un límite dado por la Ganancia Media conformada en ese mercado y escala en particular. Para explicar el origen del plusvalor extra que se reparte como Renta Diferencial se tiene que recurrir a un nivel mayor de abstracción, que sería lo que Foladori y Valenzuela denominan segundo nivel de competencia, o entre ramas de actividad económica (inter-ramal). Marx afirma que de la misma manera que los agentes económicos individuales de actividades agrícolas funcionan como empresas capitalistas (1974), lo harán las ramas económicas en un nivel agregado; ante esta situación, el siguiente paso es la conformación de la Tasa de plusvalía erigida del total de las ramas en competencia de una economía, y posteriormente una tendencia a la conformación de la Tasa Media de Ganancia y su consecuente Ganancia media, que se puede dar a nivel de país o del conjunto de ramas económicas de una nación, o una región, o incluso una escala más amplia.

En la competencia más elemental (donde se da la Renta Diferencial 1 y 2) se manifiesta el primer rasgo de barreras a la competencia: unos producen en desventaja por la heterogeneidad y el tipo de tierra (fertilidad), esta desventaja se traduce en transferencia de valor de unos a otros (por la productividad del trabajo en función del suelo y de sus condiciones naturales), pero de ninguna manera el plusvalor total generado

se genera únicamente de los competidores pertenecientes a dicha rama. Este extra de plusvalor proviene del régimen de propiedad que opera en la totalidad de la rama rentístico-extractiva, y es efectivo para todos los competidores al interior de la misma, debido al carácter imprescindible y necesario que tienen todos los productores y sus medios de producción *sui generis*; por ello, aún el peor productor puede ofrecer sus productos a un precio de producción mayor, debido a que se hace necesario para cubrir la oferta total, de una producción que ya de por sí está condicionada por el número de suelos disponibles. El autor argentino, no ve esta situación, adoleció en su análisis de la incorporación de la agricultura (como sector) a la competencia con otras ramas de actividad económica, inter-ramal Valenzuela (2014), situación que determinará una sobre-ganancia ramal para el tipo de ramas extractivas, la denominada Renta Absoluta. Aunque el plusvalor se genere en la agricultura (Esquema 1), hay que aclarar que la rama necesita participar en la competencia con las demás ramas para poder apropiárselo, es decir, ser socialmente necesario, además de constituir la Tasa Media de Ganancia. Esta obtención de plusvalor social, se da en la medida en que los precios de producción de los productos de las ramas extractivas se venderán más caros (por sus valores) y no por sus precios de producción, la sociedad paga ese sobre-precio.

No podemos dejar de lado la explicación que nos remite a la propiedad de la tierra y a su consecuente monopolio: “Esta renta absoluta deriva en cambio del monopolio de la propiedad territorial que impone una barrera para la inversión de capitales en la producción agrícola” (Klimovsky, 1985:127). Esta perspectiva nos permite dilucidar aún más, cómo la tenencia de la tierra actúa como una distorsión competitiva de la conformación de la Tasa Media ganancia, donde todos los productores que conforman estas actividades y que requieren un medio de producción escaso, tienen la cualidad de exigir un pago, como fruto del monopolio de la tierra o de un medio de producción, una Renta Absoluta.

En este sentido, la Renta Diferencial 1 y 2 se dan en la nivelación de valores o precios individuales con respecto a la tierra en peores condiciones, y en la competencia empresa vs empresa (intra-ramal), en un primer nivel de competencia; para la Renta Absoluta se agregan las ramas de actividad económica (inter-ramal), como si cada una de ellas funcionara como una empresa (Foladori,1985). La cualidad general de las actividades que usen medios de producción no reproducibles, escasos y monopolizables, tendrán la capacidad de exigir un pago por ese uso, esto es, la Renta Absoluta, la Tasa

Media de Ganancia se conforma en este nivel de competencia entre ramas de actividad económica, y es lógico que existan diferencias en las composiciones orgánicas de capital de cada una de ellas, y que en ciertas actividades habrá propiedad privada del suelo, en particular en las rentístico-extractivas: "...la renta sólo puede constituirse porque el monopolio de la propiedad territorial, al limitar la inversión de capitales en la tierra, impide la nivelación general de la plusvalía para determinar la ganancia media." (Klimovsky, 1985: 128)

Aunque en esta aseveración Edith Klimovsky esboza la cualidad de la Renta Absoluta, hay que aclarar porqué es que los capitales están limitados de invertir en la tierra, lo que limita el la movilidad de los mimos de una rama a otra, además de detallar la conformación de la "ganancia media" que para este nivel de competencia depende de la Tasa Media de Ganancia (TMG). El mismo Foladori (2013), defiende una postura similar al señalar que la nivelación de la Tasa Media de Ganancia se da por la libertad de migración que tienen los capitales en la economía, y esa libertad de movimiento de los capitales se restringe en las ramas extractivas por el simple hecho de ser limitados. Esto sucede porque el mercado de suelos o de medios de producción no producidos, en sí mismo es restringido, causando la tan mencionada distorsión en la conformación de la TMG. En este sentido, es preciso hacer el señalamiento de que la Renta Absoluta se explica bajo condiciones específicas:

- a) Las ramas económicas que utilizan los medios de producción no reproducibles provocan que haya una oferta acotada y restringida en manos de sólo algunos propietarios que participan en ellas, generalmente privados; también, puede ser el Estado el que tenga el control y la propiedad de los suelos en ciertas actividades estratégicas o de interés nacional que utilicen los mencionados medios de producción, si es así, no es sólo un productor el que exige ese pago, sino la actividad en su conjunto. Pensemos, hipotéticamente, en sólo un poseedor, propietario sobre el único medio de producción (tierra) de donde se extrae un bien necesario socialmente e imprescindible para la producción de "x" mercancía; al ser el único propietario del único suelo, le da un poder *absoluto* sobre la oferta del bien; de esta forma se ejemplifica la posibilidad que tienen los productores de toda una rama rentístico-extractiva para exigir la Renta Absoluta.

- b) Una menor Composición orgánica de la rama extractiva con respecto a los demás sectores. Existe una tendencia histórica de la Composición Orgánica de Capital, que genera actividades con un alto nivel tecnológico y ramas con un bajo nivel o atraso productivo como es el caso de la agricultura. Esta situación genera una desigualdad en las composiciones de valor entre dichas ramas, las actividades con menor tecnología generan relativamente una porción mayor de plusvalor, pues requieren de más trabajo vivo⁹, por eso se piensa que estas ramas obtienen en sí mismo su plusvalor. Además, dichas ramas no permiten libre acceso de capitales, para explorar, ampliar o potenciar sus posibilidades técnicas, por tener la restricción ya mencionada del medio de producción escaso y de la propiedad de los mismos.
- c) Los capitales no pueden migrar libremente, de una rama a otra, buscando mayores tasas de plusvalor, como en la agricultura. El plusvalor generado socialmente se reparte en actividades de más fácil acceso, por ejemplo, aquellas ramas que no presentan tantas barreras a la entrada (industriales, tecnológicas o sin restricción del medio de producción tierra); la migración de capitales se ve frenada, y al no haber un flujo de inversiones hacia las ramas rentístico-extractivas, habrá una tendencia al control (absoluto) de dicha actividad y de su capacidad productiva en manos de pocos capitales y/o dueños de los medios de producción, confirmándose así, que al ser un factor productivo escaso presenta una barrera a la entrada, lo que frena la idea de *libre movilidad* (Foladori, 1984), y con ello un aniquilamiento de la competencia que al final se traduce en un poder de monopolio, reflejado en el sobre-precio de toda la rama que se traduce en la Renta Absoluta.
- d) Propiedad privada. Es la implicación legal que restringe la entrada e inversión en los suelos por parte de los capitales, debido al control ejercido sobre los medios de producción no reproducibles. El régimen de propiedad es auspiciado y vigilado por el Estado, lo cual nos transfiere a un tipo de discusión de tipo legal y político en donde el gobierno de cualquier nación puede ejercer este tipo de poder sobre el suelo (Debrott y Palacio, 2000). Cabe señalar, que aquí la propiedad del suelo o de los medios de producción no reproducibles, presenta diversas modalidades; esta situación no la

⁹ Esto implica la homogeneización de la jornada laboral y la intensidad social del trabajo; es decir, condiciones medias de producción, o una misma tasa de plusvalía en todas las ramas, que no siempre implica una misma masa de ganancia o plusvalor, pues dicha tasa está en función de la inversión en capital variable.

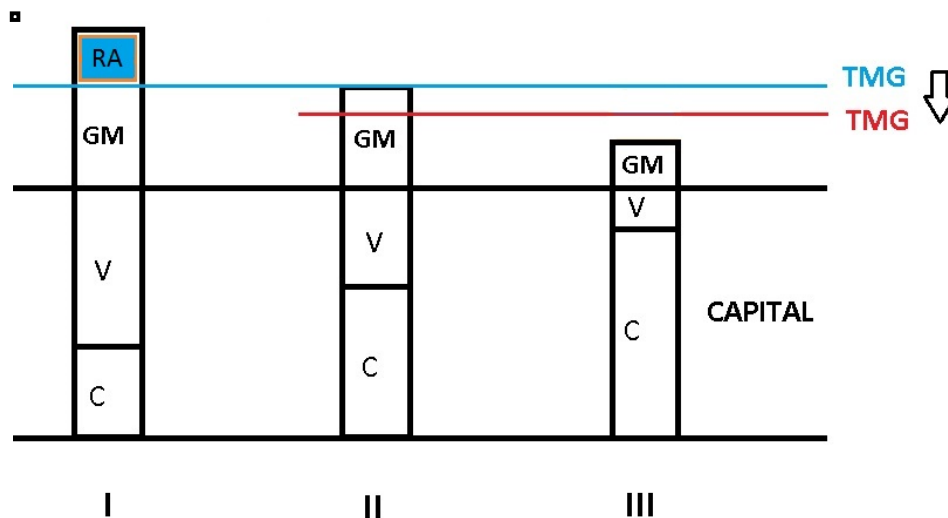
analizó Marx a profundidad, sin embargo, dejó la base teórica para entender que el propietario de cualquier suelo que participe en la producción mercantil puede apropiarse de un fragmento de la ganancia, esa es la Renta¹⁰. El propietario puede ser al mismo tiempo el capitalista, y por lo tanto “ahorrarse” o evitar el pago al rentista, aunque no por esta situación desaparece la Renta; ahora, ese pago se lo apropia un solo individuo, el dueño del suelo que es al mismo tiempo el capitalista (Renta+ Ganancia). Pero también, puede darse el caso de un propietario sin la capacidad suficiente de exigir el pago de una renta por una falta de poder legal o político.¹¹ Como este ejemplo, habrá innumerables casos que habrán de analizarse, el esquema general de funcionamiento de la propiedad que planteamos, busca incorporar la mayoría de las particularidades.

En el Esquema 1 se aprecia perfectamente la competencia en el tan citado segundo nivel correspondiente a las ramas o actividades económicas. La Rama I, toma el papel de rama extractiva (que usa medios de producción no reproducibles -tierra-), mientras que las otras dos ramas no presentan barreras al flujo de capitales (actividades industriales, por ejemplo), por lo tanto la Tasa Media de Ganancia (TMG) se establece sin contratiempos.

Esquema 1. Formación de la Renta Absoluta, 2º. Nivel de competencia, entre Ramas Económicas

¹⁰ La discusión versa aquí sobre si cualquier tipo de propiedad puede entrar a este funcionamiento de apropiación de valor como lo hace la propiedad capitalista del suelo. Estamos hablando de la propiedad comunal, ejidal o estatal, que estrictamente no producen bajo una estructura capitalista. A nuestro entender, cualquier tipo de suelo, mientras produzca un bien socialmente necesario, puede apropiarse de esta plusvalía social, los mecanismos y efectos que esto provoque habrá que analizarlos también.

¹¹ Como en el caso de los parques eólicos, donde son concesiones o supuestos contratos de arrendamiento de tierras comunales o ejidales, donde las empresas capitalistas pagan un nivel ínfimo de Renta con respecto al total de sus ganancias totales; los propietarios, legalmente, siguen siendo los comuneros o ejidatarios de los terrenos, pero su baja remuneración es por no tener la fuerza política para exigir el pago correspondiente.



GM: Ganancia Media, **TMG:** Tasa media de Ganancia, **RA:** Renta Absoluta, **I, II y III:** Ramas económicas
C: Capital Constante, **V:** Capital Variable

Fuente: Elaboración propia con base en Foladori (1985).

Se aprecia claramente que la Tasa de plusvalía para toda la economía es de 100%, esto significa que por cada unidad de capital variable invertida se obtendrá una unidad de masa de ganancia. Como la Tasa de plusvalor funciona para toda la economía, cada rama sustraerá una cantidad de plusvalor proporcional a su capital variable, lo que a la postre y a través de la competencia se constituirá como la Tasa Media de Ganancia.

Así, se logra ver cómo los productos emanados de las actividades extractivas (Rama I) tienen una mayor masa de ganancia (Plusvalor, después Ganancia Media) derivada de su menor COC, por lo tanto, es un valor que supera los precios de producción (C+V+GM) de las otras ramas, La Rama I, se abstrae de la conformación de la Tasa Media de Ganancia por sus características monopólicas, lo que hará que el plusvalor obtenido en su actividad no entre en la sumatoria total de la plusvalía generada en los 3 sectores; por ello, la TMG sufre una caída de la línea azul-superior (que incorpora la plusvalía de los 3 sectores) a la línea roja-inferior (que sólo incorpora los sectores I y II en su conformación).

Se puede apreciar claramente la diferencia en la conformación de los precios de producción (C+V+Gm). Al estar abstraídos de participar en la Tasa Media de Ganancia, los productos de la Rama I (rentístico-extractiva) se venden por sus valores (C+V+Gm+RA, donde $P_v = G_m + RA$); es obvio que obtendrá más valor, emanado de su menor composición orgánica de capital. De la propiedad privada que tiene sobre su medio

de producción no producido (tierra), obtendrá la capacidad de no participar en la conformación de la TMG, lo que indica que no compite, y por lógica rechazará a los capitales que busquen migrar hacia dicha Rama I, por falta de disponibilidad de suelos y la monopolización de los mismos.¹² Al no participar en la nivelación de la Tasa Media de Ganancia, la Rama I tiene la posibilidad de exigir un pago extra, esto es la Renta Absoluta; el hecho de que no participe en dicha nivelación, no significa que sus productos no se tengan que vender, pues ya se dijo que son socialmente necesarios, y forzosamente requieren ser realizados en el mercado de la economía en cuestión; dicha realización o venta se hará conforme a sus valores (C+V+Gm+RA) y no a sus precios de producción (C+V+GM), esto permite la obtención de un plus de ganancia (RA).¹³ Finalmente, dicha Renta Absoluta apropiada por la Rama I, corresponde a la totalidad de la plusvalía que se produzca al interior de la misma; esto no necesariamente indica que la Renta Absoluta tenga que ser elevada, pues la actividad en cuestión puede ser cuantitativamente reducida en comparación a otros sectores, pero no por ello dicha Renta deja de existir.¹⁴ En tanto que el bien producido en las actividades extractivas sea cualitativamente más necesario, entonces se podrá incrementar su valor, es decir su precio de venta, tendiendo a ser un precio de monopolio. Mientras esto no suceda, gran parte de la competencia al interior de la rama extractiva (inter-ramal) se dará torno a la búsqueda y obtención de la ganancia vía la Renta diferencial 1 y 2.

La forma de calcular la Renta Absoluta en términos algebraicos, se calcula de manera simple: la diferencia entre tasas de ganancia (inter-Ramal e intra ramal), multiplicada por el precio de costo de cada rama (Cr+Vr). La Tasa Ramal de Ganancia (TRG) es la que se forma al interior de cada rama como resultado de la competencia entre productores (1er. Nivel de competencia). La Tasa Media de Ganancia (TMG) resulta de la competencia entre todas las Ramas de la economía (2º. Nivel de competencia).

¹² El trabajo de tesis pretende demostrar que la composición orgánica menor de unas ramas (como la agricultura) con respecto a otras, no es la determinante principal de la apropiación de valor o de la abstracción de la conformación de la TMG. La mayor determinación se la atribuimos a la **propiedad** de los medios de producción no producidos.

¹³ De hecho, la Renta Absoluta es la NO transformación de valores en precios de producción.

¹⁴ Es evidente que, si la Composición Orgánica de Capital de la Rama I es menor al de las otras ramas, significa que tiene mayor valor por unidad producida, lo que en teoría arrojará una mayor masa de plusvalor, sin embargo, estas ramas generalmente tienen un menor número de fuerza de trabajo por ser de menor importancia cuantitativa, lo que hace que produzcan mayor valor en términos relativos o por unidad producida, pero menor en términos absolutos como extractiva agregada.

$$\text{Renta Absoluta} = (\text{Tasa Ramal de Ganancia} - \text{Tasa Media de Ganancia}) * (\text{Cr} + \text{Vr})$$

De hecho, ese diferencial entre tasas (TRM y TMG) es la diferencia entre los denominados *precios de producción y el valor medio* (producto de la competencia y nivel medio de condiciones de producción), que al multiplicarlo por el precio de costo de la Rama I (Cr+Vr) nos arroja la Renta Absoluta. Expliquemos esta situación numéricamente.

Cuadro 5. Competencia entre Ramas Económicas, Tasa Ramal de Ganancia y Tasa Media de Ganancia. Sin rama rentístico-extractiva. Ganancia Extraordinaria

Rama de Actividad	C. Constante (c)	C. Variable (v)	Composición orgánica c : v	C+V	Plusvalor (100%) (Pv)	Tasa Ramal de Ganancia (TRG) Pv/c+v	Tasa media de Ganancia (TMG) $\Sigma Pv / \Sigma C$	TRG-TMG Diferencial Tasas DT	Masa de ganancia de cada Actividad
									DT*(c+v)
I	10	30	Baja	40	30	75%	50%	25%	10
II	20	20	Media	40	20	50%	50%	0%	0
III	30	10	Alta	40	10	25%	50%	-25%	-10
Total	60	60		120	60				0

Fuente: Elaboración propia con base en Foladori (1985).

El Cuadro 5 muestra cómo se conforma la Tasa Media de Ganancia en un mercado sin restricciones en los medios de producción, se distingue el reparto de la Masa de Ganancia, como reflejo de la COC de cada una de las ramas, que representarían las Ganancias Extraordinarias o las transferencias de valor de una rama a otra (de la Rama 3 a la Rama I); esto se refleja en la repartición diferenciada de la masa de ganancia (Pv). En este Esquema (5), lo importante es dejar en claro que se presupone la libre movilidad de capitales, y que en cualquier momento la situación técnica (COC) de cualquier Rama puede cambiar; en este cuadro no participan Ramas con medios de producción no reproducibles, por lo tanto, opera teóricamente la “libre competencia”, y propicia que todos los sectores participen en la conformación de las condiciones medias de producción, es decir de la COC, y por lo tanto de la TMG, dando como resultado que sea de 50% para todos los sectores.

En el Cuadro 6, se expone el descenso de la Tasa Media de Ganancia cuando la Rama I (sombreada) es rentístico-extractiva, y por lo tanto no participa en la nivelación de dicha tasa, es decir el mercado entre Ramas sufre una distorsión y la Rama I impide, por sus características, la movilidad de capitales.

Cuadro 6. Competencia entre Ramas Económicas, Tasa Ramal de Ganancia y Tasa Media de Ganancia. Con Rama Rentístico-Extractiva. Renta Absoluta

Rama de Actividad	C. Constante (c)	C. Variable (v)	Composición orgánica c : v	C+V	Plusvalor (100%) (Pv)	Tasa Ramal de Ganancia (TRG) Pv/c+v	Tasa media de Ganancia (TMG) $\Sigma Pv / \Sigma C$	TRG-TMG Diferencial Tasas DT	Renta Absoluta
									DT*(c+v)
I	10	30	Baja	40	30	75%	38%	37%	14.8
II	20	20	Media	40	20	50%	38%	13%	5
III	30	10	Alta	40	10	25%	38%	-13%	-5
Total	60	30		80	30				0

Fuente: Elaboración propia con base en Foladori (1985).

Logra apreciarse un descenso significativo de la TMG, además de que la Rama 1 obtiene un remanente mayor, pues aunque no colabora con la nivelación de la TMG, los productos emanados de dicha actividad deben participar en el mercado (venderse) pues se tienen que realizar y por lo tanto obtienen una Renta emanada de la competencia entre sectores económicos, la Renta Absoluta que pagan los demás sectores.

Ya vimos que la Rama I, rentístico-extractiva, no participa en la nivelación de la Tasa Media de Ganancia. Los productos de las ramas restantes no presentan la barrera de la propiedad y la no-reproducibilidad de los medios de producción, y por tanto presentan un mayor grado de competencia. Este valor (C+V+Gm+RA), de los productos de las Ramas rentístico-extractivas, por encima del precio de producción (C+V+GM), fijado por el mercado, es lo que se denomina *falso valor social*, que en realidad es la posibilidad de ofrecer los productos por encima del valor medio o precio de producción social, fijado por la Tasa Media de Ganancia. “Es el monopolio de la tierra que se repercute de este modo en el precio de los productos agrícolas fijándolos a un nivel superior a su precio de producción.” (Klimovsky, 1985:130)

El *falso valor social*, también lo dice Bartra (2006), surge de la tierra menos fértil ó menos productiva, pues es ésta la que fija el precio de mercado en la competencia entre productores al interior de la rama extractiva y fija el origen de la Renta Absoluta: “...hace que los bienes del campo se presenten revestidos de un “falso valor social” y que la “sociedad, considerada como consumidora, paga demás por los productos agrícolas”. (Bartra, 2006:83) Es un *falso valor social* que el resto de la economía paga de manera verdadera.

El precio de mercado, en la Renta Diferencial 1 y 2, al interior de la Rama I, es fijado por el peor productor y esto es lo que paga la sociedad en su conjunto, contrario a otras actividades donde el precio de mercado se fija por un funcionamiento eficiente de la competencia. Cabe recalcar que en las actividades rentístico-extractivas hay un freno o distorsión de la competencia, pues los medios de producción no producidos son finitos, no-reproducibles y escasos, por ello, no cualquier capital o inversionista tiene la forma de acceder o participar en estas actividades, dependerá de la finitud y propiedad de los suelos. Esa diferencia entre la forma en que se constituye el valor de mercado en las actividades rentístico-extractivas, es el origen del “falso valor social” sólo en apariencia; ¿dónde surge entonces ese “valor falso”? en la Renta absoluta, pues el elemento que determina que la Tasa Media de Ganancia reflejado en el valor de la mercancía ($C+V+GM+RA$) coincida con el peor productor al interior de la Rama (Renta Diferencial), es el poder de propiedad que rige sobre los medios de producción no producidos de la actividad extractiva. La Renta Absoluta empieza donde la Renta Diferencial es igual a cero, que es lo que obtiene el peor productor. En realidad, es un pago a la propiedad (a todos los productores de la rama, incluyendo al menos eficiente dentro de la Rama I), es una remuneración al monopolio de la propiedad de algún medio de producción, por ineficiente que sea, pero al fin y al cabo socialmente necesario.

Derivado de la competencia intra-ramal o en el 2°. Nivel de competencia, todos los productores de mercancías de la rama rentística-extractiva obtendrán una Renta Absoluta; si la actividad no requiriera el valor de uso no producido y no fuera escaso, la tendencia a la formación del *valor medio o precio de mercado* funcionaría de manera similar al de las actividades industriales (Cuadro 5), en el cual operan las ganancias extraordinarias pasajeras. Dicha distinción entre actividades, recalcamos, está determinada por el medio de producción suelo (la tierra, la mina, el pozo, el lago, el suelo urbano, etc.) imprescindible para la producción de algún valor de uso social.

Falta agregar una cuestión final. El producto de los suelos o la oferta no es lo que se encarece, como dice Caligaris (s/f), lo que se encarece es el medio de producción de donde se extrae la mercancía: “...es naturalmente escaso y no reproducible.” (Bartra, 2006:146), y por tanto necesario para cierto tipo de producción, tan necesario socialmente hablando que se paga el precio de mercado, establecido por el peor productor, por ser imprescindible para cumplir con la oferta de bienes provenientes de esas ramas de producción. Esa cualidad, es lo que le permite a dichas ramas apropiarse de la Renta

Absoluta. Al haber un control de los suelos vía la propiedad, se puede dar el caso de la especulación que surge a partir de crear escasez en la oferta y así incrementar los precios, otra potencial consecuencia de la monopolización.

2.1.3 Renta de Monopolio

La Renta de monopolio suele explicarse de la siguiente manera: se dice que el productor de un bien, emanado de alguna actividad extractiva, no presenta límites en la obtención de sobre-ganancia, pues no tiene competencia alguna debido a la exclusividad y unicidad de los medios de producción con características excepcionales (naturales o sociales), las cuales determinan en su totalidad la producción del bien; obviamente, se requiere que exista un comprador dispuesto a pagar el precio exigido. El ejemplo de Marx (1974) esbozado en el Tomo III, sección VI, de *El Capital*, es representativo al respecto: se dice que la particularidad de algunos viñedos (por las condiciones de la tierra, latitud, altitud, nutrientes, etc.) propician la producción de vinos exclusivos o “*únicos*”, lo que justifica sus elevados precios. Esta capacidad de exigir sobre-ganancia bajo este esquema se denomina Renta monopólica.

“El aspecto más controvertido en la teoría de la renta de Marx (o, más exactamente, la propiedad del suelo) es si y como difiere de la teoría de la renta diferencial de Ricardo, si la renta absoluta es renta de monopolio o no y si la COC inferior en la agricultura es arbitraria (junto con el asunto de si la RA está limitada a la diferencia entre valor y precio).” (Saad-Filho y Fine, 2013:165)

En sentido estrictamente económico, se entiende por monopolio la capacidad que tiene un solo, y sólo un productor, de satisfacer la demanda de algún bien o servicio. Para el caso que nos atañe, es sumamente importante esta noción, por el adjetivo calificativo que le hemos dado a una característica de las actividades rentístico-extractivas: la del monopolio. Dicha cualidad, la estamos explicando de forma tal que cuando decimos que tiene un carácter monopólico, no quiere decir que toda la oferta la concentre única y exclusivamente sólo un *productor*, sino que existen rasgos latentes y potenciales que lo caracterizan. Por poner un ejemplo, las semillas tienen vida latente y en potencia, se hace manifiesta hasta que la semilla florece, ahí termina su latencia y comienza su vida. Aquí sucede algo similar, el rasgo monopólico es la característica latente o potencial de las actividades rentístico-extractivas,, por el tipo de medios de producción usados para la actividad transformadora o proceso de trabajo. También podemos decir que las actividades rentístico-extractivos tienen rasgos parciales de la totalidad monopólica, o que

tienden al monopolio y por ello manifiestan ciertas características propias de este concepto.

Cuando Marx se refiere a la Renta de Monopolio, y lo ejemplifica con los viñedos de cierta región con características extraordinarias, no se refiere a que tal o cual viñedo sea el único y exclusivo en todo el mundo y, que por lo tanto el dueño tenga el monopolio perfecto de su producción y por lo tanto de la oferta, pues esto le permitiría elevar los precios a voluntad, siempre y cuando la demanda lo pague; más bien, Marx está pensando en que esa cualidad del viñedo, es una característica propia de todas las actividades que presentan algún tipo de exclusividad y por ende tienen la capacidad de establecer, de manera aparentemente oculta, un precio monopólico. En *strictu sensu*, el viñedo tiene cualidad monopólica, pero no puede apartarse de la competencia con los demás viñedos y cubrir una oferta de manera individual, más bien, todos los viñedos tienen ese rasgo monopólico que les permitirá, en conjunto, establecer un precio de monopolio que beneficia a todos, por el uso de los medios de producción no producidos; esta cualidad monopólica se manifiesta en la Renta Absoluta y en la Renta Diferencial, como lo hemos señalado en reiteradas ocasiones.

La Renta de Monopolio, en sí misma, no se desarrolla en un tercer nivel de competencia como lo señala Foladori (1985); es, por el contrario, la cualidad latente, potencial y proporcional que presentan todos los tipos de Renta, empezando por la Diferencial (1 y 2) y terminando por la Absoluta. Una Renta de monopolio total, sería por ejemplo algunas pinturas y obras de arte únicas en su haber, según Harvey & Smith (2005); sin embargo, estas cuestiones no son mercancías, son obras de arte, que son objetos completamente distintos pues tienen un valor de uso diferente, y en ocasiones no son socialmente necesarios. El elemento que debe analizarse aquí, es la producción de mercancías con cualidades monopólicas, por usar medios de producción escasos, no reproducibles, heterogéneos y socialmente necesarios, pues es en estas cualidades donde se desprende la constante y reiterada tendencia hacia el monopolio.

Sabemos que cuando se dice que existe un precio de monopolio es porque lo establece el único productor de un bien, y que el límite del precio es lo que el demandante esté dispuesto a pagar. Esta condición teórica se revela como una potencia o latencia de todas las actividades rentístico-extractivas, al tener esa esa capacidad intrínseca de elevar los precios; en sentido estricto, el valor de la mercancía ($C+V+P_v$) se eleva por encima del precio de producción ($C+V+G_m$) debido a que no participan en la nivelación de

la Tasa Media Ganancia, situación muy similar a lo que sucede en la Renta Absoluta: “Dependiendo de sus condiciones concretas, la propiedad terrateniente podrá valorizar en mayor o menor medida su monopolio y esta renta absoluta de la tierra se transferirá al producto agrícola confiriéndole a su precio la naturaleza de un auténtico precio de monopolio.” (Bartra, 2006:146)

Marx explicó de manera brillante esta situación en el caso de la Renta Absoluta, para lograrlo tuvo que establecer dos supuestos: a) el de la propiedad privada del suelo y, b) el de la menor Composición Orgánica de Capital de las actividades rentístico-extractivas con respecto a las otras ramas. Con estos dos supuestos, las ramas rentístico-extractivas obligadamente arrojarán mayor masa de ganancia que los otros sectores, y por lo tanto los valores $(Cr+Vr+Pvr)$ siempre serán superiores al precio de producción de la economía en general $(C+V+GM)$. A mi parecer, y después de expresar varias posibilidades, la respuesta está en: *que cualquier tipo de propiedad absorberá plusvalía social, generada de la competencia capitalista en forma de Renta y de manera genérica*. Al señalar que la forma de reparto de plusvalía depende de la propiedad, no tendríamos por qué introducir el tema de la mayor o menor Composición Orgánica de Capital entre sectores, pues al final este elemento no afecta el pago de plusvalor otorgado por la tenencia y propiedad de los suelos. Lo anterior no quiere decir que la COC deje de tener importancia mayúscula, finalmente ésta nos dará la proporción de valor en cada rama de actividad económica.

Mathew Edel (1992), marxista norteamericano, menciona también la relevancia de estudiar los dos tipos de Renta (absoluta y de monopolio); sin embargo, él arguye que se tiene que hacer una clara distinción entre los sectores de baja COC que absorberían Renta Absoluta, y los de alta COC que absorberían Renta de Monopolio; dicho reparto hace una distinción entre propietarios, es decir tiene una connotación social que es digna de resaltarse (Idem). *“Although absolute rent can only occur in sectors with a low organic composition of capital, monopoly rent may occur in any sector”* (Edel, 1992:68)

Edel, deja claro que la Renta Absoluta debe adherirse a los supuestos que Marx propuso. Nuestra propuesta es que la COC no juega un papel determinante en que se pueda o no captar plusvalor a través de la competencia por parte de las actividades rentístico-extractivas; la propiedad del medio de producción no producido será lo que permite recibir una remuneración independientemente de que la actividad tenga un menor o mayor nivel técnico, representado por la COC y con respecto a las condiciones medias

de producción. Lo relevante es señalar la apropiación de plusvalor que tienen, en palabras de Edel, los dos tipos de Renta; nuestra interpretación, no niega la Renta Absoluta, más bien se pone énfasis en el aspecto social de la propiedad y en el carácter socialmente necesario de las actividades rentístico-extractivas, que es lo que define la posibilidad de sustraer y apropiarse de una parte del plusvalor social por parte de los poseedores legales en las actividades extensamente señaladas.

En resumen, los dos elementos a discusión en la explicación de la Renta de Monopolio, son:

a) La irrelevancia teórica de la alta o baja Composición Orgánica de Capital (COC) en la rama rentístico-extractiva. Como los productos no se venden por sus valores sino por sus precios, es indiferente el nivel de la COC que tengan con respecto a las demás ramas, lo relevante es qué actividades son monopolísticas y los porqués, en nuestro caso serían las rentístico-extractivas y lo son por requerir el uso de medios de producción no producido, las ramas monopolísticas absorben plusvalor social de cualquier manera. La COC también es irrelevante si medimos el tamaño de dos ramas de actividad económica en términos absolutos, por ejemplo, el número de trabajadores que emplea cada una de ellas; recordemos que la COC es una proporción que medirá la composición técnica del capital (obreros por máquina) y la composición de valor (relación entre trabajo pasado y trabajo vivo), pero de nada nos sirve comparar una rama que tenga 10 empleados y 1 máquina, es decir una COC baja en términos técnicos, con una de 100 empleados y 10 máquinas, pues ambas tienen la misma proporción, 10:1; es obvio que la masa de ganancia o plusvalía obtenida por ésta última es mayor, por ello la COC es prescindible en la comparación absoluta entre sectores, pero sí debe sobresalir la capacidad que tienen algunas actividades de abstraerse de la Tasa Media de Ganancia, y así poder apropiarse del valor o de una ganancia extraordinaria permanente, toda vez que se entiende que dichas ramas producen mercancías con medios de producción no producidos, los cuales son propiedad de alguien, es decir están monopolizados. Esta idea sirve para ejemplificar cómo diversas actividades se apropian de plusvalía social, además de las actividades rentísticas, por sus cualidades escasas y no reproducibles.

b) La propiedad privada. Algunos autores utilizan el concepto de la Renta para explicar la ganancia del capital financiero, es decir el interés (Bartra, 2013 y Guillén, 2013), argumentando que se obtiene por la propiedad privada del dinero, es decir por el pago que se exige por el préstamo, independientemente de su uso:

De la misma manera, como sucede con la renta de la tierra, sugiero considerar la ganancia financiera como una renta monopólica de la cual se apropia fundamentalmente el capital monopolista-financiero a través del control que se ejerce sobre la emisión y circulación del capital ficticio.” “Bajo la lógica de la financiarización, ese segmento se apodera de superganancias monopólicas. (Guillén, 2015:230-231)

En el caso de la Renta, sucede exactamente lo mismo, por lo tanto, cualquier tamaño de capital a interés o de suelo que se preste o se arriende, respectivamente, absorberá parte de la plusvalía generada en la totalidad del modo de producción capitalista, en su respectiva escala de competencia. Incluso, habría que señalar que en la apropiación de plusvalía por parte del capital financiero, no se pone nunca en la mesa el tema de la COC, si es que queremos ponerlo en contraste con las actividades rentístico-extractivas. La Renta obtiene de por sí, por la propiedad de los suelos, como del dinero en el caso del capital financiero, una parte de la plusvalía social, siempre y cuando dichos suelos se incorporen a un proceso de producción o de trabajo asalariado, o estén relacionados con actividades que así lo ejecuten.

En este sentido, es pertinente avanzar en una propuesta metodológica que articule la mayoría de los conceptos explicados teóricamente, para que con el uso de herramientas cualitativas y cuantitativas, tengamos la capacidad de caracterizar una forma concreta de funcionamiento de los pagos por Rentas (Diferencial y Absoluta), que nos den una utilidad científica y crítica, en aras de abordar problemáticas de la economía actual, empezando por la conformación de los precios de las mercancías ligadas a estas actividades *sui generis*, sus efectos sobre los mercados en los que participan, así como ponderar el nivel de ganancias y remuneraciones que otorgan estos sectores económicos. Es menester analizar los efectos de las actividades rentístico-extractivas sobre la economía en general, y en temas sociales y políticas particulares, así como saber por qué algunas de ellas son tan solicitadas o demandadas por los capitales. Además, si ya se mencionó que la Renta es la forma de entender una dimensión del espacio en el capitalismo, se busca que esta tesis abone teóricamente al uso y empleo del concepto espacial donde la Renta capitalista tendrá un papel ineludible en la explicación de los fenómenos económicos particulares del entorno urbano.

2.2 RENTA DEL SUELO URBANO

Las problemáticas urbanas particulares referentes al uso de suelo, densificación, renovación urbana, especulación de bienes inmuebles, carencia de servicios públicos (agua, drenaje, etc.), ordenamiento territorial, asentamientos irregulares, entre muchas

otras, se presentan como manifestaciones de un proceso general de funcionamiento económico capitalista que se manifiesta en la ciudad. En el sistema urbano, los capitalistas, propietarios de los medios de producción¹⁵, buscan de manera incesante obtener ganancias bajo un régimen específico de división del trabajo y de propiedad privada, y en un entorno particular. Sin embargo, los agentes económicos que operan en la ciudad, y cuyas actividades están relacionadas con el desarrollo urbano, sobre todo en lo concerniente a la edificación, financiación y transacción de bienes inmuebles, actividades determinantes en la conformación espacial urbana y lo que de ello deriva, tienen especificidades en su funcionamiento productivo y circulatorio que es menester aclarar a partir de lo ya expuesto sobre la teoría de la Renta.

La Teoría de la Renta deriva en un análisis del Suelo Urbano, se busca dar explicación y comprobación a los fenómenos que suceden en este espacio y buscar un origen y causa de ellos. Para ello, sintetizamos las características generales de la Teoría de la Renta de la tierra, enunciadas en el capítulo anterior, para posteriormente explicar la particularidad de la Renta en la ciudad, el *suelo* y su *precio*, las cuales forman parte fundamental del aparato teórico marxista, cuyo objetivo principal es articular el funcionamiento actual del capitalismo con sus manifestaciones económicas urbanas más concretas y visibles.

2.2.1 Antecedentes y revisión teórica.

Para el caso urbano, se entiende que hay producción de mercancías con características particulares, cuya marcada similitud a las actividades extractivas radica en que el medio de producción suelo o terreno es socialmente necesario, pero restringido, escaso, irreproducible, heterogéneo y, por lo tanto, monopolizable; hasta aquí las características entre la Renta agrícola y la urbana no presenta mayor discordancia.

¿Por qué esos valores de uso aparecen, sin embargo, como regalos de la naturaleza? Precisamente porque, de manera general, a una empresa particular le es imposible controlar la creación de esos recursos. En ocasiones ha sido necesario el paso de los siglos, o la actividad multiforme de

¹⁵ Pensemos en la industria de la construcción, los capitalistas son los propietarios de los medios de producción (excavadoras, trascabos, etc.) usados en esta actividad, cuyas compañías constructoras son de los mismos dueños. Los dueños de los suelos, aunque son propietarios, no siempre son terratenientes, sólo son propietarios, el capitalista buscará ser dueño y propietario legal o ilegal de los suelos, también.

la sociedad entera para convertir a esa naturaleza en un valor de uso; para el capital privado, está ahí, fuera, y no es reproducible. (Topalov, 1984:44)

En la ciudad, las mercancías son valores de uso o bienes inmuebles que, además de los medios de producción y trabajo consumidos en la actividad de la construcción, exigen el uso del suelo o terreno sobre el cual se edificará la mercancía. A diferencia de las mercancías comunes, ésta es inmóvil, pero no por ello pierde sus cualidades y generalidades como cualquier mercancía capitalista. De hecho, la aplicación de la Teoría de la Renta al caso urbano es similar a la actividad agrícola, sobre todo en su forma Diferencial. Pensemos en dos bienes inmuebles (viviendas iguales por ejemplo), en el que los costos de construcción y trabajo aplicados en su elaboración son exactamente; el resultado lógico es que el precio de venta sea el mismo, esto es lógico si se encuentran en una misma zona de la ciudad, sin embargo lo que determina el precio de venta final diferenciado, es la “mejor / peor” ubicación o localización, así como el acceso al transporte, servicios públicos, entre otras. Los elementos a considerar en la problemática de la Renta urbana, y que hay que considerar para analizar de manera integral los fenómenos urbanos, son los siguientes:

- a) La clasificación del mercado inmobiliario (habitacional, comercial *-retail-*, oficinas, industrial, etc.).
- b) La incidencia en la Renta de los costos de construcción (precios de producción)
- c) La localización como determinante de los precios de los bienes inmuebles, en consonancia con la ubicación y localización en distintas zonas de la ciudad, así como del nivel de equipamiento y servicios públicos (entorno urbano), además de distancia, movilidad y acceso a centros históricos, políticos y económicos importantes.
- d) El análisis del capital fijo y su transformación en ambiente (entorno) construido, condiciones generales de la producción o capital fijo social, así como su papel en la valorización del suelo en las ciudades.
- e) El precio del suelo como motor fundamental de la ganancia extraordinaria permanente en la ciudad, es decir de la Renta Urbana.

Es fundamental para el análisis de la Renta Urbana, incorporar a la industria de la construcción que, en general, es de gran relevancia en las economías nacionales, y cuyo desarrollo está sustentado en el medio de producción restringido urbano: los suelos urbanos.¹⁶ Cabe aclarar, que la teoría marxista considera a la actividad de la construcción como una actividad productiva, es decir que crea *valor* y por ende *plusvalor*; se sobreentiende también, que existen relaciones de producción capitalistas que, además de crear valores de uso propiamente citados (inmuebles) para el mercado, la construcción impulsa el crecimiento de otras actividades (improductivas- o que no crean *valor*) como las comerciales (ventas y/o de mercadotecnia) o financieras, de las cuales también se derivarán las de especulación, las cuales han tenido un rol protagónico en la economía mundial de los últimos años. Algunas de estas relaciones se explicarán en los siguientes apartados.

La Renta es una categoría económica que aparentemente sólo condiciona la formación de los precios de las mercancías producidas en la ciudad (bienes inmuebles) de manera superficial, es decir, como si fuese simplemente un elemento más a considerarse en los costos de producción (precio de costo=C+V). Hay que decir, como ya expusimos en el apartado anterior, que la Renta guarda una relación más estrecha con otros elementos de índole económico, como los precios, la oferta y la demanda, pero también con la acumulación de capital, y de ahí algunos otros efectos que se produzcan por participar en una actividad más compleja como lo es la actividad inmobiliaria.

Mientras mantengamos una visión reducida de la Renta, tomándola como un costo más de la producción, nos encerramos en una visión que corresponde aparentemente a la teoría económica neoclásica. Neil Smith (2012), marxista y geógrafo escocés, en su libro *La frontera Urbana*, esgrime una dura y atinada crítica, a la Teoría neoclásica, la cual, señala el autor, ni siquiera toma en consideración a la Renta como un costo de producción determinante en el precio, pues para dicha escuela la preferencia del consumidor es el actor determinante de la oferta de los bienes inmuebles y, por lo tanto de su precio, esto es, que la demanda¹⁷ determinará el precio, un ejemplo de ello es lo

¹⁶ Actualmente la participación de la industria de la construcción el PIB de México, es de aproximadamente 2.2%, sin embargo, hay que sumar todas las actividades relacionadas a ella, así como los servicios que de ella se derivan para poder hacer una medición fehaciente, además de los servicios financieros inmobiliarios y alquiler (2%) que también se consideran en las Cuentas Nacionales.

¹⁷ Es necesario aclarar que la teoría marxista no niega la existencia de la demanda. Pero no se menciona como la determinante principal de los precios, pues se jerarquiza su relevancia con respecto a la producción, oferta.

siguiente: “La gentrificación es explicada, de este modo, como el resultado de una alteración en las preferencias y/o de un cambio en las restricciones que determinan las decisiones que se toman o se pueden tener” (Smith, 2012: 103).

Se pueden sumar dos implicaciones más del fenómeno rentista, de las que señala el propio Smith, además de la discusión centrada en la formación del precio de los inmuebles:

1) La primera de ellas, está relacionada con el efecto que tiene la Renta sobre la acumulación de capital; y es que la actividad inmobiliaria confronta actividades productivas e improductivas, donde estas últimas *valor y plusvalor (riqueza) ficticio* en forma de ganancia, es decir, el valor inmobiliario puede sobrepasar los niveles de riqueza generados en la actividad productiva de la construcción¹⁸; esto significa, por decirlo así, que el *valor real* o riqueza generada por la edificación de los bienes inmuebles (construcción), es superado ampliamente por otras actividades improductivas que complementan y elevan los precios de los bienes producidos, lo que ocasiona que se genere más “*valor*” (no real) del que se genera productivamente. Este aumento de *valor* producido en la citada actividad, sólo se puede reflejar y manifestar en dinero y específicamente en los precios de los bienes inmuebles, que generalmente tendrán una tendencia alcista. Dicho de otra manera, la apropiación del *valor creado productivamente* (construcción), se lleva a cabo de manera improductiva, por actividades como la propiedad del suelo, es decir de la Renta, y otros capitales comerciales y financieros que participane en el juego inmobiliario. Lo anterior da como resultado que la mercancía inmobiliaria se pueda ofertar y vender por mucho más de lo que cuesta producirla, sumándole la ganancia comercial, el interés que cobran los inversionistas y también remunerando la especulación de suelos a través de los altos precios; mantenemos la tesis de que la forma de articular estas diversas actividades es a través del concepto de la Renta Urbana.

2) El segundo elemento está relacionado con el funcionamiento de la Renta Absoluta, en la cual las ramas rentístico-extractivas se abstraen de participar en la nivelación de la Tasa Media de Ganancia, y así logran apropiarse de ese plusvalor generado en su sector y pagado socialmente, el cual presenta rasgos

¹⁸ El valor creado estaría dado por el elemento variable del capital, trabajo pagado o salarios, y por el trabajo no pagado o retribuido, masa de ganancia del capitalista o plusvalor.

indiscutiblemente monopólicos (Renta de Monopolio), tema explicado en el apartado anterior. En este sentido, la actividad inmobiliaria, incluida la industria de la construcción, presenta un comportamiento similar al de la agricultura, debido a la cualidad de los suelos urbanos, permitiendo así que esta actividad contenga rasgos monopólicos que le permitirán apropiarse de los distintos tipos de Renta (Diferencial y Absoluta-Monopolio).

A continuación, se presenta una revisión general de la Teoría de la Renta Urbana, cuyo abordaje teórico y aplicación tiene el objetivo de explicar el funcionamiento general y el origen de diversas problemáticas en la ciudad, en particular las relacionadas con el mercado inmobiliario, que incluye la articulación entre diversos tipos de capitales y su influencia sobre el precio de los bienes inmobiliarios: industrial (construcción), comercial y financiero. Los fenómenos o consecuencias, propios de la ciudad, suelen ser explicados mediante la descripción de dichas problemáticas una vez que ya se han manifestado, es decir como consecuencias. Esto no deja de ser necesario, pero nuestro interés está puesto en explicar las causas y orígenes de dichos fenómenos, que nosotros situamos en las motivaciones del capital de obtener ganancia, a través del Precio del suelo urbano y su consecuente obtención de la Renta Urbana, así como también de la venta y financiamiento de mercancías propias de la actividad inmobiliaria. Esto, creemos firmemente, nos ayudará a analizar las causas y no sólo los efectos de las problemáticas en las urbes contemporáneas.

Lo anterior, adquiere una visión general de la urbanización capitalista, pues este proceso se puede explicar a través del funcionamiento de la actividad inmobiliaria en cualquier ciudad capitalista, en la cual existirán problemas generales como el alza de precios (ventas de suelos y bienes inmuebles), especulación ligada a suelos principalmente, financiamiento y créditos para adquirir bienes inmuebles, entre otras. Las formas económicas articuladas, que se esconden bajo la ganancia en general, son resultado de la búsqueda incesante por parte de los capitalistas, sea en la promoción o especulación de suelos, en la construcción, en la venta y/o arrendamiento de los bienes inmuebles, o en el financiamiento de los mismos. Al capitalista no le interesa si la ganancia se obtiene en actividades industriales (productivas), comerciales o especulativas (improductivas), por ende, tampoco se pregunta si son actividades que producen valor (productivas), lo único que le interesa es obtener un rendimiento por su inversión, sea en forma de Renta, de interés, de ganancia comercial o de ganancia industrial (construcción).

2.2.2 La particularidad de la Renta Urbana: precio del suelo

El fenómeno de la Renta urbana tiene sus orígenes desde la moderna ciudad capitalista, la cual puede ubicarse a mediados del siglo XIX. Lo relevante de esta actividad en las ciudades, en términos de producción y distribución del plusvalor, es que el pago por una propiedad en general, se ha manifestado en efectos territoriales que se reflejan en la creación de un entorno construido como lo es la ciudad. Esta relación da pie a los cambios que han experimentado las ciudades desde un uso comercial (en el capitalismo comercial del siglo XVI al XVIII), posteriormente industrial (siglo XIX), hasta lo que es hoy, una ciudad de servicios y de turismo. Ricardo Méndez (1997) analiza la vocación económica y las transformaciones espaciales de las ciudades en el capitalismo, desde el llamado *capitalismo mercantil* hasta la última etapa que él denomina *capitalismo neofordista*.

De cualquier manera se guardan rasgos históricos anteriores que hacen del estudio de las ciudades algo mucho más complejo. "Las categorías económicas no son más que expresiones teóricas, abstracciones de las relaciones sociales de producción" (Marx, 1974, en Valenzuela, 2014:424)

Aludiendo a esta forma de entender las categorías, sostengo que el Precio del suelo es una categoría económica impropia del capitalismo. Es una categoría, que al igual que el comercio o el interés, es anterior al funcionamiento del capital actual; precisamente Marx, incorpora el análisis de estas categorías económicas en torno al modo de producción capitalista, esto es, a la forma particular en que la Renta, el interés y la ganancia comercial participan en el reparto del plusvalor, de la ganancia social a través del mercado y la competencia capitalista. Estas formas económicas concretas juegan un papel fundamental en torno a la distribución del plusvalor producido, y por ende determinarán gran parte del proceso de acumulación de capital, por ello es necesario incorporarlas.

Para el caso de la Renta Urbana, que es el tema que nos atañe, es preciso recordar el pago por la posesión de un pedazo de tierra, deriva en un pago de Renta, y que el poseedor de esa tierra, terrateniente, es el que obtiene ese pago. Ahora hay que

recordar que el pago por esa posesión tiene una forma de compra y venta, eso es el precio del suelo: "...la propiedad territorial lleva implícito en términos generales el derecho del propietario a explotar el planeta, las entrañas de la tierra, el aire, por tanto, la conservación y el desenvolvimiento de la vida misma" (Marx, 1974, TIII:717-718) "Sin embargo, bajo las relaciones sociales del capitalismo, todos los elementos asumen la forma de mercancías." (Harvey,1994:238)

También, y en el mismo sentido en que lo enuncia Harvey (2005), la Renta, es una categoría que brinda las condiciones para poder escalonar distintas cualidades de las actividades económicas rentístico-extractivas, ahora inmobiliaria, que en general significan escasez, propiedad, localización, exclusividad, etc. Dichas características, en particular o en conjunto, derivan en una ponderación específica del espacio urbano, que lejos de *valorizarlo*, sometiéndolo a un proceso de producción de mercancías inmuebles, terminan especulando con él, y contribuyendo a la suma del sobre-precio final de venta. Esta forma social que ha adquirido el espacio urbano, como suelo y como entorno, se hace necesario para obtener algún tipo de Renta.

Para definir el precio del terreno o del suelo, Marx aclara su relevancia: "...la explotación de la tierra para fines de reproducción o extracción, de otra parte, el espacio, como elemento indispensable en toda producción y en toda actividad humana." "La demanda de terrenos para construir hace que aumente el valor de la tierra considerada como espacio y como base..." (Marx, 1974:718) (subrayado nuestro)

Esta aseveración es primordial. El mercado de tierras fijará el precio de la tierra, pero no la competencia suelos -en estricto sentido oferta y demanda- la cual está fijada por la necesidad de los habitantes de la ciudad y del capital por buscar terrenos en los cuales pueda materializarse de manera concreta la producción y edificación capitalista de inmuebles, que incluye de manera imprescindible la valorización del suelo.

La condición del espacio urbano, necesaria para el capital, la oferta de suelos, cuya dotación se esperaría fuera ilimitada, encuentra barreras: la primera barrera es la *frontera urbana*, es decir, los límites físicos de la ciudad comparado con el crecimiento poblacional y el rol de las actividades económicas que se traducen en demanda de suelos; esta situación se suma a una segunda barrera, *la posesión (formal o informal) del suelo* por parte de propietarios privados, terratenientes, especuladores o del mismo

Estado, lo cual crea restricción en el mercado inmobiliario, es decir frena la inversión, y al mismo tiempo elevará los precios de los terrenos.

El movimiento de los precios del suelo se determina por sus cualidades fundamentales: la propiedad o posesión legal (o ilegal), y su carácter monopólico que de ella se deriva. Aunque Jaramillo menciona en numerosas ocasiones el papel de la propiedad privada, el economista colombiano afirma que el establecimiento de los precios es anticipado a la condición legal de la tierra; esto no es del todo cierto, pues la propiedad de los suelos, *per se*, definirá el carácter monopólico de este mercado y por lo tanto el consiguiente movimiento de los precios al alza, independientemente de su mercado, de ninguna manera puede ser al revés. "Si tomamos en bloque y en abstracto estas dos categorías, la tendencia secular a la elevación de los precios de los terrenos favorece a los propietarios de terrenos urbanos, y el interés del capital global se orienta a amortiguar o a anular estos incrementos" (Jaramillo, 2009:219)

Jaramillo (2009) en su extensa e importante obra, en ningún momento afronta el problema del movimiento en los precios del suelo. Da por sentado que los precios del suelo suben, pero no explica porqué. Únicamente señala, de manera certera, que el promotor es el que se apropiará de cualquier incremento del precio del suelo, del cual supone su movimiento, una vez más: "Cualquier mutación en la magnitud del precio le pertenece" (Jaramillo, 2009:218). Y atribuye a la naturaleza del precio en sí mismo, aunque no lo explique, la posibilidad de diversas formas de especulación con los terrenos. (Jaramillo, 2009)

La razón del argumento de Jaramillo, a mi parecer, es que no explora la categoría del precio del suelo, desde una perspectiva histórica, derivando en una desarticulación con de la actividad inmobiliaria con el plusvalor social. Recordemos que el precio como categoría económica, no es exclusivamente capitalista, y mucho menos el precio de los suelos, por ser no-reproducibles y estar en propiedad de alguien. Dicha situación le brinda al precio del suelo (PS) la posibilidad de fijar su nivel independientemente del precio de producción ($C+V+Gm$), y así posibilitar el pago de una Renta, es decir una ganancia extraordinaria de manera "externa" al proceso productivo de *valor*, o si se prefiere en otras palabras, restar parte de ese plusvalor social exigiendo un pago por la propiedad y su consecuente uso productivo.

El autor marxista y colombiano, Samuel Jaramillo (2009), desdobra y explica, de manera interesante y sumamente clara, el precio final de las mercancías inmuebles. Lo que él denomina Precio Total de Mercado Conjunto, donde el Precio del suelo es el elemento clave, esto a pesar de no haberlo analizado a profundidad, como ya evidenciamos líneas arriba:

$$PTMC = C + V + Gm + PS + R$$

$$R = PS/Tgr$$

Se distingue claramente el capital adelantado [C. Constante (C) + C. Variable (V)], la Ganancia media (Gm), dada por una Tasa de Ganancia conformada en la rama de la construcción (Tgr), el Precio del Suelo (PS) y la Renta (R) determinada por el cociente del PS y la Tasa de Ganancia. Cabe recordar que el método para obtener el precio del suelo fue desarrollado por el autor francés Christian Topalov (1979). Entraremos en detalle más adelante con las relaciones entre cada una de las variables para ajustar una propuesta de medición de los tipos de Rentas, en la parte final de este capítulo.

La fijación cualitativa del Precio del Suelo (PS) se atribuye, como ya señalamos, a dos cuestiones concretas: a) la propiedad del suelo (tenencia) y, para el caso urbano, b) el ambiente o entorno construido alrededor o en torno al suelo, el cual dotará de beneficios a los propietarios. Analicemos estas dos determinantes propuestas..

2.2.3 Determinantes del Precio del Suelo

PROPIEDAD Y MONOPOLIO DEL SUELO

Las barreras de libre acceso a los suelos en la ciudad (la frontera urbana y la propiedad), que funcionan como medios de producción socialmente necesarios para la construcción de bienes inmuebles, agudizan y potencian las características de heterogeneidad, no-reproducibilidad, escasez y por lo tanto, su carácter monopolístico. A nuestro entender, Marx es plenamente consciente de que el precio de los productos (que generan Renta de diversa índole) guarda en sí mismo una característica o rasgo no competitivo:

En estos casos, como se ve, es el precio de monopolio el que crea la renta. Y a la inversa, la renta creará el precio de monopolio cuando el trigo se venda no sólo por encima de su precio de producción, sino también por encima de su valor gracias a la traba que la propiedad territorial opone a la inversión no rentable de capital en las tierras no cultivadas. (Marx, 1974:719)

El Precio de los suelos en la ciudad y de los medios de producción escasos, no puede ser fijado de forma libre y competitiva, por el contrario, el precio manifestará un grado de monopolio (latente y potencial) que se materializa en el precio final del inmueble, donde sumará también un cobro por dicha tenencia y propiedad de una fracción del territorio. No todo precio emanado de estas actividades es monopólico, pero sí manifiesta una marcada tendencia hacia el precio de monopolio, como ya se explicó en este mismo capítulo, el cual está definido completamente por el poder del propietario y la capacidad de pago del demandante, como lo señala la Marx, citado en el apartado anterior.

La propuesta de esta tesis versa en que la *propiedad* es la cualidad que define los precios del suelo y, por ende, la forma en que el capital se valoriza (espacializa), pues de ahí se deriva que el precio será determinante en la conformación y en los niveles de obtención de Renta, y no al revés como señala Jaramillo (2009).

Esto nos permite tener una intuición del mecanismo de los precios inmobiliarios en la definición de los usos: los usos que generen precios más elevados son los que se imponen y desplazan a los otros. En términos rigurosos no son los precios del espacio construido, sino las rentas del suelo que ellos generen, lo cual no es exactamente igual, como veremos, pues también se involucran los costos y otras pautas de consumo del espacio. (Jaramillo, 2009:19)

Christian Topalov, al analizar de manera específica el papel que juega el "terreno urbano" en la producción de inmuebles, e incluso la utilidad de la mercancía final, no analiza el papel determinante de la no-reproducibilidad como característica crucial, aunque hace hincapié en ella: "Toda actividad productiva tiene necesidad de una base espacial; por lo tanto, todo productor debe disponer de un poder de propiedad del suelo" (Topalov, 1979: 117). En adición a esto, queremos puntualizar que el precio del suelo, emanado del poder del propietario, determinará el nivel de Renta que captará el productor del inmueble, esto al menos para el caso urbano; esta situación es independiente de quién posea el terreno, el propietario puede ser el mismo constructor y por ello, tiene el mismo derecho de cobrar una cuota por la propiedad, que se manifestará en el sobreprecio.

El citado autor francés, analiza el plano de la producción y edificación de mercancías inmuebles, cuya presencia del suelo es imprescindible. Sin embargo, se estanca en el plano de la circulación, pues sólo acota el análisis al decir que el papel del promotor es "liberar" la tierra de su poseedor, terrateniente o cualquier propietario, para que el capitalista pueda edificar; esta supuesta "liberación de la propiedad" de ninguna

manera rompe con la tenencia legal del suelo y la posibilidad de cobrar y captar plusvalor extraordinario, sólo modifica el nombre del dueño y el uso del terreno pero la propiedad sigue ejerciendo un poder, y por ende, en ningún momento limita la posibilidad de obtener una ganancia extraordinaria emanada del suelo, esto es, una Renta. Lo que sucede es que esa Renta, ya no será pagada a un tercero que, usualmente, era el propietario, sino que se sumará a la ganancia total del nuevo dueño, vía el cobro del sobre-precio, mediante el cual se ha valorizado el suelo (edificando una mercancía inmueble) y tenderá a diluirse en su forma económica fenoménica. Queremos dejar claro que aunque el suelo cambie de dueño, la propiedad no desaparece, y por ende tampoco la posibilidad de exigir un pago extraordinario (Renta).

Es por estas razones que el precio del suelo debe analizarse desde su rasgo fundamental: el *precio de monopolio del terreno, por tener un propietario*, y por ser un medio de producción escaso, irreproducible, heterogéneo y cuyo carácter de posesión agudiza su rasgo anti-competitivo. El monopolio, dice Valenzuela, es una forma económica que debe mostrarse como la expresión de una determinada relación social, en el capitalismo actual, y hay que entenderla como un rasgo propio del capitalismo (Valenzuela, 2014), cuyas características principales son:

- 1) Es una relación entre capitalistas cuya acción gira en torno a la obtención de ganancias "...que genera el sistema y su modo de repartición entre las diversas empresas y ramas del sistema." (Valenzuela, 2014:425)
- 2) La relación es desigual o asimétrica, se rompe el principio de "iguales ganancias para iguales capitales", que distingue el paradigma de libre competencia. (Ibid)
- 3) "Consecutivamente, tenemos que se configura una jerarquía de cuotas de ganancia" (Ibid)

Dicha condición se manifiesta en dos modalidades: la primera es que existen un "...conjunto de ramas que funcionan con una tasa de ganancia superior a la media y otras que lo hacen con una tasa que se sitúa por debajo de la tasa media. En este sentido podemos hablar de ramas monopólicas y de ramas no monopólicas" (Valenzuela, 2014:425)

Esta resumida descripción del carácter monopólico encaja perfectamente con la Renta Urbana. El punto 1) enmarca el accionar de los capitales en un sistema actual, el

cual es indiscutible. El punto número 2) nos muestra que el principio de “iguales ganancias para capitales iguales” estaría determinado por la localización o ubicación en la ciudad (Renta de Localización), esto es el símil de la Renta Diferencial para el caso agrícola. Y el punto 3), nos brinda la posibilidad de establecer las diferencias entre cuotas (tasas) de ganancia, lo que deriva en el análisis de la Renta Absoluta-Monopolio, con respecto a las competencias con otras ramas de actividad económica. Así, se observa que los dos tipos de Renta (Diferencial-Localización y Absoluta-Monopolio) guardan en sí mismo un rasgo anti-competitivo o monopolístico de distinto grado, pero a todas luces potencial.

La Renta Urbana de Monopolio funciona de manera similar a la Renta Monopólica explicada en el apartado anterior (2.1.3). La particularidad en la producción inmobiliaria urbana radica en que la exclusividad de ubicaciones o localizaciones (anclados a la propiedad), así como accesos y servicios públicos exclusivos o de altísimo nivel (Entorno urbano o Condiciones Generales de la Producción) están promocionados, determinados, validados y administrados por el Estado, el cual ayudará a definir el nivel diferenciado de los precios del suelo, en donde cada propietario y/o productor inmobiliario buscará sacarle el mejor provecho, subiendo y especulando con él (compra-venta) o valorizándolo a partir de las edificaciones. Al ser la actividad inmobiliaria una rama monopólica, el diferencial de Tasas de Ganancia constituiría un pago al suelo, como fruto de la competencia entre sectores, situación que le permite captar plusvalía social, de manera similar pasará con la Renta Absoluta ya explicada. Esto se desarrollará en detalle en el apartado siguiente, porque el concepto de Renta Urbana tendrá que definirse como la capitalización del Precio del Suelo, de ahí su relevancia.

La diferencia entre las formas, mercancía o bien y los bienes sin valor (suelos o medios de producción no producidos y no-reproducibles), tiene que ver con la conformación de los precios de producción. *Si no existiesen mercados con funcionamiento monopolístico, entonces la conformación de los precios de producción no tendrían sentido*, es decir serían recursos ilimitados y por ende existiría libre competencia entre las ramas económicas, y por lo tanto transferencias de valor y ganancias extraordinarias temporales durante el tiempo que el mercado tardara en ajustarse; sin embargo, es ahí donde la propiedad y las cualidades de los suelos toma sentido, es ahí donde se rompe el principio de igualdad de inversiones y de “libre competencia” o “asignación eficiente de recursos escasos”, y donde se manifiestan diferencias

productivas, que se manifiestan en diversos niveles de apropiación de plusvalor; esta situación emana de las ventajas obtenidas que ciertos medios de producción (escasos, finitos y no-reproducibles) otorgan sólo a algunas actividades y también a contados productores (los propietarios de dichos bienes sin valor). Además, en el aumento constante de las relaciones capitalistas y de acuerdo a la Ley General de Acumulación (Marx, 1974), se acentúan las relaciones de propiedad y también las formas de captar socialmente trabajo no remunerado por parte de diversos capitales, a través de cualquier actividad que brinde un beneficio: la renta, el interés y la ganancia comercial. La competencia entre capitalistas es otro elemento fundamental de la mencionada ley, y dicta que el terrateniente o propietario de suelos y su imprescindible acción de competir, buscará extraer beneficios a otros capitales (v.gr. la construcción), y por lo tanto absorber parte de la plusvalía generada en su sector o rama de actividad económica (escala intrarantal). “Se ha mostrado, entonces, que la teoría de la renta de Marx es una extensión coherente de su teoría de la acumulación de capital cuando se la extiende para confrontar la barrera de la propiedad del suelo.” (Saad-Filho y Fine, 2013:164)

CAPITAL FIJO SOCIAL, AMBIENTE CONSTRUIDO Y CONDICIONES GENERALES DE LA PRODUCCIÓN

Al puntualizar la cualidad específica de la Renta Urbana en el precio del suelo y en sus determinantes generales (la propiedad y la cualidad monopólica), debemos caracterizar de manera particular al suelo urbano, de la misma manera que la mercancía que se construye sobre él. Lo anterior con el objeto de incorporar elementos no considerados y abonar a una explicación más fehaciente de la problemática urbana desde la teoría marxista.

La renta urbana aumenta necesariamente, no sólo con el crecimiento de la población, que lleva implícita la necesidad creciente de habitación, sino también con el desarrollo del capital fijo que se incorpora a la tierra o echa raíces en ella o descansa sobre ella, como ocurre con todos los edificios industriales, con los ferrocarriles, almacenes, los edificios fabriles, los muelles, etc. (Marx, 1974, 717-718)

Además de la propiedad de los suelos urbanos, existe otra determinante principal en la fijación de sus precios. Nos referimos al entorno o lugar en el que se encuentran los terrenos en una ciudad. Se puede hablar de localización, pero la localización será diferenciada en función de las cualidades y ventajas de dicho entorno. Este entorno se

puede denominar de varias maneras: Capital Fijo Social, Condiciones Generales de la Producción o Ambiente Construido. Primero se analiza el Capital Fijo, para después explicar los otros dos conceptos y así unificar una propuesta general que muestre la influencia y determinación sobre los precios del suelo.

La descripción del bien inmueble y su papel en la conformación del capital fijo¹⁹ urbano es una condicionante para dejar clara la especificidad de la actividad inmobiliaria en la ciudad. El ciclo del capital productivo, termina cuando la mercancía se realiza, esto es, la conjunción del proceso productivo y del consumo o la compra-venta de la mercancía final. Aunque haya una serie de valores de uso que se utilicen también como consumo productivo (por ejemplo las materias primas, las refacciones, etc.), entendemos que en general el recorrido mercantil capitalista finaliza en la venta final al consumidor. El bien inmueble, la mercancía urbana por excelencia, se realiza cuando es adquirido o vendido a un usuario, llámese inquilino o habitante si el valor de uso es de vivienda. En ese momento, el inmueble pasa a formar parte del *fondo de consumo* del comprador.²⁰ Sin embargo, también existen amplias posibilidades de que algunas de estas mercancías ya vendidas, consumidas, utilizadas en su momento, guarden aún la potencialidad de adquirir una forma o cualidad productiva (en términos capitalistas, colaborar en la producción de valor).²¹

En este caso, cuando termina el proceso de producción, de promoción y de venta del bien inmueble, se puede decir que la mercancía producida se realiza. A partir de ahí comienza su vida útil, que para el caso de los inmuebles es duradero, 50 ó más años, antes de que se inicie un periodo de renovación; lo que importa resaltar en este punto es, que los bienes inmuebles han sufrido una transformación habitual en las últimas décadas de vida del sistema económico actual: de formar parte del fondo de consumo individual (o familiar), a formar parte del capital fijo de la producción capitalista urbana (social), sea

¹⁹ El capital fijo, es una parte fundamental del Capital Constante en la forma en que expone Marx la producción mercantil capitalista. Sugerimos revisar el Tomo II de El Capital (Marx, 1974).

²⁰ El fondo de consumo es propiamente parte de la reproducción de la fuerza de trabajo, que no funge como la parte del salario gastada y consumida inmediatamente. Se refiere a aquellos valores de uso que tienen un tiempo de vida mayor o son de consumo intermedio o duradero, no de consumo inmediato.

²¹ En el caso de la producción de bienes inmuebles de uso comercial, se sostiene que la finalidad de su producción y consumo es la de acelerar el proceso de realización de la mercancía. Puede decirse que funge como un medio para acelerar la rotación de las mercancías que allí se venderán, al nivel que sea, desde un gran centro comercial, hasta la construcción de un local con ese objetivo.

como oficina, como almacén, como local, etc.. En ese momento, el bien inmueble modifica su función, su valor de uso, y se centra en valorizar capital; hasta aquí no tiene diferencias con cualquier otra mercancía usada con fines productivos. Ampliemos esta explicación.

Marx, en los Grundrisse, hace alusión a este cambio en el uso del fondo de consumo y que la cantidad total de "...capital fijo puede aumentar o disminuir simplemente modificando los usos de las cosas existentes." (Marx, 2007, citado en Harvey, 1990:211)

Las mercancías urbanas, inmuebles, tienen tiempo de vida, de acuerdo a su valor de uso, situación que ya se mencionó; en el momento de su compra-venta comienza su tiempo de vida o el desgaste de su valor de uso como se quiera llamar, que en este caso es el objetivo particular del inmueble. Sin embargo, si el dueño decide emprender una actividad productiva con la forma de organización capitalista, la mercancía adquirida, el inmueble, tiene que ser catalogado con otra función, que no sólo se consume de manera individual y gradual de acuerdo al uso del comprador, sino como un elemento que se adiciona a la contabilidad del capital constante, como capital fijo específicamente, y cuyo uso contribuye a crear plusvalor; es decir se consume productivamente. Esa parte del capital fijo, antes fondo de consumo, será sometido a un proceso de desgaste y de transferencia de valor que derivará en la renovación o en la constante reparación para que cumpla cíclicamente con su nueva función que es la de valorizar capital o de producción de plusvalía.

Sólo los instrumentos de trabajo que se usan realmente para facilitar la producción de plusvalía son clasificados como capital fijo" (Harvey, 1994:211)
"El capital fijo es, entonces sólo aquella parte de la riqueza social total, la reserva total de bienes materiales, que se usan para producir plusvalía. Puesto que los mismos objetos se pueden usar en diferentes formas, son definidos como capital fijo no por el modo determinado de ser, sino por el empleo que se les da. (Harvey 1994:211)

Para el caso de los bienes inmuebles urbanos este proceso de cambio de valor de uso es importantísimo, pues existe una potencialidad creciente de valorizar capital como Capital Fijo, ahora Social (Folin, 1978) o agregado, e impactar directamente en el *ambiente construido* emanado de la construcción de edificios, casas, e infraestructura social en general, y que podemos conceptualizar como Condiciones Generales de la Producción (Topalov, 1979). Esto significa que, la cantidad de capital fijo individual se va sumando a las Condiciones Generales de la Producción preexistentes y se va conformando un entorno propicio para la reproducción de los capitales: "no comenzó el

mundo desde el principio sino más bien encontró producción y productos ya presentes, antes de subyugarlos a su proceso." (Marx, 2007: 88)

Las mercancías prestadas como capital se presentan con su carácter de capital fijo o capital circulante. El dinero puede prestarse en ambas formas, como capital fijo, por ejemplo, cuando se reintegra en forma de renta vitalicia, en cuyo caso refluye siempre con los intereses una parte del capital. Hay ciertas mercancías que, por la naturaleza de su valor de uso, sólo pueden prestarse como capital fijo, como ocurre con las casas, los buques, las máquinas etc. Pero todo capital prestado, cualquiera que sea su forma y el modo como su devolución pueda resultar modificada por el carácter de su valor de uso es siempre una forma especial del capital-dinero. (Marx, El capital III p. 331.)

La propuesta consiste en dilucidar la fuerte determinación que ejerce el capital fijo sobre el espacio urbano en forma de bienes inmuebles, producidos como mercancías ya realizadas, y la posibilidad que tienen de impulsar un nuevo proceso de producción capitalista y por ende de plusvalía, en la captación de la misma a través del precio del suelo y posteriormente por la Renta. El posible cambio de un inmueble, que funge como fondo de consumo, a capital fijo social incide en la productividad del capital:

Los capitalistas también pueden, por apropiación o conversión, adquirir el valor de uso del capital fijo sin que ese valor de uso sea producido primero por otros capitalistas en forma de mercancías. Esto puede suceder porque el capital fijo se puede crear simplemente cambiando los usos de las cosas existentes. (Harvey, 1994:223) Los medios de producción y los instrumentos de trabajo se les pueden quitar a los artesanos y trabajadores; los bienes de consumo se pueden adquirir y se les puede dar un uso productivo. (Idem)

La productividad urbana aumenta con la inserción de *capital fijo social* y el obligado fortalecimiento de las Condiciones Generales de la Producción (CGP); cuando hablamos de lo social, nos referimos a un tipo de *capital fijo* que es base de la producción de capitales en diversas actividades urbanas; por citar un ejemplo podemos mencionar el caso de la infraestructura. Esta infraestructura es promovida y financiada por el Estado en la mayoría de los casos, y contribuye a fortalecer dichas CGP, a través de la formación de un *capital fijo*, que los propios gobiernos generan a través de una política económica que beneficie y fortalezca a diversos capitales.

Esta explicación se sitúa en una escala de análisis más general, de manera que la base material sobre la cual se lleva a cabo la producción coincida con el nivel de todas las mejoras realizadas en una ciudad (CGP), en donde el Estado será el principal promotor, y considerando los efectos que va teniendo la transformación del *fondo de consumo individual* en una escala social, situación que contribuye a modificar el espacio urbano. Pero sobre todo hay que acentuar el efecto que se tiene sobre los precios del suelo.

...en segundo lugar, por el carácter tangible que presenta en este caso la total pasividad del propietario, cuya actividad se reduce (sobre todo tratándose de minas) a explotar los progresos del desarrollo social, a los que, a diferencia del capitalista, no contribuye en lo más mínimo y en los que no arriesga nada, y, finalmente, por el predominio del precio de monopolio en muchos casos... (Marx, 1974, TIII:717-718)

La modificación individual del valor de uso de un inmueble, lleva aparejado un movimiento, no sólo, de las condiciones físicas individuales de la mercancía, sino de las condiciones generales del lugar, y de ahí va escalando su nivel de influencia y de modificación general, que, Jaramillo (2009) denomina *espacio construido*, es decir, el paisaje en el que se encuentra el inmueble.

En este sentido, el inmueble necesita realizarse (venderse) como valor de uso y ser *fondo del consumo del comprador*, lo cual requirió de una serie de características físicas, servicios generales, entre otras y propias del entorno urbano; dichas condiciones no son exclusivas de la mercancía inmueble, sino que son sociales, es decir que funcionan para el grueso de la calle, colonia, etc.²² Esa articulación de la escala individual y la escala social, en condiciones concretas y que inciden en el inmueble, es lo eleva la posibilidad de valorizar capital en las ciudades (CGP). Todas las condiciones espaciales, incluidas las otorgadas por el Estado, *afectan de manera concreta los Precios del Suelo*; pensemos que si una zona de la ciudad mejora en términos materiales, no sube el precio de los materiales de una vivienda; es decir, que si yo quiero vender una puerta del inmueble, no la puedo vender más cara porque la zona ha subido su nivel de precios, sino que el entorno impactará sobre el Precio del suelo y directamente en el precio total del inmueble.

Si consideramos, como lo señala Harvey, que el *fondo de consumo* es resultado de la producción mercantil en general, y que el fondo de consumo puede transformarse en *capital fijo* como ya lo explicamos, estamos obligados a considerar el entorno o *ambiente construido* como parte del capital fijo social, o al menos como una de sus manifestaciones concretas: "Esto nos lleva a la concepción de un ambiente construido que funciona como un vasto sistema de recursos creado por los seres humanos, que comprende valores de uso cristalizados en el paisaje físico, que se pueden utilizar para la producción, el intercambio y el consumo" (Harvey, 1990:238)

²² Jaramillo (2006), en su trabajo "Precios Inmobiliarios y Método Residual de estimación del precio del suelo", hace una descripción exhaustiva sobre las distintas etapas de urbanización a partir de terrenos rústicos; además, explica claramente las diversas participaciones del Estado en el proceso de urbanización y construcción de inmuebles, lo que denomina "cesiones".

Queda de manifiesto que la base material social e históricamente constituida en la ciudad (*ambiente construido*), contribuye a elevar las condiciones productivas y espaciales generales de valorización, y son un “caldo de cultivo” a la consolidación, llegada y reproducción de capitales de diversa índole: “las mejoras implantadas en el suelo, las conducciones de aguas, los edificios; y, en gran parte la maquinaria, puesto, que, para poder funcionar, necesita ésta fijarse físicamente; los ferrocarriles; en una palabra, toda forma en que el producto de la industria tenga que unirse sólidamente a la superficie” (Marx, 2007:145).

“El ambiente construido para el consumo y el intercambio no es menos heterogéneo.” (Harvey, 1994:238) El *ambiente construido*, complementa Harvey: “comprende multitud de elementos diversos: fábricas, presas, oficinas, tiendas, bodegas, carreteras, ferrocarriles, muelles, centrales de fuerza motriz, sistemas para el abastecimiento de agua y para su eliminación mediante el drenaje, escuelas, hospitales, parques, cines, restaurantes, etc.; la lista es interminable.” (*Ibid*)

Para reafirmar la postura anterior, se debe considerar a la tierra y lo que se construye sobre ella como *capital fijo* social. Marx consideraba al respecto que los agentes naturales como el agua, la tierra, las minas, etc., no son diferentes a la apropiación de otros valores de uso y de su transformación en capital fijo para ponerlos al servicio de la producción. (Marx, 2007:105) Es decir, pueden ser valores de uso o medios de producción sociales, que potencialmente se apropiarán de manera privada; el suelo urbano sería el mejor ejemplo.

El desarrollo de las fuerzas productivas ha conducido a que el fenómeno urbano, en el estadio capitalista actual, sea caracterizado por la edificación indispensable de un conjunto de condiciones generales de la producción (CGP) y al servicio prestado por las mismas. La concentración de estos monumentales sistemas infraestructurales determina que la ciudad sea el locus standi global de la reproducción social. (Rosales, 2015:91)

Es bajo esta lógica que la influencia en el mejoramiento de las CGP, por parte de la edificación inmobiliaria en las ciudades, rebasa la escala individual (un edificio, una casa, por ejemplo), y trasciende para conformar una influencia mayor en un conjunto de inmuebles en cuadradas, calles o colonias, o incluso el espacio urbano en general; este nivel de agregación o escala nos permitirá observar los incrementos en el nivel y capacidad socio-económica de valorizar los suelos a través de su precio.

La modificación y mejoramiento de las llamadas Condiciones Generales de la Producción (infraestructura) es necesaria también para que las diversas edificaciones (de diversos usos de suelo) funcionen de manera adecuada; estamos hablando en particular de la infraestructura urbana (vías de comunicación, sistemas de transporte, servicios básicos y digitales, entre otros), lo cual dotará de elementos fijos imprescindibles para que actividades como la inmobiliaria se desarrollen de manera prolífica, sin barreras y con aptas condiciones para incrementar sus márgenes de ganancia (industrial, comercial, financiera y rentística, para nuestro caso). Cuando hay un cambio de uso de suelo (por parte del Estado) o una transición de esta naturaleza (habitacional a comercial por ejemplo), el suelo explota su posibilidad latente de incremento de precio, y reafirma ser fuente de valorización. Cabe resaltar, que resultarán articulándose los dos procesos antes señalados: por un lado, las cesiones generales (acondicionamiento) de urbanización que corren a cargo del Estado, y por el otro, la edificación inmobiliaria privada (como fondo de consumo o y potencial capital fijo) en cualquier entorno urbano; esto ayuda a que el uso del suelo sea explotado de la mejor manera por el capital en general, no importando si es pequeño, mediano o de gran tamaño, al final todos ellos se benefician y colaboran de manera conjunta a crear y consolidar un gran ambiente urbano con condiciones propicias para el desarrollo y fortalecimiento de las relaciones capitalistas, esto es, producir espacio en la ciudad.

Resumiendo, el bien inmueble puede ser incorporado al consumo productivo como cualquier otra mercancía del fondo de consumo, lo que lo convierte en parte del capital fijo social. La característica particular, y sumamente relevante en la escala de análisis urbano, es que la construcción o renovación (regeneración) de bienes inmuebles traen consigo mejoras que impactan de manera social en el *ambiente construido* y en las CGO, lo que ocasiona una presión alcista en el precio del suelo. En las ciudades, ningún suelo busca deteriorarse monetariamente, al menos no en el largo plazo, y el capital en su propia lógica tenderá a elevar el precio del suelo siempre y cuando le sea funcional para valorizarlo, y logre arrebatarlo a los propietarios privados o al Estado: “liberarlo”, para captar la Renta emanada de la propiedad. Así, se puede explicar que el *ambiente construido*, juega un importante papel en la conformación de un entorno o plataforma general (CGP) sobre la cual se valoriza el capital; el Estado será el principal promotor, generalmente en alianza y colaboración con diversos tipos de capitales, proceso que se da en la actualidad al existir formas de mejoramiento urbano bajo una estructura mixta

público-privado.²³ Este *ambiente construido* funciona como plataforma social, sobre la cual se incrementa la posibilidad de valorizar capital; en términos productivos funge como un capital fijo, para todos los capitales, lo que les da la posibilidad de extraer plusvalía y de intensificar el efecto catalizador de aceleración de los tiempos de circulación del capital.²⁴

Jaramillo (2009) no considera en su propuesta de análisis a la escala geográfica. Esto deriva en que no distinga la posibilidad de valorización a distintos niveles (escalas) territoriales (zonas, colonias, etc.), derivando en que el análisis urbano se fije en un plano sumamente general y sin mediaciones. La aplicación de la escala geográfica materializada en el *ambiente construido*, permite explicar la influencia de los capitales y de la infraestructura estatal en distintas zonas, y su consecuente impacto en los precios del suelo a nivel social, vía el incremento del capital fijo en general y las CGP, dando pie a que los propietarios de suelo se beneficien del mejoramiento a nivel ciudad, zona o colonia. Ese mejoramiento permanente se verá reflejado en la elevación del precio del suelo, lo que modifica repetitivamente el *entorno y el espacio construido*, creando un círculo de determinaciones mutuas entre el precio y el espacio.

Al respecto de esta problemática, mostramos los aportes de Topalov (1979) que ayudan a reforzar nuestro argumento: "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" (Topalov, 1979:109).²⁵

Las diversas acepciones mencionadas, *ambiente construido* (Harvey, 1990), *espacio construido* (Jaramillo, 2009) y *marco edificado urbano* (Topalov, 1979) son conceptos similares y complementarios, cuya explicación nos ayudará a entender la

²³ Los gobiernos mexicanos, históricamente participaron en la gestión y promoción de vivienda y obras de infraestructura social sin considerar que llegaría un punto en que se desataría la oferta y demanda de suelos, viviendas, oficinas y demás inmuebles. En la etapa neoliberal, el Estado no pudo controlar ni el mercado inmobiliario ni el mercado del suelo, así es que liberó la actividad en su totalidad. En el capítulo 4 analizaremos esta situación para el caso de la Ciudad de México en los últimos 30 años.

²⁴ Toda la zona de Santa Fe, en la Ciudad de México, es un caso de ello, u otras colonias cuyo precio del suelo va elevándose conforme se van realizando mejoras individuales con impacto social o cambios en la vocación económica (viviendas a comercios, p.ej.) pensemos en algunas zonas de Tacubaya, o parte de la Escandón, y algunas consecuencias son procesos sociales de expulsión de residentes o de gentrificación.

determinación, fijación y movimientos del precio del suelo. Jaramillo atribuye al *espacio construido* una categoría sólo de soporte o base material, y ya explicamos que la categoría *espacio* es más abstracta como lo tratamos en el primer capítulo; la categoría del *ambiente construido*, desarrollada por Harvey, a mi parecer tiene mayor *precisión*, pues brinda la posibilidad de que se incorporen algunas valoraciones sociales (subjetivas), como el paisaje, u otras formas de construir una idea de exclusividad que reforzarán la tendencia creciente de los precios del suelo (como zonas segura o libre de violencia, por ejemplo)..

Cabe recalcar, que es complicado saber exactamente en qué medida se beneficia la producción capitalista por el incremento cualitativo del *ambiente construido*. Lo que sí sabemos es que con el crecimiento de la infraestructura, el *capital fijo social* o las CGP, y la constante mejora pública y privada, se potencia la valorización a partir del incremento concreto en el precio del suelo, como ya se explicó; este proceso repercute finalmente en el incremento de la composición orgánica del capital de los sectores involucrados de la actividad urbana. El beneficio *social* será aprovechado por los diversos capitales, primero de manera individual o inter-ramal (Rentas de Localización) y como rama rentística (intra-ramal) captando la Renta Absoluta y de Monopolio.

Concluimos señalando que el capital requiere los elementos “externos” a él, para poder valorizarse, así, la reproducción del capital requiere de “la existencia políticamente garantizada de la fuerza de trabajo, la infraestructura y el espacio urbano”(O'Connor, 2001:187, citado en Rosales, 2015:96).

Destacamos, que para el caso de la actividad inmobiliaria, el proceso de producción-consumo incorpora diversos capitales, entre ellos el industrial (construcción), el comercial (promotor), el financiero (los inversionistas en cualquiera de los rubros, pero que exigirán un interés por sus préstamo-inversiones-gestiones) y los dueños del terreno que exigirán un precio del suelo. Sus relaciones se analizarán en el último apartado de este capítulo.

LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN (CONSTRUCCIÓN)

Tratar *el ambiente construido, marco edificado o el espacio construido, así como su articulación con el capital fijo social y el impacto en las CGP*, permite analizar el tema

de las supuestas diferencias en los costos de producción o de construcción y su influencia en los precios de los bienes inmuebles. Ya se esbozó que las diferencias en los precios del suelo, principalmente variarán de acuerdo a la zona de construcción, lo que significa que la localización urbana será la base sobre la cual se erige gran parte del precio de venta, lo que equivale a una sobre-ganancia para el mejor ubicado, un símil de la Renta Diferencial, lo que se ha denominado la Renta de Localización, de manera genérica, para el caso urbano.

Sin embargo, esto no es tan sencillo. Para llegar a señalar que la principal determinante, sobre la Renta, es el Precio del suelo, necesitamos hacer un supuesto que puede generar bastantes discusiones: considerar los costos de producción como constantes en términos algebraicos; esto es, que los (costos) precios de producción para todos los participantes en la construcción de bienes inmuebles serán similares o iguales en términos numéricos, o que mantienen una tendencia a la igualación. Considero que el supuesto de la *igualdad en los costos de producción o de edificación* para el caso urbano, es la herramienta que permite formular el **papel preponderante del precio del suelo en el mercado de bienes inmuebles en la ciudad**. El precio del suelo será determinado por: primero diversas características del mencionado *ambiente construido*, y segundo, la propiedad del mismo; entre las manifestaciones principales de estos dos elementos se encuentran, los servicios públicos, servicios de salud, movilidad, etc., o algunas otras de valoración social como la exclusividad o colonias seguras, cercanas a centros comerciales o al centro de la ciudad, por mencionar algunos ejemplos.

Planteamos que sobre la base de la Renta urbana se encuentra el Precio del suelo, el cual depende en su totalidad de la *propiedad, de su carácter monopolístico y del ambiente construido* (Capital fijo social y CGP); los costos de producción, equipamiento, edificabilidad, etc., pasarán a un segundo nivel de determinación del precio; con esto no se quiere decir que sean irrelevantes (pues estaríamos negando la Renta Diferencial 1 y 2 o la de Localización y la transferencia de valor como fruto de la competencia entre capitales individuales), pero sí, dejamos clara una jerarquización de la *propiedad y del ambiente construido* por encima de los demás factores, la cual se ejerce y manifiesta en el mercado de los terrenos urbanos y su funcionamiento monopolístico.

Algunos elementos que justifican el supuesto anterior son:

- Existe una tendencia a la policentralidad numerosas ciudades contemporáneas (Lefebvre, 1972), pues en cualquier zona de las urbes, independientemente de ser centrales o periféricas, se crean polos o nodos de capital fijo social, en torno a las cuales se jerarquizarán los niveles de los precios del suelo, abriendo la posibilidad de captación de plusvalores (Rentas de localización), al menos en escala zonal. Se deja de lado la visión jerárquica de precios del suelo a partir del centro de las ciudades, y en esa escala general, para transitar hacia una escala mas particular, en la cual se manifiesta la policentralidad antes mencionada, la cual hemos manejado como tendencia, debe quedar perfectamente explícito.

- Aumento y descenso por igual en los costos de los insumos de la construcción para todos los constructores: debido a que es una actividad industrial y donde los insumos no presentan barreras monopólicas tan marcadas, se puede aseverar que tanto los costos de construcción como los costos de materiales y acabados, tienden a homogeneizarse, a igualarse, lo que da una igualdad de oportunidades a todos los constructores de adquirir un precio similar (alto o bajo) en la adquisición de dichos insumos requeridos para edificar. Esto reduce el efecto de los precios de producción sobre las Rentas Diferenciales. Jaramillo afirma que la tendencia en la baja de los costos de construcción es una realidad (2009), por lo tanto, podemos esgrimirlo como una herramienta empírica válida en términos teóricos. En realidad, el descenso o ascenso de los costos de los insumos de construcción es irrelevante, pues aplica para todos y cada uno de los participantes, los cuales requieren de ellos para realizar su actividad.

- La propuesta resumida consiste en lo siguiente: las mercancías inmuebles “lanzadas” al mercado absorberán mayor ganancia extraordinaria si están mejor localizadas, pues los precios (costos) de construcción tienden a ser homogéneos para todos los constructores, por lo que la localización será el factor principal que definirá cuáles suelos obtienen ventajas y cuáles no.²⁶

Finalmente, hay que dejar en claro que el mercado inmobiliario, y el mercado de suelos para su consecuente valorización, son actividades que buscan ganancia capitalista, que van desde la compra-venta de suelos, o la utilización de los mismos como

²⁶ Aquí la unidad de medida será el metro cuadrado, el precio por metro cuadrado y a partir de allí la consecuente multiplicación por el número de metros. Es una unidad que nos permitirá medir la diversidad de bienes inmuebles que se producen en ese mercado.

base para producir mercancías inmuebles (llámese departamentos, casas, locales para renta, *retail*, centros de consumo o plazas, etc.). La producción edilicia o construcción con fines sociales o de manera pública o sin fines de lucro, espacios públicos, vivienda social, edificios públicos, etc., no intervienen directamente en la determinación de los precios, aunque sí impactan en la transformación y mejoramiento del *ambiente construido*, que a la postre incide ineludiblemente en el precio del suelo.

2.3 TIPOS DE CAPITALES EN LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA

El sector inmobiliario que describe Topalov agrupa un conjunto de etapas que intervienen en el ciclo del capital de la actividad en su conjunto, y en cada una de ellas hay capitales particulares que realizan dichas tareas, entre las cuales figuran: la construcción, la promoción inmobiliaria, los rentistas inmobiliarios, el crédito inmobiliario (1979). La forma en que se relacionan dichos capitales, en torno a la actividad inmobiliaria, encuentran una explicación lógica. Hacemos a continuación, una exposición del tipo de capitales y sus actividades de acuerdo al camino que sigue la producción de inmuebles.

De manera general, Marx concentra toda la explicación en la denominada Renta Capitalizada, donde participan directamente: a) el precio del suelo, que no es más que la promoción de ventas de los inmuebles (capital de promoción), que es el que define preponderantemente el precio total, y b) el dinero adelantado o crédito (capital financiero), que se representa aquí como la tasa de interés: “por consiguiente, la renta del suelo es la forma en que aquí se realiza económicamente, se valoriza la propiedad territorial.” (Marx, 1974:577)

Sin embargo, tenemos que desdoblar más algunos procesos para dejar en claro el accionar de los capitales en particular y resaltar su efecto sobre el precio final del bien inmueble. Topalov (1979), explica estas formas generales, señalando el papel de los capitales que participan en la actividad inmobiliaria. Se encuentran:

- a) En primer lugar, el *capital de promoción*, cuya función principal para "liberar los terrenos" y abrir la posibilidad de edificar mercancías inmuebles.

- b) En segundo lugar, se encuentra el *capital industrial*, que para nuestro caso es el constructor, que por encargo del *capital de promoción* realice la obra que se le pide.
- c) También se da el caso en que el *promotor* vende el terreno liberado a algún otro *capital de promoción o de construcción*, y pueden agregarse otros capitales de tipo *comercial* que se dedican a la venta o renta de los inmuebles.

Siendo fieles a la fórmula del ciclo del capital dinero (mercantil capitalista), expuesto en el primer capítulo, podemos señalar que el primer momento es el del financiamiento de la producción, al cual Topalov (1979) lo denomina *capital de promoción*. La diferencia con cualquier otra actividad económica es que este capital en particular -que es capital dinero con el objeto de financiar la producción- compra el terreno, es decir, que libera el suelo, para posteriormente poder erigir el inmueble: "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" (Topalov, 1979:120)

Figura 1.



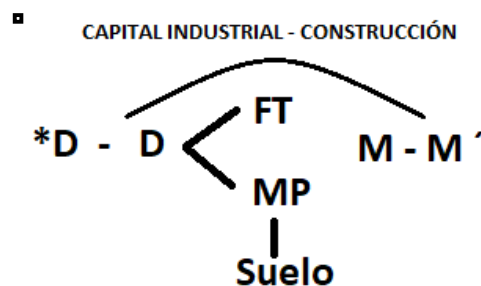
Fuente: Elaboración Propia

El resultado de esta inversión será la "ganancia de promoción o ganancia media sobre la "inmovilización"; no es más que un tipo de préstamo en dinero al cual habrá que pagar su precio, esto es el interés. Hay que señalar que el mercado del suelo ya no corresponde sólo a los capitales; al ser "liberado", se reproducen libremente compradores y vendedores que especulan con el precio del terreno, que al ser limitado y

monopolizable, tendrá una posibilidad de incrementarse, y buscarán venderlo re-venderlo a los edificadores o constructores; con esta acción están consumiendo ya parte de la ganancia del constructor, el cual para recuperar su inversión tendrá que subir el precio final de la edificación del inmueble. Recordemos que el medio de producción, suelo, es *sui generis*.

"El promotor compra, en un primer momento, un terreno, T. Luego encarga y compra el edificio (E) al industrial de la construcción." (Topalov,1979:119)

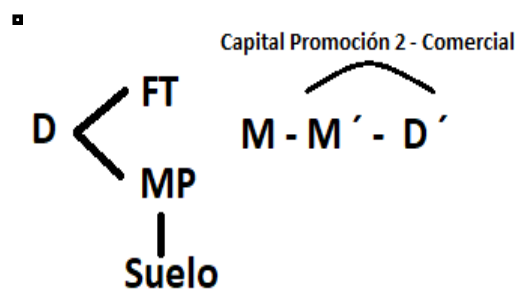
Figura 2.



Fuente: Elaboración Propia

Aunque esto no sucede necesariamente así, se tiene que distinguir que en el ciclo inmobiliario participan distintos capitales para poder esgrimir las formas de ganancia que se obtienen. Esta sería entonces la *ganancia de promoción*, que no es más que una parte del capital financiero: "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." (Topalov, 1979:119) Es decir, el constructor deberá pagar un interés a un capital que financió la edificación, pagando parte de su ganancia industrial, que tendrá que subsanarse con otro incremento en el precio de venta.

Figura 3.



Fuente: Elaboración Propia

Cuando el constructor comienza la obra, se distingue ahí el *capital productivo (industrial)*, el cual funciona como si fuese el proceso productivo de cualquier otra mercancía. Y finalmente el edificio es pagado por el promotor que emprendió el proceso desde un inicio. De aquí, el precio de venta (promotor 2) será otra forma de capital comercial, pues "...será vendido a un precio superior al precio aislado de producción del mismo." (Topalov, 1979:120) Una ganancia comercial pura, proveniente del intercambio habitual.

Hasta este momento se distinguen de manera resumida al menos tres tipos de capitales inmiscuidos en la actividad inmobiliaria:

- 1) Capital de promoción: Compra y libera terreno, además de contratar a un capital de la construcción para producir el edificio. *D – D. En muchos casos suelen ser especuladores sin control estatal ni privado.²⁷
- 2) Capital de la construcción: Produce una mercancía inmueble, bajo un proceso específicamente capitalista, y creador de plusvalor- (D-M-D´) La figura concreta son las constructoras habituales.
- 3) Capital de promoción 2 o capital comercial: Compra el edificio y lo vende por encima de su precio de producción. M´- D´. Los vendedores de mercancías que compran barato para vender caro, de manera sintética.

El capital 2), el capital de la construcción, es el único que en términos marxistas crea valor, pues somete a un proceso de explotación a la fuerza de trabajo. Esta situación es fundamental en términos teóricos para distinguirlo fielmente de los capitales improductivos: el capital financiero, el capital comercial y la renta, proveniente de la compra-venta del suelo. Por decirlo así, el capital 2) deberá pagar Plusvalor (ganancia industrial) a los otros capitales (improductivos) que exigen un pago por participar de alguna manera en el proceso de la actividad inmobiliaria.

Tanto el capital 1) como el 3), exigirán una parte del plusvalor generado por el capital 2) durante el proceso productivo de construcción del inmueble. De esa ganancia

²⁷ Quedan entonces definidos los momentos de encuentro del capital con los dueños o propietarios del suelo, que son los que definen el precio del terreno, y la ganancia que se puede obtener a partir de la construcción y venta del inmueble.

industrial generada, se paga una parte a esos capitales que piden su cuota como interés y como ganancia comercial; faltaría incluir la Renta, que incluye el pago realizado al terrateniente por la compra de la propiedad, el cual se dará entre la negociación del dueño de la tierra y el capital en promoción o especulador que buscará “liberar” el suelo, derivando en su futura valorización.

Habría que enumerar entonces las formas de la ganancia que exigirán un pago, lo que conformará el precio total del inmueble.

- A. Capital de promoción 1 o especulador: Ganancia comercial, improductiva (no genera pero sí exige parte del plusvalor).²⁸
- B. Capital industrial o constructor: Ganancia Industrial, productiva (genera plusvalor).
- C. Capital de promoción 2, o capital comercial: Ganancia comercial, improductiva (no genera pero exige parte del plusvalor).
- D. Capital Financiero, puede prestar a los capitales A, B o C, para realizar su actividad y exigirá un pago en interés, improductiva (no genera pero exige parte del plusvalor).

Si conjuntamos todo en un precio de venta del inmueble, habrá que sumar todas las exigencias de pago de los diversos, independientemente de si son o no productivos. Y faltaría agregar la Renta, que como hemos dicho está relacionado con la valorización del suelo, y es también una actividad improductiva. Tenemos entonces:

Precio Total Inmueble = A + B + C + D + Renta

Ese es el nivel de complejidad que exige el estudio de la actividad inmobiliaria. Habrá muchas posibilidades empíricas; donde un solo capital pueda llevar a cabo todo el proceso o parte del mismo, al inicio o al final del ciclo; sin embargo, esto no quita que en conjunto o separado, el capital pueda exigir un pago de los distintos tipos de ganancia. También es preciso señalar que la Renta, y en particular el precio del suelo, sirven como base para que los demás capitales puedan justificar su pago, pues de cierta manera se aprovechan las características de los suelos, por los demás participantes de la rama, que

²⁸ Hay que agregar que la especulación generalmente nace del promotor 1 (liberador del suelo), el cual si no tiene fondos suficientes para cubrir el total de su inversión en el suelo, puede buscar préstamos en bancos o inversionistas, donde unos como otros, pedirán un interés por su préstamo; el promotor 1 puede elevar la expectativa y vender aún más caro el suelo.

como hemos dicho será rentístico-extractiva y podrá imponer un sobre-precio. Es claro que la Renta no incide directamente en todas actividades económicas (financieras, industriales o comerciales); sin embargo, la producción inmobiliaria urbana presenta particularidades, que hacen que los mencionados tipos de capital se anclen al fenómeno rentístico y estén en posibilidad de captar ganancias que se brindan en distintas etapas del proceso de producción de los bienes inmuebles.

Cabría recordar que todos los capitales inmiscuidos en la actividad inmobiliaria podrán beneficiarse tanto de las expectativas generadas en la inversión, como de la especulación, pero también serán recompensados por lo que les brinde el *ambiente construido*, las *condiciones generales de la producción y el capital fijo social*, que incluye el nivel socio-económico de la zona, posibles obras de infraestructura, entre otras cosas, y su posterior uso para actividades capitalistas.

En el caso del mercado del suelo en particular, recordemos que el propietario del suelo también puede incurrir en la actividad especulativa, como lo señala Jaramillo (2009), si decide retardar la venta hasta que el precio del suelo se eleve lo suficiente para su beneficio, lo que él llama proto-especulador.

2.4 RENTA URBANA Y PRECIO DEL SUELO (Propuesta Teórico-metodológica)

Las mercancías inmuebles tienen la particularidad de que son difíciles de clasificar, por el tipo de materiales, usos, accesos, cuestiones de diseño arquitectónico que pueden tener una determinación en el precio final. Sin embargo, consideramos pertinente tener una unidad de medida general a todos los valores de uso que permita la comparación: el precio del suelo. Esto permitiría hacer comparaciones sobre las posibilidades de ganancia independientemente de los materiales utilizados, de los diseños arquitectónicos, etc., la unidad de medida deja en bruto la determinante principal de la atracción de la inversión capitalista (construcción, promoción, etc.); el precio del suelo, incluso en lugares donde no hay construcción, potencia y erige una posibilidad de valorización que puede derivar en especulación y en expectativas de ganancias futuras, por su grado o nivel de exclusividad acorde a su rasgo monopólico, medido por el valor absoluto de la diferencia entre tasas de ganancia.

El precio del suelo es la cualidad principal de la Renta urbana con respecto a otro tipo de rentas como la agrícola. En esta última no se compra el suelo, y por tanto no aparece el Precio del suelo que se disfraza detrás de la Renta, la cual está adherida al producto que se traslada, que se separa del suelo para transportarse y realizarse en otro lugar; aquí, la propiedad del suelo (en términos contables) queda intacta del análisis, esto a pesar de quien posea la propiedad (terrateniente o capitalista), lo cual no quita en lo más mínimo la posibilidad de cobrar y obtener Renta, la cual deberá sumarse a la ganancia media que exige toda producción capitalista por la nivelación de la tasa de ganancia y el reparto del plusvalor extraordinario. La cualidad y utilidad de los suelos, y por lo tanto los niveles de Renta, estarán al amparo de la demanda capitalista tanto de materias primas como de valores de uso de consumo inmediato, de ahí su relevancia y la posibilidad de ofrecer sobre-precios y absorber parte de la plusvalía social.

En síntesis, las determinantes del Precio del suelo son la propiedad del mismo y el ambiente construido –infraestructura, escuelas, tiendas, lugares turísticos, etc., lo que denominamos también capital fijo y Condiciones Generales de la Producción. Los costos de construcción juegan su papel, pero no tienen el mismo peso; dicha condición del precio del suelo se sustenta en el tipo de medios de producción que se necesitan para construir inmuebles: escasos, no reproducibles, heterogéneos y monopolizables. Así, la forma preponderante de incrementar los niveles de Renta deberá estar asociada directamente al precio del suelo, que además no se rige por las leyes de oferta y demanda por ser un bien escaso y no reproducible, lo que posibilita el ejercicio especulativo de manera creciente sobre su precio, tanto en la primer compra-venta, como en la realización final del bien inmueble comercializado. Esta idea la ejemplifica muy bien Topalov en su libro *Ganancias y Rentas Urbanas* (1998).

El precio del suelo, también es el que permite la ampliación a voluntad de la superficie construida, v.gr. la construcción vertical (Renta Diferencial II) y el aprovechamiento productivo de la superficie vendible, una vez terminado el inmueble. Obviamente tienen que considerarse los costos de edificación, sin embargo, pasan a un segundo nivel, ya que el precio del suelo sintetiza la potencialidad de obtención de ganancia, en la base de la especulación que brinda por ser un valor de uso *sui generis*.

En la ciudad acontece algo distinto. El suelo no se despega de la mercancía, la cual puede ser una casa, un edificio, un estacionamiento, un centro o plaza comercial, etc., pero, aunque tengan esta unión física, existe una separación formal que le da una

cualidad diferenciada a la Renta agrícola, minera, etc. La clave está en la apreciación y depreciación de estas mercancías inmuebles. Cuando la mercancía inmueble se deprecia, el precio del suelo permanece intacto, pues no debe su determinación exclusivamente a la mercancía o valor de uso erigido sobre él, sino al conjunto de elementos del *entorno construido* que le dan una autonomía relativa sobre la mercancía, como lo explicamos líneas arriba.

Pensemos en colonias donde algunas casas están devaluadas o en malas condiciones, aun con esta situación el precio del suelo no se devalúa junto con el inmueble, guarda propiedades "externas" que le dan la posibilidad de compararse con inmuebles contiguos. Es aquí donde el *ambiente construido* toma sentido, pues el análisis no se puede quedar en la mercancía en particular, se debe extender el análisis a distintas escalas (colonias, zonas y ciudades, etc.), un símil de la competencia capitalista que permea y se lleva a cabo en cualquier nivel de análisis. Para ejemplificar lo anterior, pensemos en un terreno lejano del centro, en el cual se construye sobre él una mercancía con amplias posibilidades de valorizarse debido al alto costo de los materiales y acabados (por ejemplo un gran edificio de oficinas); el precio del suelo no subirá debido al tipo de materiales invertidos en el edificio, suponiendo que sean los de más alto costo, o porque en sí mismo brinde alicientes para actividades productivas o comerciales futuras; por el contrario, el aumento en el Precio del suelo estará dado por factores externos como la forma de arribar a él, esto es la ubicación, y toda la serie de servicios que hagan del lugar, un sitio (colonia o zona) conectado con la ciudad y los servicios necesarios y útiles a la producción que allí se pretenda realizar: la mejora del *ambiente construido*, en el capital fijo social y en las CGP. El caso contrario, también nos muestra la autonomía relativa del suelo y la mercancía construida sobre aquél: un suelo sin construcción en una zona con un *ambiente construido* de alto nivel de infraestructura y localizada en con los mejores elementos y acondicionamiento social, tendrá un Precio alto, por lo tanto, aunque no exista una construcción, existe en el terreno o suelo la posibilidad de valorizarse, cualquier capital estará interesado en valorizarse ahí y buscarán una potencial ganancia, eso solamente se conseguirá teniendo la propiedad del terreno. El Precio del suelo es una cualidad "independiente" en cierto sentido, y adiciona una potencialidad de obtención de ganancia de los valores de uso y de cambio que se erijan sobre él.

De esta manera podemos señalar y argumentar que los precios de producción de los bienes inmuebles en la ciudad - aunque también en zonas rurales como los lugares

turísticos, como playas, hoteles o cualquier lugar que tenga exclusividad y sirva para valorizar capital- se pueden representar por la siguiente expresión, antes expuesta. La propuesta de Jaramillo (2006) para poder calcular el Precio Total del Inmueble o de la mercancía, que se denomina Precio Total de Mercado Conjunto (PTMC):

$$\text{Precio Total de Mercado Conjunto} = (C+V+Gm+PS)$$

$$\text{PTMC} = K + gm + PS + \text{Renta}$$

$$\text{PS} = \text{Precio del Suelo}$$

Nota: Anteriormente incorporamos también la participación de otros capitales, que de manera general se incorporan y adicionan su ganancia en la formación del precio total del inmueble. Habrá que sumar al PTMC los capitales comerciales y financieros que participan de alguna manera en la promoción, financiamiento o venta del inmueble final:

$$\text{Precio Total Inmueble} = A + B + C + D + \text{Renta}$$

Donde: A es capital de promoción 1, B capital de la construcción, C capital de promoción 2 o de venta y D capital financiero que presta a A, B y C.

Propiamente estaríamos analizando el capital B y la Renta.

La hipótesis de este trabajo señala que las ramas rentístico-extractivas que hemos analizado hasta aquí, son aún más rentables que otras ramas de actividad económica, no se sabe aún si en el corto o largo plazo, veamos por qué. De ellas se puede obtener, además del precio de costo (C+V), y de la ganancia media (Gm) de la rama, un extra por la Renta vía el Precio del Suelo (PS) - la condición monopólica del suelo y su propiedad aunado a las condiciones de exclusividad e irreproducibilidad- cuyas característica como valor de uso no producido o producido socialmente (*ambiente construido*) sirve como soporte para incorporar al precio de venta un elemento que le dé esa ganancia extraordinaria permanente. El llamado "mercado de suelo" y la conformación de los precios estarán disputados por la relación social entre el capital y la propiedad del suelo. (Topalov, 1979) "...la renta sólo puede responder a un verdadero precio de monopolio, no determinado ni por el precio de producción ni por el valor de las mercancías, sino por las necesidades y por la solvencia de los compradores, y cuyo estudio tiene su lugar en la teoría de la competencia, donde se investiga el movimiento real de los precios del mercado." (Marx, 1974:709)

De este modo, la posibilidad de obtener un sobre precio estará en función del Precio del suelo, y de la posibilidad de producir intensivamente, esto es aprovechar el espacio de manera productiva, y venderlo o rentarlo. Para el caso urbano, la Renta y el Precio del suelo están determinados mutuamente. Marx señala que el precio del suelo es la renta capitalizada, esto es la renta periódica entre la tasa de interés del sector. Así, hay una conexión directa entre el Precio del suelo y el grueso del sistema. Hay otra forma de cálculo del precio del suelo (Topalov, 1976 y Jaramillo, 2014), en el que articulan la Tasa General de Ganancia como el símil de la tasa de interés.

Marx: Renta capitalizada = PS * Tasa de Interés

Topalov y Jaramillo: Renta capitalizada = PS * tasa de ganancia

Hay que puntualizar que para hacer el análisis completo del mercado inmobiliario se tienen que incorporar los dos niveles fundamentales de la Teoría de la Renta: la competencia entre capitales individuales y la competencia entre sectores de actividad económica. Lo anterior se hará en base a las cualidades del Precio del suelo para derivar en una propuesta de medición de los dos tipos de renta (Renta Diferencial-Localización y Absoluta-Monopolio en conjunto).

2.4.1 Renta de Localización y Precio del Suelo

Para el caso de la Renta Diferencial-Localización, en el caso urbano, la propuesta versa en que el Precio del suelo es la determinante principal de dicha heterogeneidad, cuya influencia proviene del *ambiente construido* en torno a los suelos y de *la propiedad* de los mismos, que incluye el nivel de infraestructura urbana así como la valoración social (ambiente construido) que tenga el nivel de la colonia o zona y su función en la ciudad (para algunos casos la cercanía a centros políticos o comerciales). "En lo que se refiere a terrenos empleados como solares... Esta renta se caracteriza, en primer lugar, por la influencia predominante que aquí ejerce el factor situación sobre la renta diferencial (factor muy importante, por ejemplo, en los viñedos y en los solares de las grandes ciudades)" (Marx, 1974:709)

Al igual que en la Renta Diferencial de las actividades agrícolas, los constructores inmobiliarios son necesarios para cubrir una demanda específica, de una actividad

productiva restringida por los límites en la ampliación del suelo urbano (existen límites físicos y el Estado contribuye y participa en la ampliación o reducción de predios urbanos, lo cual los vuelve escasos y monopolizables). En este punto se debe tomar el mismo funcionamiento que en la agricultura, en donde el *precio de mercado* es establecido por el peor productor (inmobiliario), por ser imprescindibles para la demanda o socialmente necesarios; además hay que agregar también, que las mejores localizaciones juegan un papel fundamental en los precios del suelo, base de las sobre-ganancias sobre otros productores inmobiliarios. Esta sobre-ganancia, dice Topalov (1979), no sólo es por la mayor productividad de unas con respecto a otras (reflejado en los precios de producción), sino que tienen un origen particular: el precio del suelo o la llamada ganancia de localización.

La forma de articulación del Precio del Suelo con la Renta de Localización a nivel urbano tiene que quedar clara, para entender cuál es la característica particular de este tipo de Renta urbana. La Renta Diferencial-Localización, además de ser un pago a la propiedad, es una ganancia extraordinaria permanente por el uso del medio de producción (suelo) que le brinda ventajas sobre otros competidores, por una mejor ubicación y por la obligada tenencia (propiedad) del mismo. En esta ganancia extraordinaria (localizada) pueden darse dos casos: 1) se paga al dueño del propietario o, 2) la sobre-ganancia se queda con el constructor si logra la posesión del terreno en cuestión. Topalov (1979), separa estos dos elementos en sobre-ganancia localizada y Renta capitalizada (la primera, nos indica la Renta diferencial y, la segunda, es el resultado del precio del suelo).

En la Renta Agrícola, la Renta Diferencial es la ganancia extraordinaria permanente que se tiene, por interlocución del mercado, de los suelos más eficientes sobre los menos eficientes que son los que marcan el precio medio (de mercado) Ese diferencial incluye una porción del plusvalor generado por otros suelos, que producen al igual que él en forma capitalista; tomando en consideración que los productos agrícolas se hacen indispensables, los productores también se hacen imprescindibles (al menos de manera teórica y como supuesto); en este entendido, el peor productor no recibe Renta Diferencial, sin embargo, ese peor suelo debe percibir una ganancia extraordinaria permanente, una Renta, que será otorgada por la necesidad social a través de la Renta Absoluta-Monopolio, cualidad que será otorgada por el tipo de bien imprescindible para la sociedad, además de su característica monopolística intrínseca.

El Precio del suelo adquiere otra connotación, la de la lógica de la ganancia, y en el momento en que funciona como soporte de valorización en la ciudad, le da derecho a recibir parte de la plusvalía, como un pago por la propiedad, esto es una Renta. Recordemos el Precio Total de Mercado Conjunto (PTMC) (Jaramillo, 2014):

$$PTMC = K + gm + PS + Renta$$

$$PS = \text{Precio del Suelo}$$

La comparación de los distintos e innumerables PTMC individuales, nos dará la renta de localización o diferencial, como lo explicamos líneas arriba. Así, la competencia entre productores inmobiliarios (constructores) queda ejemplificada de la siguiente manera:

$$\text{Suelo 1: } PTMC1 = C1 + V1 + Gm + R1 + PS1 \quad \text{vs} \quad \text{Suelo 2: } PTMC2 = C2 + V2 + Gm + R2 + PS2$$

$$\text{Renta de Localización} = [(PS1 * Tg) - (PS2 * Tg)] + (PS1 - PS2)$$

$$\text{Renta Capitalizada} = (PS1 - PS2) * \text{tasa de ganancia}$$

Si C, V y Gm son constantes

PS = Precio del Suelo

Tg = Tasa de Ganancia

El Valor Absoluto de la diferencia entre suelos dará como resultado la ventaja monetaria que tiene un suelo con respecto al otro, por motivos *única y exclusivamente de localización* (y todo lo que la determina, propiedad y *ambiente construido*). Posteriormente, habrá que sumarle la Renta capitalizada.

El PTMC de los productores más eficientes se representa de la siguiente forma:

$$PTMC1 = K + gm + R + PS1 - PS2 + RA$$

El PTMC del peor productor, estaría conformado por $PTMC2 = K + gm + RA$

K = Capital Total Invertido (Capital Constante + Capital Variable)

Gm = Ganancia media

R = Renta Capitalizada

PS = Precio del Suelo

RA = Renta Absoluta

Renta Diferencial-Localización = (PS1-PS2) * gm

Reafirmando el papel del peor productor, PTMC2, éste necesita obtener una remuneración mínima para poder seguir en el mercado, la Ganancia Media a penas le da para cubrir la exigencia del capital invertido en la producción, pero pide una remuneración extra, la cual tiene que ver con el tipo de bien producido –donde la excepcionalidad del medio de producción - la tierra -, proporciona el pago a la propiedad de quien la sustenta, sea el capitalista o el terrateniente en la actividad rentístico-extractiva, esta será la Renta Absoluta-Monopolio.

En el caso urbano, cuando se invierte capital con miras a producir plusvalor, el suelo se hace necesario e imprescindible y funge como el medio de producción necesario. Cabe aclarar que Jaramillo (2006, 2009) no aborda el problema de la Renta Absoluta en el cálculo del PTMC y deja fuera el nivel de competencia entre ramas de actividad económica. Es en ese nivel, donde se articulan el cobro de Renta (Absoluto-Monopolio) con el sistema en su conjunto, el cual se da a través de la Tasa Media de Ganancia y de su diferencia con la Tasa de Ganancia de la rama (que para nuestro caso, es la actividad de la construcción).

Topalov (1979) acentuó el papel del Precio del suelo y de la propiedad en la búsqueda intrínseca de la sobre-ganancia. En el “cálculo hacia atrás”, cuyo objetivo es calcular el Precio del suelo a partir del precio de venta final, el autor francés resta todos los costos (de equipamiento, de construcción, acabados, etc.) hasta llegar a la ganancia del promotor 1, que es el que liberará los suelos como lo señalamos anteriormente: “Hay resistencia por parte de los propietarios y esa es la razón por la cual los precios del mercado tienden a subir hasta absorber toda la sobreganancia localizada” (Topalov, 1979:171)

En esta aseveración se da por entendido que la conformación de los precios del suelo se da a través de la irracionalidad, señalando que los promotores se preguntan: “¿Quiénes son estas personas a quienes se les propone una fortuna y que se niegan a vender?” (Topalov, 1979:172)

Esta irracionalidad, que les permite a los propietarios no vender, se sustenta en la noción jurídica de propiedad, que da la posibilidad, para recalcar lo mencionado, de ejercer un precio de monopolio sobre la tierra urbana, condición necesaria para entender la Renta Absoluta –Monopolio urbana y su articulación con la Renta de Localización.

2.4.2 Renta de Localización y su articulación con la Renta Absoluta

Para el caso de nuestra propuesta, decimos que, tanto el capital adelantado (C+V) como la Ganancia Media, no tienen incidencia sobre el precio del suelo en bruto; primero porque afirmamos que los costos de producción (equipamiento y construcción) mostrarán permanentemente una tendencia hacia la igualación (por tener mercancías comunes), y en segundo lugar, porque la Tasa de Ganancia de la rama (Tgr) afecta a todos los capitales por igual, por lo tanto, podemos considerar al capital total (C+V) y a la Ganancia media (gm) como algebraicamente constantes.

Así, la determinante principal de las diferencias entre distintos competidores sería el precio del suelo que, como ya lo explicamos, estará en función de su localización (*ambiente construido*), de la propiedad y del grado de monopolio. El mismo Topalov llega a esta conclusión, señalando que la última gran lucha será entre el propietario del suelo y el promotor 1 o el liberador de terrenos, es decir, entre el Precio del suelo y la ganancia comercial o de promoción 1, respectivamente. Lo anterior de ninguna manera desecha la influencia del capital total adelantado (C+V) y de la Tasa de Ganancia (Tg), es sólo para aclarar que antes de la edificación o construcción, el Precio del suelo rige como determinante principal de la Renta de localización. La Ganancia media, emana de la Tasa de ganancia que rige en la rama (TGr) rentística.

$$1) \text{ PTMC} = K + gm + PS1 - PS2 + R + RA$$

$$1) \text{ PTMC} = K + gm + \text{Renta Localización} + \text{Renta Absoluta}$$

$$- \text{Renta de Localización} = [(PS1 * Tg) - (PS2 * Tg)] + (PS1 - PS2)$$

$$- \text{Renta de Localización} = \text{Renta Capitalizada} + (PS1 - PS2)$$

$$- \text{Renta Capitalizada} = (PS1 - PS2) * Tg$$

K= Capital Total Invertido (Capital Constante + Capital Variable)

Gm= Ganancia media

PS= Precio del Suelo

R= Renta Capitalizada

RA= Renta Absoluta

Tg= Tasa de Ganancia sector

Topalov señala claramente que la ganancia del promotor puede ser aniquilada por el propietario del suelo, si éste último decide subir el precio; y, sin embargo, el promotor puede sacrificar dicha ganancia de promoción, pues tiene una Ganancia media asegurada por la inversión de capital y la consecuente edificación: “La lógica de la competencia entre los promotores y los propietarios conduce a un aumento de los precios de oferta en los terrenos hasta el nivel del precio de demanda máxima. Esta situación anula las sobreganancias de promoción, pero sigue siendo aceptable para los promotores...” (Topalov, 1979:171)

Las diferencias numéricas en el precio del suelo marcarían las distinciones entre localizaciones, determinados también por el *ambiente construido*, evidenciándose así la heterogeneidad o diferenciación de las Rentas (sobre-ganancia de localización); esto nos muestra qué propietarios recibirán mayor beneficio por participar la actividad inmobiliaria, generando la posibilidad de vender los suelos por encima de su precio, pues recordemos que son imprescindibles para la edificación urbana de tipo capitalista. Sin embargo, esto no es suficiente, tenemos que incorporar el espectro de la competencia entre actividades o ramas económicas; y no hay otra forma más que enfrentar el problema de la Renta Absoluta.

La relación entre la Renta de Localización y la Renta Absoluta, funcionaría de manera similar que en las actividades extractivas, donde el mercado es restringido (monopólico) y existe una propiedad del suelo inherente de los predios urbanos. La posible excepción, con respecto a la Renta Absoluta habitual, es lo conducente a la diferencia en las composiciones orgánicas de capital; si la composición orgánica de la rama de la construcción deriva en una tasa de ganancia ramal menor a la Tasa Media de ganancia, la Renta Absoluta no podría explicarse. Este es uno de los desarrollos teóricos que se abordó cuando se explicó genéricamente la Renta Absoluta.

El hecho de que sea la renta capitalizada, es decir, este tributo capitalizado precisamente, lo que se presente como precio de la tierra y de que, por tanto, ésta pueda venderse como cualquier otro artículo comercial, demuestra que es simplemente el título de propiedad sobre el planeta que asiste a cierto número de personas el que les permite apropiarse como tributo una parte del trabajo sobrante de la sociedad, en una proporción cada vez mayor a medida que la producción se desarrolla. (Marx, 1974:719)

El Precio del suelo no está definido por la Renta, está definido como bien lo señala Marx, por el título de propiedad y por la apetencia de compra y venta. Una cuestión económica, pero desarticulada de la ley del valor. Sin embargo, esto no quita que el Precio del suelo forme parte en el reparto del plusvalor, y por el contrario encuentra una forma específica de poder apropiarse de una parte de la riqueza social, la Renta.

Topalov y nuestra propuesta señalan al respecto: “no es la renta la que determina el precio, es el precio el que determina la renta.” (1979:170)

En el caso del cálculo de la Renta Absoluta Agrícola, fruto de la diferencia de la Tasa de ganancia Ramal y la Tasa Media de Ganancia multiplicado por el capital total - $k(Tgr-TMG)$ -, no se considera el Precio del suelo, el cual debe tener un precio como cualquier otro medio de producción pero, que al ser escaso, no reproducible y monopolizable, tiende a capitalizarse, en tanto que no es un bien que puedan utilizar otras ramas de actividad económica por lo tanto le otorga a todos los suelos una ganancia social extraordinaria, Renta Absoluta. Es necesario entonces incorporar el pago al Precio del Suelo, que deberá multiplicarse por el diferencial entre tasas de ganancia, al igual que el capital, de donde emana la Renta Absoluta.

El límite de la Renta capitalizada, o sea la Renta Absoluta estaría delimitado por la diferencia **absoluta** de las tasas de ganancia (ramal y Media). De esta manera, da igual de dónde surja o emane el plusvalor, de la rama extractiva o de otras ramas, quien se la apropia es aquélla, en forma de ganancias permanentes, que para nuestro caso es la Renta. En realidad, esto se debe a que la Renta en sí misma manifiesta una cualidad monopólica, que le hace tomar parte en el reparto del plusvalor, independientemente de la Composición de valor entre ramas. Lo que define la captación del plusvalor es la propiedad y el grado de monopolio de las actividades extractivas, con respecto a las otras ramas que funcionan con menos restricciones competitivas.

Ese diferencial de tasas de ganancias, justifica que los productos no se capitalicen sólo por una Tasa de ganancia general, como si esta tasa media impactara de igual manera al grueso de la economía y de sus actividades. Esta diferencia marcaría el nivel de captación de plusvalor.

- a) Si el valor absoluto del diferencial ($Tgr-TGM$) tiende a cero, es que existe menor grado de monopolio independientemente de la actividad o rama. En un

mercado de "libre competencia" donde la diferencia tiende a "cero", la capacidad de capitalizar al suelo desaparece, desaparecería su carácter monopólico y por lo tanto elimina la Renta Absoluta..

- b) En caso contrario, si la brecha se hace más grande, se hace evidente la capacidad que tienen los terratenientes o propietarios de exigir más Renta (incluso por encima de 1, que significaría la superación del precio del suelo y una capitalización mayor, el precio estaría en función de la demanda, podría no haber límite; en esta situación pasaría a ser un precio completamente monopólico.

La Renta Absoluta-Monopólica Urbana debe mostrar un pago al terrateniente, en función del valor de uso de la mercancía, y sobre todo debe indicar la capacidad de negociación del terrateniente o propietario, que al tener la cualidad de la propiedad y el monopolio, le permite fijar el Precio del suelo, el cual se capitalizará cuando se adentre al circuito de la producción capitalista, fijando un mínimo de Renta Absoluta, y a partir de ahí sobre las ventajas locacionales o del *ambiente construido*, podría elevarse cada vez más, obteniendo un mayor nivel de sobre-ganancias, las cuales se potencian con el incremento del precio del terreno.

La propiedad del suelo, cuando alcanza un carácter autónomo del funcionamiento general del capital, dice Topalov, opone resistencia real a la liberación del suelo por el capital. "Sin ese obstáculo territorial, las plusganancias sectoriales surgidas del atraso de las fuerzas productivas entrarían normalmente en la nivelación de las ganancias" (Topalov, 1979:43)

Esta Renta "capitalizada", marcaría el nivel de Renta Absoluta-Monopólica (emanada de la diferencia de las tasas de ganancia) en las ramas con algún carácter monopólico, **independientemente de su composición orgánica del capital**, y pueden captar plusvalor, o no compartirlo y anexarlo su precio de venta, creando entonces un sobre-precio; aquí se resuelve el problema de la Renta Absoluta y los supuestos tal y como los planteó Marx, principalmente el de la Composición Orgánica de Capital para el caso de la actividad de la construcción en la ciudad, donde no importa si es mayor o menor al resto de las actividades económicas. Los supuestos extra que podrían contravenir lo señalado, serían: a) que la economía no funcione en completa y total libre competencia, pero eso es una realidad y, b) que los precios monopólicos tienen como límite lo que está

dispuesto a pagar el demandante, pero eso también es completamente real en el comportamiento económico habitual.

La propuesta intenta demostrar que la Renta Absoluta existe y se materializa independientemente de la menor o mayor composición orgánica de capital del sector rentístico-extractivo pues funciona como una Renta de Monopolio, y así, el Precio del suelo queda articulado a la competencia capitalista mediante el diferencial de las tasas de ganancia ramal (T_{gr}) y la del grueso de la economía, Tasa Media de Ganancia (TMG)..

El otro elemento importante es que toma en cuenta el Precio del suelo, es decir, el medio de producción (monopolizable, irreproducible, escaso), que tiene la capacidad de exigir un mayor precio al capital que busque adueñarse e invertirse en él, el cual se otorgará vía la renta Diferencial o de localización y la Renta capitalizada, además de que su pertenencia a una rama rentístico-extractiva le permitirá adueñarse de una Renta Absoluta-Monopolio.

El **precio del suelo** no se puede calcular sólo a partir de la fórmula de la Renta Capitalizada ($R=PS*i$), pues el precio del terreno, como dice Marx guarda características monopólicas y por esa razón se fija a través del acuerdo entre oferentes y demandantes, sin dejar de lado la cualidad principal que es la propiedad del suelo. Topalov era consciente de esto y por ende desarrolló su "cálculo hacia atrás".

"Cuando hablamos de precio de monopolio, queremos referirnos a un precio que se determina exclusivamente por la apetencia de compra y la capacidad de pago de los compradores, independientemente del precio determinado por el precio general de producción o por el valor de los productos" (Marx, 1974:719)

El paso de una Renta Agrícola con menor composición orgánica de capital, a uno urbano, como lo problematiza Jaramillo (2014), no influye en el nivel de retención de plusvalor en el sector rentístico-extractivo, ese quantum estará dado por el grado de monopolio que tenga la actividad según nuestra hipótesis, aunado a la determinante principal que es la propiedad de la tierra y los suelos. "La propiedad sólo actúa como traba absoluta allí donde el acceso a la tierra como campo de inversión de capital se halla sujeto al pago de un tributo al terrateniente" (Marx, 1974:709). Al no afrontar directamente el problema de la Renta Absoluta, Jaramillo (2006, 2009) se refugia en el cambio de uso de suelo (de agrícola a urbano) y omite la discusión de la transferencia de valor entre

ramas de actividad económica, sin afrontar el tema de la composición orgánica de capital y de la propiedad del suelo.²⁹

Mientras la actividad inmobiliaria produzca algún valor de uso de manera capitalista, entonces podrá captar plusvalor, o valorizarse.. De hecho, se puede asegurar que el Precio del suelo no es fruto de la competencia capitalista, sino de su cualidad monopólica, y por lo tanto su nivel máximo será el *quantum* que estén dispuestos a pagar los compradores o los capitalistas, los cuales decidirán o no invertir y edificar sobre él. El suelo por sí mismo, no brindará beneficio alguno, costará y se podrá especular con él, pero la ganancia será potencial y latente; hasta que se comience a producir un valor de uso, bien inmueble, la ganancia se comienza a constituir, y por la naturaleza del suelo, su precio estará ya en función de la diferencia de las tasas de ganancia, niveles de competencia (Aunque también se puede aseverar que la propiedad de suelos derivará en especulación).

2.3.3 Síntesis de la propuesta: Renta Urbana

En nuestra propuesta señalamos lo siguiente:

Renta = f (PS, TMG, Tgr)

El Precio del Suelo será definido por su cualidad monopólica, es decir mediante el acuerdo entre el oferente (propietario) y el demandante (capitalista) o promotor. Recordemos que la Renta capitalizada es el precio del suelo por la tasa de interés, o algo que le brinde la capacidad de capitalizarse, como la Tasa de Ganancia.

Precio del suelo = Renta / i

La Renta capitalizada guarda mucha relación con el tipo de interés compuesto, ya que el capital generado en un año se agrega al capital total sobre el cual se generará un interés futuro. De esta forma, la Renta en sí misma genera un valor monetario mayor al de su precio total inicial o anterior. Lo importante de estos incrementos es que determinan el nivel de la renta capitalizada (a un año para nuestro ejemplo). Hay que hacer hincapié en

²⁹ Si una tierra cercana al límite urbano es rentable por la actividad agrícola, no pasará ni tenderá a convertirse en urbana, a menos que dicha actividad esté declinando su ganancia, es ahí donde el precio del suelo, que manifestará su grado de monopolio, le dictará si cambia o no de actividad.

que los Precios del suelo se definen por la propiedad y su carácter monopolístico. (Irracionalidad para Topalov, 1979).

$$\text{Renta capitalizada (absoluta)} = \text{PS} * \text{VA} (\text{TMG-Tgr})$$

VA= Valor Absoluto aritmético

El precio del suelo no puede presentarse como cociente de la diferencia absoluta de tasas de ganancia (ramal y media). **Esta fórmula es sólo para calcular la renta capitalizada, que sería el símil de la Renta absoluta.**

$$\text{Renta capitalizada (absoluta)} = \text{PS} * \text{VA} (\text{TMG-Tgr})$$

Propuesta Jaramillo

$$\text{PTMC} = \text{K} + \text{gm} + \text{PS} + \text{Renta}$$

$$\text{Renta} = \text{PS} * \text{g}'$$

$$\text{PTMC} = \text{K} + \text{gm} + \text{ps} (1 + \text{g}')$$

Propuesta propia

$$\text{PTMC} = \text{K} + \text{gm} + (\text{ps1} - \text{ps2}) * \text{tg} + \text{ps} [\text{VA} (\text{gm} - \text{gr})]$$

$$\text{Renta Dif.-Localización} = (\text{ps1} - \text{ps2}) * \text{tg}$$

$$\text{Renta Absoluta-Monopolio} = \text{PS} * \text{VA} (\text{gm} - \text{gr})$$

Así, en nuestra propuesta está incorporada la Renta Diferencial o de localización, que estaría dada por el precio del suelo total (y cuyas diferencias evidenciarán la distribución espacial en la ciudad), y la Renta Absoluta-Monopolio que quedará calculada a partir del *valor absoluto* del diferencial de las tasas de ganancia (TMG-Tgr) y su producto por el precio del suelo, esto es un símil de la Renta capitalizada. En la propuesta se incorpora la tendencia potencial y latente al monopolio, mencionada en reiteradas ocasiones. Si la expresión TMG-Tgr tiende a cero, se muestra un nivel menor de monopolio y viceversa.

En este caso la Renta Absoluta sería el pago a la propiedad, que el dueño del suelo exige por el uso de su suelo. Dicho cobro es el precio total del suelo dividido en ciclos productivos. Esto es, si un suelo puede producir 20 ciclos agrícolas, el precio del suelo estaría dividido entre 20 años, si el ciclo es anual. Si el precio es de 400, cada año arrojaría 20 de renta absoluta exclusivamente por el pago a la propiedad. Al cabo de 20 años, el precio del suelo estaría cubierto, los demás ciclos serían beneficio de más obtenido por la propiedad, incluyendo el desgaste del suelo, etc. Si al cabo de determinados años la tierra sigue generando para el capital, entonces diremos que la

propiedad produce más de lo que en términos de valor aportó, siempre y cuando siga siendo útil para la producción capitalista, si no, perderá su valoración económica y sólo será una valoración social. En el momento en que se cubre la totalidad del precio del suelo (dividido en varios ciclos anuales) se comienza a generar otro tipo de riqueza de tipo especulativa o ficticia, misma que puede incluirse desde el primer año en el pago a la propiedad, en este caso al Precio del suelo, que corresponde a la tasa de interés. Esta relación es la Renta capitalizada y está completamente ligada a la Renta Absoluta, y al precio del suelo que se divide en ciclos anuales, pero que incorpora en este pago el beneficio futuro que otorgará la tierra.

La Renta Absoluta-Monopolio Urbana es definida por su grado de monopolio y la capacidad de ejercerlo sobre el precio del suelo. Independientemente de su composición orgánica de capital. Jaramillo insiste en que la competencia de suelos fija su precio. Esto, decimos basados en argumentos esbozados líneas arriba, es completamente falso por la naturaleza del suelo (irreproducibilidad, heterogeneidad y su cualidad de ser monopolizable); Topalov (1979) lo aclara en el texto de la Urbanización Capitalista, al mencionar que si el suelo se comportara como cualquier otro bien, no habría diferencia entre actividades económicas y eso es lo que precisamente tratamos de acentuar. La otra cuestión que Jaramillo pasa por alto es que la Renta Urbana estará obligadamente, y en primer lugar, en función del precio del suelo y de la posibilidad de valorizarse, así como del nivel de monopolio que logre o no obtener, lo anterior sin dejar de lado los costos de producción.

CAPÍTULO 3. LA CIUDAD CONTEMPORÁNEA Y SUS PROBLEMÁTICAS: UNA VISIÓN DESDE LA PERSPECTIVA MARXISTA DE LA RENTA URBANA

En el capítulo anterior, se dio muestra de la articulación que tiene el concepto de la Renta con otras categorías marxistas que buscan entender el funcionamiento general del capitalismo. Podemos situar el análisis en una escala muy general, a nivel mundial, o podemos centrarlo a un nivel particular para analizar problemáticas muy concretas de un país o incluso de una ciudad. En este capítulo, pretendemos esbozar tres niveles de análisis, en el cual el tema de la Renta y el Precio del Suelo son fundamentales

El primer nivel, abstracto, pretende dejar en claro que la Renta como actividad improductiva, tiene efectos negativos sobre el proceso de Acumulación de Capital en general, y en cualquier escala; únicamente esbozaremos los elementos principales que, a nuestra consideración, deben ser incorporados para realizar un análisis de esta índole; esto, con el fin de saber qué implicaciones se tienen sobre la reproducción ampliada del capital, y qué papel juegan la Renta y las otras formas de la ganancia desarrolladas por Marx en el Tomo III de El Capital (comercial y financiera).

El segundo nivel de análisis, pretende realizar un recorrido por las principales preocupaciones y problemáticas de las ciudades contemporáneas, con el fin de acentuar aquello que puede articularse con la teoría marxista y nos brinde una capacidad mayor del análisis urbano, así como, también señalar aquello que desvía la atención de la acepción marxista, que pondrá énfasis en la lógica de la ganancia como motor del desarrollo capitalista. Esta revisión nos llevará a visiones y tradiciones de análisis urbano, cercanos a la teoría crítica, y que de alguna manera coinciden con el análisis que proponemos; el diálogo hará más rico este encuentro y pretende renovar y reformular propuestas y metodologías de aprehensión de las urbes actuales.

Finalmente, se enunciarán las problemáticas urbanas más particulares y contemporáneas, que a nuestro parecer también encuentran una explicación desde la propuesta metodológica formulada hasta aquí. Esto pretende preparar el terreno para dar pie al análisis de la Ciudad de México, aplicándole la metodología que hemos desarrollado a lo largo de la tesis, en aras de tener una comprobación empírica de la teoría revisada y la metodología expuesta y ordenada a lo largo de este trabajo.

3.1 EL PAPEL DE LA RENTA Y LOS CAPITALES IMPRODUCTIVOS EN EL PROCESO DE ACUMULACIÓN DE CAPITAL EN LA CIUDAD CONTEMPORÁNEA.

3.1.1 La Acumulación de Capital y sus limitantes

La Acumulación de Capital lleva aparejado dos procesos fundamentales en su conformación: la *concentración* y la *centralización* de capital. La *concentración* se refiere a la expansión y crecimiento paulatino y absoluto tanto de los medios de producción, como de la fuerza de trabajo, de burgueses y proletariado en términos sociales; el segundo proceso, *centralización*, implica que paralelamente se amplía, extensiva e intensivamente, la competencia capitalista que deriva en la contradictoria reducción de la concurrencia (achicamiento del mercado), derivado del proceso de la “expropiación de unos capitales por otros”. (Marx, 1974)

Explicado esto, se parte del hecho de que la Acumulación de Capital es, a su vez, un proceso de Reproducción Ampliada del capital en diversas escalas, podemos hablar de un nivel nacional por ejemplo, donde participan diversas ramas de actividad económica. Se sobreentiende que el producto total de valor de una economía nacional ($V+P_v$), contabilizado al final de un periodo, debe ser mayor al registrado inicialmente, es decir debe haber un crecimiento y una generación mayor de riqueza. Cuando no hay tal, entonces se habla de una reducción del producto de valor, en especial del Plusvalor (P_v) – la ganancia-, y se dice, entonces, que hay un freno en la Acumulación de capital. Dicha reducción se puede llevar a cabo por diversas razones¹; para el caso que nos atañe, decimos que este freno a la Acumulación (o decrecimiento) es orquestado por actividades improductivas (comerciales, financieras y rentísticas), las cuales exigen una apropiación y pago excesivo de plusvalor a los capitales productivos por llevar a cabo sus actividades particulares. Este efecto no es sólo que exijan plusvalor social en abstracto, los mecanismos ocurren a través de la competencia capitalista, como lo explicamos en el Capítulo 2 de esta tesis. Los capitales improductivos (orquestados por la Renta, y la

¹ Las tres formas en que se analizan los problemas de la Acumulación y por ende de las crisis económicas son: crisis por subconsumo, por desproporcionalidad o por la caída tendencial de la Tasa de Ganancia, (Bleaney, 1977) Las dos primeras perspectivas plantean que existe una sobre-acumulación mercantil permanente, la cual propicia un rompimiento en el ciclo de la realización, por lo tanto se afecta la producción, y de ahí que los niveles de inversión tarden más en retornar o no regresen. La idea de la Tendencia decreciente de la Tasa de Ganancia, nos hablará de los agentes que obligan a que esta tasa siga reduciéndose, las actividades improductivas (capitales comerciales, financieros y rentísticos) potencializan esta baja. Harvey (1990) desarrolla este tema en su libro “Los Límites del Capital y la Teoría Marxista”.

calidad que presta al capital comercial y financiero), potencializan la baja de la Tasa Media de Ganancia de la economía nacional en su conjunto, mientras que estos capitales se apropian de mayores márgenes de ganancia a través de las Tasas de Ganancia al interior de las Ramas, en este caso la relacionada con la actividad inmobiliaria. Cuando esto sucede, la Tasa Media de Ganancia tiende a descender y el grueso de la economía no tiene para reinvertir en la producción ampliada del ciclo futuro, de ahí entonces que exista un límite, un freno, una barrera a la Acumulación. Las ramas rentístico-extractivas, analizadas ampliamente, se agenciarán o absorberán plusvalor social que les corresponde obligadamente por tener la propiedad de los suelos, y por sus cualidades especiales, como lo explicamos ya en reiteradas ocasiones. Recordemos que la propiedad y tenencia de los suelos son fundamentales para la especulación en la compra-venta de suelos, para la edificación, para la compra-venta de inmuebles y para el financiamiento de todas esas transacciones.

Otro aspecto a resaltar, es la nivelación, y posterior perecuación de la Tasa Media Ganancia, la cual debe considerar que algunas ramas de actividad económica (rentístico-extractivas) no participan competitivamente y por lo tanto se abstraen de la conformación de la misma. Al no ser parte de la conformación de la tasa, automáticamente generan un efecto negativo sobre la misma, pues su ausencia provoca una menor cantidad de plusvalor social, el cual se repartirá entre las ramas restantes, las cuales presentan comportamientos mercantiles de carácter competitivo. De ahí la relevancia del tema del monopolio y los sobre-precios de las mercancías producidas en las actividades rentístico-extractivas, como el caso de los bienes inmuebles. La competencia trasciende su escala entre productores de un mismo bien, y se enmarca en la competencia entre sectores económicos, cuyo fin es determinación de la Tasa Media de Ganancia conformada de manera social, el análisis de la Renta Absoluta y el entendimiento de sus cualidades monopólicas se hace necesario, tema tratado en el capítulo 2: “Tanto la existencia de rentas diferenciales como de renta absoluta implican, de acuerdo a la teoría marxista del valor, un descenso de la tasa de ganancia que podrían obtener los sectores capitalistas si no hubiera renta.” (Valle, 2003:172-173) Así, señala Topalov:

Las rentas absolutas tienen, pues como efecto elevar los precios, deprimir la tasa de ganancia sectorial efectiva y limitar la acumulación. La renta absoluta, tanto en la agricultura como en la construcción, eleva el precio regulador del producto por encima del precio de producción, absorbe por lo menos una parte de la plus-ganancia interna, motor de la acumulación, y mantiene así las condiciones de su propia perpetuación. (1984:43)

Si la propiedad es la condición principal de la Renta, y la propiedad es el reflejo genérico del monopolio de un medio de producción en la ciudad, entonces estamos hablando de actividades o ramas económicas con una limitada competencia, sobre todo por la escasez y apropiación del suelo urbano; esta forma de relación económica monopólica, convive con el capitalismo “competitivo” de una manera particular, es menester analizarla desde esta perspectiva. La propiedad y por ende la Renta juega un papel determinante en la conformación de la Tasa Media de Ganancia y el reparto del plusvalor correspondiente, el cual es apropiado como, ganancia social, por las actividades rentístico-extractivas.

Recalcamos que el régimen de propiedad privada, auspiciado legalmente por el Estado, es el que permite a ciertos capitales (improductivos) o actividades dicha apropiación de la ganancia social, y así consecuentemente pone en jaque a otros capitalistas (productivos) de la economía en su conjunto, estén o no relacionadas. En este sentido, hay que señalar que la condición espacial (suelos) y su tenencia privada, principalmente, es necesaria para la reproducción del capital, y específicamente para el desarrollo de las actividades rentístico-extractivas, dentro de las cuales resaltan los predios o terrenos urbanos. Dichas actividades propician dos resultados: por un lado, la tendencia a la expansión de las relaciones capitalistas y, en otro sentido, contrarrestan el proceso de Reproducción Ampliada del capital, frenando el reparto “eficiente” del plusvalor a través de la competencia, lo que originará barreras a la futura inversión incrementada del capital en su conjunto.

Se hace patente y evidente que la búsqueda de ganancias, por parte de cualquier tipo de capital, se manifiestan la búsqueda de dinero; al capitalista individual y de cualquier rama o actividad no le interesa saber si crea *valor* (productiva) o no (improductiva), lo que quiere palpar es la ganancia dineraria depositada en sus cuentas bancarias. Lo relevante aquí, es que existe la capacidad potencial de algunas actividades, que utilizando la propiedad territorial, las denominadas rentístico-extractivas, de generar mayores márgenes de ganancia, por establecer un vínculo muy cercano con los comportamientos especulativos, derivados de la compra-venta de suelos y de inmuebles, por arrojar jugosas ganancias al interior del sector y como rama económica particular.

Es preciso aclarar, que esta exigencia del plusvalor social por parte de los capitales improductivos no genera efectos inmediatos en el corto plazo; el planteamiento marxista señala esas ganancias individuales generarán un descenso de la Tasa de

Ganancia en el largo plazo, reafirmando así una de las tesis principales de Marx: el capital crea las condiciones para generar crisis económicas de manera periódica, y en todo caso condiciones para su propio exterminio o superación histórica.

A través del mecanismo competitivo entre ramas económicas y de la Tasa de Ganancia, las actividades rentísticas tienen la posibilidad de obtener un plus de ganancia sin que el plusvalor (plustrabajo) corresponda en proporción a ese incremento (Renta Absoluta-Monopolio). Esto da pie a que los capitales invertidos en estas actividades obtengan beneficios proporcionalmente superiores a otras actividades económicas; de ahí la relevancia, urgencia y la operatividad de diversas estrategias capitalistas para obtener la posesión de dichos medios de producción, en este caso el suelo urbano.

La Acumulación de Capital requiere necesariamente de una condición espacial para reproducirse, sin embargo, este efecto es dañino en el largo plazo, pues agudiza la contradicción en la creación y reparto del plusvalor a través del mercado. "Este modo de producción no puede desarrollarse en una isla ya que la acumulación de capital es, al mismo tiempo, una expansión espacial indefinida" (Topalov, 1984:31)

Precisamente, algunos de estos frenos o límites a la "libre competencia" en una economía, como el generado por las actividades rentístico-extractivas, son los que dan sentido al modo de producción capitalista que tiende a estrangular sus vías de la libertad competitiva por la concentración y centralización de capitales; a ello hay que sumar que las actividades rentístico-extractivas, así como las financieras y las comerciales, tienen la capacidad de apropiarse, contradictoriamente, de masa de ganancia (plusvalor) a través de la misma competencia capitalista. Estos tres tipos de capitales participan, como lo expusimos en el capítulo anterior, en la actividad inmobiliaria, por lo tanto, la exigencia de plusvalor será mayor, pues esta actividad ha demostrado otorgar una alta tasa de beneficio, de ahí su crecimiento de los últimos años.

Habría que señalar de manera puntual, que muchas de las limitantes a la a la competencia capitalista y por lo tanto a nivelación de la Tasa Media de Ganancia, es decir a la homogeneización de condiciones de producción, son las que provocan que ésta no descienda, que se mantenga, de ahí que las causas contra-restantes expuestas en el Tomo 3 de El capital, (Marx, 1974) adquieran relevancia significativa en la explicación de dicha disminución; la lucha constante entre capitales y ramas de actividad económica (monopólicas y no monopólicas) definirán los efectos sobre el proceso general de la Acumulación de Capital.

También se puede mencionar el caso del Estado, del sector público, el cual resguarda el régimen de propiedad, y es capaz de absorber parte del reparto del plusvalor, a través de su participación en actividades rentístico-extractivas de carácter estratégico como en el caso del petróleo, la actividad minera, entre otras; esta situación no exime a los gobiernos de participar en la expansión de las relaciones capitalistas, por el contrario se evidencia el papel del poder político y se otorga públicamente, si es el caso, un derecho de recibir ganancias económicas emanadas del proceso de producción de plusvalor.

En síntesis, la Reproducción Ampliada de capital se ve frenada, entre muchos otros factores, por la propiedad del suelo. Si la vocación del capital es fluir libremente, y permear el grueso de las actividades, la propiedad del suelo y sus características frenan esta vocación y crean condiciones para que sólo algunos, los dueños de tierras, y de ciertas actividades en particular, obtengan sobre ganancias permanentes, Rentas; si se dan en la ciudad, serán Rentas Urbanas emanadas del suelo. La Renta, por manifestarse de manera Absoluta en un nivel superior de competencia, actúa como freno a la Acumulación de capital en el largo plazo, pues trastoca el funcionamiento habitual de otros agentes productivos y capitales en general. Dicho fenómeno se manifiesta a través de la conformación de la Tasa Media de Ganancia; si el tipo de Renta (Absoluta) retiene plusvalor, es un hecho que las ganancias extraordinarias para otras ramas serán menores. La cantidad de plusvalor retenida será apropiada por los dueños del suelo, prociendo la consecuente reducción de la ganancia social repartida a los demás sectores (industria de la construcción, por ejemplo). Algunos procesos de *despojo* en actividades relacionadas con los Recursos Naturales encuentran su raíz, origen y causa, en esta búsqueda indiscriminada de ganancia por parte de los diversos capitales, cuyo trasfondo es la captación de Rentas (absoluta y de monopolio). Si la búsqueda indiscriminada de los productores individuales por obtener ganancias a toda costa es una generalidad del capital, podemos señalar que las actividades rentísticas (acompañadas de las comerciales y financieras para el caso inmobiliario), donde la propiedad y la escasez de suelos urbanos dan la posibilidad de obtención de sobre-precios y sobre-ganancias, generarán mecanismos como la segregación, el despojo, la movilidad forzada o la gentrificación, debido a la búsqueda incesante de los capitales por obtener suelos y las ganancias emanadas de éste, bajo cualquier método o mecanismo, legal o ilegal.

La Teoría de la Renta, articulada al funcionamiento general del modo de producción capitalista, en este caso para el plano urbano, colabora a estructurar un análisis espacial. En donde el espacio juega un papel como un imprescindible medio de producción socialmente necesario, vía el suelo y sus diferentes variables de valorización como el entorno urbano. Dicha cualidad espacial del capital ayudará a explicar el histórico proceso de *despojo*, además de abonar al desarrollo teórico sobre el papel de las actividades rentístico-extractivas en la reproducción del sistema económico. "Las generadas en un proceso de valorización del capital que involucra condiciones externas que este último no puede reproducir, condiciones a las que el capital no tiene libre acceso, pues son objeto de apropiación privada" (Ibid:24)

Concluimos que la categoría económica de la Renta del suelo es una forma de articular distintos modos históricos de producción. En el pasado, mientras la Renta no tenía articulación con la especulación o con la relevancia en su uso y ubicación en las necesidades sociales del capital, la propiedad de la tierra, no era objeto de venta, sino de categoría y reconocimiento social; actualmente, el fetiche universal, el dinero, ha transformado drásticamente la propiedad del suelo, y se vuelve pieza fundamental del funcionamiento de Reproducción Ampliada del capital en las ciudades. Finalmente, debe decirse que el suelo urbano, es un valor de uso no producido (o producido socialmente como en las ciudades), y al ser utilizado en un proceso de producción de bienes inmuebles, y no ser fruto de un trabajo pasado -como los medios de producción habituales-, presentan comportamientos o distorsiones en la conformación de sus precios, lo que derivará en que sean actividades altamente rentables para los capitales que decidan invertir ahí, de manera productiva o incluso especulativa, lo cual determina en gran medida la forma de acumulación capitalista actual.

3.1.2 La Renta, la Ganancia Comercial y el Interés como reparto del Plusvalor.

Es menester aún ser más precisos. En el capítulo 2, hablamos de los tipos de capitales que participan en la actividad inmobiliaria en las urbes; hablamos de los especuladores del suelo, los capitales comerciales y los financiadores. Estos 3 tipos de personificaciones del capital son fundamentales para entender el porqué del efecto negativo que tienen sobre la Acumulación de Capital.

Tanto el capital comercial, como el capital financiero y el dueño de los suelos (propietario-promotor-especulador) absorben una masa de plusvalor del trabajo productivo al interior del sector proveniente de la industria de la construcción; todo lo que esté por encima del del precio (costo) de producción (C+V+gm), será riqueza ficticia que estos mismos capitales crean y absorben, manifestado puntualmente en el sobre-precio del bien inmueble. La idea principal, como lo hemos mencionado, es que absorben masa de plusvalía social, riqueza real, producto del trabajo, provocando una creación de riqueza ficticia que rebasa los límites de la producción real (valor).

“Una operación especulativa típica consiste en dos transacciones: una compra de tierra inicial y una venta posterior, cuando el precio ha aumentado. El precio inicial puede asimilarse a la “inversión” o al “capital”, la diferencia entre el precio final y el precio inicial, a la ganancia, y el lapso temporal entre las dos transacciones es el periodo de rotación de capital en la operación” (Jaramillo, 2009:203)

Es aquí cuando cobra sentido el conocido artículo y ejemplo de Harvey referente al mercado de los vinos, en donde existe una especulación, clara y definidamente orientada o elevar el precio por encima de su valor o de sus costos de producción: “Todos estos cambios y vaivenes discursivos, así como muchos de los cambios y virajes que se han producido en las estrategias para controlar el mercado internacional del vino, tienen en su raíz no solamente la búsqueda del beneficio, sino también la búsqueda de rentas monopolistas.” (Harvey y Smith, 2005:42) Así, se reafirma la existencia de dos elementos que pueden guiar la discusión de la formación de Rentas, sobre todo en el ámbito urbano, y pueden ser una guía teórica que fomente la discusión sobre el fenómeno rentista, que articula elementos materiales objetivos y también un comportamiento económico que muchas veces está más asociado a la formación de visiones ideológicas o subjetivas.

En primer lugar, el problema de la especulación es una actitud económica que se separa del consumo común, y que muchas veces rebasa la cuestión de la necesidad material, imponiéndose como una cuestión ideal, de expectativas futuras, creando así supuestas ganancias adelantadas que habitualmente no corresponden con el nivel de ganancias reales generadas. En este sentido, especular indicaría, en términos económicos, que existe una superación de la cualidad material del producto, en términos marxistas, una superación del valor sobre su precio (de producción). Sin embargo, lo importante aquí es señalar por qué es que se da este crecimiento de valor o apreciación subjetiva; Jaramillo señala que: “Las expectativas del crecimiento futuro de los precios del

inmueble, concomitante a la trayectoria de los precios del suelo, afecta en gran medida las decisiones de consumo mismo.” (2009:204)

Cuando existe esta desigualdad a favor del precio de venta se está especulando; así: “...puede entenderse algo que ya habíamos anotado antes: muchos compradores de inmuebles están dispuestos a pagar precios especialmente elevados por los inmuebles, si tienen la expectativa de que estos precios van a crecer aún más.” (Ibid:205) El mismo autor, Jaramillo, señala que se da el caso de muchas familias que depositan en un bien inmueble su patrimonio, y esta condición de acrecentarlo se comienza a ver como una posibilidad real, dando lugar a una llamada “protoespeculación”; lo relevante en esta situación latente, es que la misma condición del suelo, caracterizada por la escasez o finitud, en sí misma abre también la posibilidad de obtener un sobre-precio a partir de la idea de la generación de una ganancia futura. Los agentes inmobiliarios son los especialistas en este tipo de estrategias, tanto como para crear expectativas como para invertir en aquellos suelos que tienen más potencial.

“En la existencia de cierta rigidez en la oferta originada por la disponibilidad del suelo (urbanizable o urbanizado) para determinadas actividades. Ello depende de las regulaciones que establece la normativa, así como también del control que ejercen los privados propietarios de la tierra mediante la retención de suelo, guiados muchas veces por su actitud especulativa. Se podría decir que la misma condición de bien escaso propicia los comportamientos especulativos, que a su vez potencian escasez” (Urriza, 2003)

Y, es esa escasez la que permite a capitales comerciales y financieros anclarse doblemente al barco del sobre-precio y la sobre-ganancia, actuando al interior de sectores rentístico- extractivos y en una escala de competencia entre ramas económicas (Renta de localización y Absoluta-Monopolio respectivamente). Lo interesante aquí es que dichas aseveraciones son reconocidas por los mismos planificadores urbanos de los gobiernos, lo que indica que son prácticas habituales, como el caso del Instituto de Planificación Urbana de Chile. (CIDU-IPU, 1981, citado en Urriza, 2003)

En el caso de la Renta, existe una posibilidad de poder especular con los medios de producción monopolizables, escasos y no reproducibles, pues, al ser imprescindibles, o al tener una inelasticidad-demanda, muy alta, se hacen socialmente necesarios, con ello se abre la posibilidad de crear una escasez relativa y automáticamente elevar los precios, por parte del que ostente la propiedad o el control legal sobre dichos medios. En la Renta urbana esta cuestión es mucho más evidente, pues el suelo es un bien que no puede reproducirse a voluntad humana: “La renta monopolista surge porque los actores sociales

pueden obtener un flujo de ingresos mayor durante un periodo de tiempo prolongado en virtud de su control exclusivo sobre un artículo determinado, directa o indirectamente negociable, y que en determinados aspectos cruciales es único y no reproducible.” (Harvey y Smith, 2005) El Rentista, necesariamente requerirá de un capital comercial o financiero para ejercer este tipo de poder, que le permite obtener ganancias extraordinarias permanentes, de ahí su articulación.

Finalmente, conviene que recordar que el mejoramiento del *ambiente construido*, ejercido por una constante producción y mejoramiento físico del espacio urbano como actividad económica, será otro objeto de apropiación por parte de diversos capitales. Al presentarse, el espacio urbano, como diferenciado, los capitales lucharán por obtener los mejores suelos, lo que significará una mayor magnitud en sus beneficios, a través de la especulación de los suelos y, por ende, de los inmuebles, otorgados por una posición diferencial y ventajosa en la estructura de la ciudad : “...los capitalistas constructores más poderosos –o los promotores, es decir, quienes detentan el control económico de la producción- adquieren tendencialmente una mucho mayor incidencia con respecto al conjunto del resto de articuladores del espacio urbano.” “Compran terrenos por precios que responden a determinados usos o densidades predominantes, pero con su poder de inversión masiva pueden eventualmente construirlos con especificaciones que arrojan sobreprecios –o rentas- superiores, apoderándose de ellos.” (Jaramillo, 2009:210)

Así, queda claro cómo se pueden constituir los sobreprecios, y por lo tanto especulación, a partir de crear condiciones de revaloración física (infraestructura) y subjetiva; dicha condición emana de un poder de propiedad sobre los terrenos, su mejor y ventajosa localización y la capacidad de apropiación de ganancia comercial o financiera que tengan dichos capitales inmobiliarios, independientemente de la relación que se tenga con el Estado, la cual puede abonar o restar dependiendo la política pública.

Las ciudades, han desarrollado esta capacidad de atraer y absorber capitales *satélite* de todo el mundo, los cuales están buscando permanentemente formas nuevas de valorizarse. La especulación de los suelos es también una actividad no capitalista (improductiva), que al igual que la ganancia comercial, influyen en esa tendencia alcista de los precios de los inmuebles. La Renta Urbana emanará del incremento del Precio del Suelo; la ejemplificación de las detonantes y causas del incremento del Precio del Suelo nos, explicadas en el capítulo 2, nos brindan la capacidad de entender por qué los

capitales inmobiliarios se han consolidado como los productores de espacio en la ciudad contemporánea.

3.2 LA RENTA URBANA y EL PRECIO DEL SUELO, SU PAPEL EN LAS PROBLEMÁTICAS URBANAS ACTUALES

La diversidad de discusiones en torno a la Renta urbana se hace evidente, pues muchos de los artículos académicos de actualidad referentes a las problemáticas de la ciudad, muestran una amplitud considerable, aun cuando tengan o no en común la búsqueda y el cálculo de los precios de suelo, dichas diferencias se hacen notables, pues mucho influye el marco teórico o la falta del mismo, y por ende, las hipótesis y las conclusiones a las que se construyen. Para hacer esto más claro, podemos decir que los estudios urbanos actuales, en general muestran inclinación al tema de la segregación socio-espacial, la renovación urbana y más recientemente a la gentrificación, de igual forma que se aborda la cuestión de la vivienda y su *status* en la ciudad, aunque haya un abanico de opiniones al respecto, la mayoría de los artículos que pudimos revisar se centran en estas problemáticas mencionadas. Nos interesa dar cuenta de gran parte de la literatura revisada sobre estudios urbanos ahonda en los fenómenos antes mencionados, y por el contrario, encontramos un menor interés en temas teóricos referentes a la Renta urbana o los precios del suelo urbano, que es la perspectiva que se ha venido manejando en este trabajo de tesis, pues consideramos que son conceptos elementales para entender los procesos de las urbes contemporáneas, de acuerdo a nuestro marco teórico.

Las metodologías suelen derivar desde entrevistas a informantes clave, y sumamente limitadas en su capacidad explicativa del proceso general, hasta una abstracción de la escala urbana con poca o nula concreción, atribuyendo a la ciudad un comportamiento similar al del capitalismo de marcada tendencia estructuralista. Consideramos que es más importante sintetizar teórica y conceptualmente, la multiplicidad de relaciones que se desarrollan en la ciudad actual, a partir del entendimiento del funcionamiento concreto del capital en esta escala, sin que esto le quite el peso sistémico y de totalidad que requiere un tema tan complejo. Lo que a continuación presentamos es una síntesis de la discusión de estos problemas relevantes de la ciudad en la actualidad; a nuestra consideración, se expone desde la perspectiva teórica marxista, la cual se ha desarrollado a lo largo del presente trabajo, y que agrupa un

análisis general del capitalismo en consonancia con la Teoría de la Renta y los Precios del suelo, así como sus determinantes principales. Buscamos también establecer una línea directa con el tema del espacio urbano, temas que son vigentes y tienen una posibilidad explicativa de gran calado desde el marco teórico de nuestra investigación.

Partimos del hecho, luego de explicarlo ampliamente en los dos capítulos anteriores, de que el Precio del Suelo es la causa principal, el núcleo a partir del cual se movilizan los capitales en la ciudad; si el capital se mueve por la lógica de la ganancia, la ganancia aparente en la ciudad emanará, según la perspectiva de los capitales inmobiliarios, de la obtención de los mejores suelos, pues ellos darán la posibilidad de obtener ganancias extraordinarias permanentes, es decir Rentas. El precio del suelo se ha erigido hasta aquí como lo que genera Renta Urbana y toda la exposición girará en torno a esta relación.

Comencemos. Se encuentran autores destacados como Urriza (2003), que con el objetivo de encontrar elementos explicativos de la estructura de precios de la tierra, señala que los efectos morfológicos, las características del espacio construido, el mercado de tierras y el comportamiento selectivo de las inversiones son las principales condicionantes de las modificaciones de los precios del suelo urbano; también remarca el papel del Estado que, con la regulación urbana, la política impositiva y las inversiones en obras públicas y vivienda, logra impactar directamente en los movimientos de los precios, bajo un discurso de responsabilidad pública (Ibid:4). Algunos otros autores, retoman similares discusiones que el mismo Marx había esbozado en su tiempo, pero que quedaron incubadas sin desarrollarse, como el de las mejoras al suelo, causantes de la elevación de su precio, representado en la renta capitalizada (1974); hay que hacer énfasis en el carácter singular del suelo, y tratarlo como un bien extraordinario, como “un bien escaso, limitado en cantidad...” “...imprescindible puesto que las actividades humanas requieren necesariamente de un espacio donde desarrollarse.” “...no reproducible, y en la existencia de cierta rigidez en la oferta originada por la disponibilidad de suelos.” ...así como también del control que ejercen los privados propietarios de la tierra” “...guiados muchas veces por una actitud especulativa.” (Yugnovsky, 1997; Trivelli, 1982, citado en Urriza, 2003:7). Estas cualidades han sido ya tratadas a lo largo de la tesis, y se puede extender el análisis hacia las cualidades del suelo que le dan un carácter o una capacidad especulativa de lo que resulta la posibilidad de imponer ganancias permanentes o Rentas; sin embargo, dichos estudios no alcanzan a relacionar con

claridad las citadas aptitudes del suelo con los precios y las ganancias que se pueden originar.

Otras temática incorporadas sobre las características del suelo urbano, dan pie para la discusión de la Renta diferencial o de localización y de la Renta Absoluta. Señalan, por ejemplo: “Otra característica importante es su permanencia, se trata de un bien indestructible que no se deprecia con el tiempo (es un depósito importante de valores almacenados)” (ibid:8); otra característica es su carácter de inamovible o no transportable, y esto le da la posibilidad de adquirir ciertos atributos (Darin-Drabkin, 1977:171) (Urriza, 2003:8). Cabe señalar que lo mencionado por los autores, se ciñe al tratamiento más ortodoxo de la Renta marxista de la tierra, y por ello consideramos que tiene elementos valiosos, tanto por su articulación crítica como con los distintos niveles teóricos de aprehensión, cuestiones muy particulares ancladas a un funcionamiento general del sistema capitalista; dicha visión la comparte Arango (1983), sobre todo en su parte teórica sobre la Renta, esbozado en su capítulo 2 del libro citado que se denomina Teoría General de la Renta en Marx.

En términos marxistas, el análisis más completo, esbozado desde la década de los 80, cercano al uso de la Renta del Suelo, fue el realizado por Mathew Edel (1992). En sus textos, Edel explora de manera muy detallada la relación entre la Teoría de la Renta y la Segregación espacial, para el caso urbano, y se esfuerza en concretar, a partir de categorías como la Renta, una relación social abstracta como el capitalismo. Edel realiza una dura crítica a la economía ortodoxa que sólo explora la productividad del capital a partir de la localización (o para el caso agrícola, la fertilidad), viendo al suelo como un bien más en la suma de factores productivos. El autor anglosajón, pretende dejar claro que el suelo tiene características y cualidades distintas a los habituales medios de producción, y por lo tanto tendrán un efecto distinto en el proceso de Acumulación de capital. Para el caso urbano, marca pautas para la aplicación de la Teoría de la Renta:

- 1) La complejidad de los **propietarios** en el suelo urbano.
- 2) Los controles sobre los **límites** de la expansión urbana.
- 3) La fragmentación de las tierras urbanizables, así como sus distintos niveles de **revaloración**.
- 4) La **especulación** latente del suelo urbano.

- 5) La relación que guardan los **capitales inmobiliarios** (urbanos) frente a otras actividades económicas de la ciudad.
- 6) Limitación en las **áreas de construcción**, en las que el Estado tiene gran influencia y control, y la **vocación productiva** de los suelos o zonas específicas de la urbe. (Ibid)

Edel, después de revisar teóricamente el problema de la Renta, despliega su análisis hacia problemáticas urbanas particulares: gentrificación, sub-urbanización y expansión urbana, la cuestión de la vivienda, la construcción, entre otras. Señala que es preciso ubicar a los propietarios, a los especuladores y a los prestamistas, los cuales dirigen su principal interés en el mercado del suelo, originando problemas de segregación y exclusión social de la clase obrera (*Ibid*). Estos elementos del proceso productivo fueron analizados en el capítulo anterior y se empalman de manera precisa con el reparto del plusvalor y el tema de la Acumulación de capital en general.

El aporte de este trabajo de tesis, va en el sentido de proponer, desde un marco teórico marxista, una estructura coherente y lógica de análisis del desarrollo urbano a partir del análisis del capital inmobiliario, que es la personificación del capital en general. Este capital inmobiliario, compuesto por diversos capitales (industrial, comercial², rentístico, financiero), tendrá un efecto sobre las economías en diversas escalas, a nivel urbano y a nivel nacional reflejado en la Acumulación de capital, la cual se verá frenada si el impulso es negativo en la Tasa Media de Ganancia de un país o de ciertos sectores, situación que será agudizada por la actividad de los capitalistas que buscan generar ganancias en el corto plazo; ya vimos que en el mediano y largo plazo, la tendencia de la tasa será a la baja lo que generará una limitante al proceso de Acumulación.

Esa estructura de análisis la hemos delineado a lo largo del trabajo y queremos dejarla clara en el siguiente capítulo, avanzando a partir de la crítica constructiva a otros autores y líneas de investigación sobre temas urbanos, poniendo especial énfasis en lo que consideramos omisiones analíticas a fin de construir un camino coherente de análisis, el cual comienza con el precio del suelo y se eleva hasta las condiciones generales del

² Melazzo (2010), construye un marco teórico donde fija la mira en los actores clave del problema: ubica a los intermediarios (capital comercial), así como a los promotores inmobiliarios que ejercen un papel importante en la valorización del espacio (precio del suelo).

capitalismo actual, que son parte de un todo, pero que muchas veces no se omiten los canales o puentes que articulen esa diversidad de elementos teóricos, los cuales tendrían que derivar en una propuesta con mayor capacidad y fuerza de explicación.

3.2.1 La determinante principal de las problemáticas urbanas: el Precio del Suelo

En la amplitud de los estudios urbanos, se dan por sentadas muchas transformaciones al interior y en la estructura de una ciudad. No se analizan los múltiples procesos que desembocan en problemáticas urbanas, las cuales son ocasionadas por el avance de los capitales inmobiliarios, o por el papel del Estado en el ordenamiento territorial de las urbes, y que en términos generales delinearían una explicación más o menos homogénea de la evolución y forma de las ciudades, donde existen manifestaciones de índole económico, político, social, antropológico y cultural. Nuestro objetivo es señalar que el Precio del suelo es el concepto más concreto, que puede explicar gran parte de las transformaciones en la ciudad, sea como consecuencia o como causa, el precio del suelo marca la pauta sobre diversos procesos urbanos y a distinta escala.

Por ejemplo, no se puede ver la segregación espacial en la ciudad, si no es a partir de la diferenciación de los Precios del suelo que existen en diversas zonas de las urbes. Tampoco se puede analizar el papel activo del Estado en las ciudades, sin analizar la participación que tiene en la determinación de los Precios del suelo según su legalidad o ilegalidad, o si participa o no en la producción de vivienda social, en donde los Precios del suelo se reducen notablemente. La misma gentrificación resulta de un efecto de la escalada ascendente de los Precios del suelo, originado principalmente por la actividad inmobiliaria que junto con los gobiernos deprimen o aumentan el precio de los inmuebles según su conveniencia. Así, tenemos que pensar, a cualquier escala, que el Precio del suelo es la manifestación más concreta de procesos generales que ocurren en las ciudades en el capitalismo actual, apuntamos esta idea en las siguientes líneas, para dar razones empíricas a las razones teóricas esbozadas en los dos capítulos anteriores.

Damos por sentado, que la ciudad y sus constantes transformaciones y procesos de diversa índole, son en alguna medida propiciadas por los movimientos en los Precios del suelo, los cuales a su vez responden a una lógica propia de los valores de uso no producidos, que por sus cualidades particulares se valorizan y tienden a atraer capitales

de vocación financiera, especulativa, comercial y rentística, como ya lo comentamos en el capítulo anterior.

Analizar las modificaciones en los Precios del suelo y sus determinantes principales, nos brinda un panorama general de las modificaciones que ha tenido la ciudad, y así se complementan las explicaciones que se esbozan en temas o muy generales o sumamente específicos. Cabe recordar que el movimiento de los precios de los inmuebles responden a una misma lógica, la de la Renta, que no es otra cosa que la ganancia extraordinaria permanente proveniente del propio Precio del suelo y su capitalización; esto se refleja en la edificación y construcción de bienes inmuebles donde confluyen todos estos capitales, sea desde la etapa inicial de liberación o promoción del suelo, la construcción del inmueble, el financiamiento de las actividades anteriores, o hasta la promoción comercial de la totalidad de las obras inmobiliarias. Dicho proceso de edificación y enclave de diversos capitales en la actividad inmobiliaria, y en consonancia con el Estado, traerá un efecto multiplicador en los precios, como resultado del mejoramiento del *ambiente construido* (Condiciones Generales de la Producción - infraestructura- y capital fijo social), que derivará circularmente en beneficios en favor del propio capital inmobiliario en su conjunto. Es necesario, entonces, hacer énfasis en los elementos económicos que potencian esa elevación de los Precios del suelo y que son, en este sentido, la causa de las transformaciones espaciales en la ciudad, entendiendo por espacio, ese lugar de valorización mercantil que determina gran parte de las relaciones sociales de clase.

Sostenemos contundentemente que los procesos urbanos de índole económico ejercen un efecto o determinación principal sobre algunos problemas sociales o incluso políticos que se dan en las ciudades, y serán la causa y nunca el efecto de la mayoría de los fenómenos sociales urbanos. Por ello, aseveramos que el motor de la Acumulación de capital en general, y en particular para las ciudades ,está determinado por la búsqueda de ganancias en sus distintas modalidades, para el caso urbano es la Renta a través del Precio del suelo, preponderantemente. Anteponemos el Precio del suelo porque, como hemos intentado demostrar a lo largo de la tesis, es la variable principal (junto con sus determinantes), la cual brinda y potencia una ganancia extraordinaria permanente en la ciudad, es decir, una Renta Urbana.

La forma de abordar estos fenómenos en la ciudad considera, antes que nada, la escala de análisis. La primera, y que va acorde a los estudios urbanos de los años 70, es

una escala ciudad, en donde se perciben los cambios generales más importantes en las transformaciones urbanas, enmarcando en la idea de una ciudad excluyente con segregación espacial, las determinantes principales comandadas por el avance del capital y el cambio en la participación del Estado en la regulación de la actividad económica (política pública).

En una escala más particular, habrá que analizar los movimientos de los Precios del suelo a nivel ciudad, el cambio de uso de suelo o vocación del suelo, crecimiento de infraestructura urbana, ampliación de la frontera urbana y finalmente algunas manifestaciones más concretas (gentrificación, renovación urbana, expulsión residencial, etc.), fenómenos todos ellos resultados de la dinámica general capitalista, y de la competencia de los capitales inmobiliarios por mejores Rentas. Siguiendo un orden de escalas de análisis sobre los efectos del capital en dichas modificaciones en la ciudad, las enumeramos de la siguiente manera:

- 1) La ciudad neoliberal, segregación espacial urbana y capital inmobiliario.
- 2) Elementos determinantes del precio del suelo y el papel del Estado.
 - a. Ambiente construido, capital fijo social e infraestructura (CGP).
 - b. Legalidad – Ilegalidad del suelo urbano.
- 3) Efectos de los movimientos del precio del suelo.
 - a. Cambios de uso de suelo.
 - b. Gentrificación residencial y productiva.
 - c. Incremento en la oferta de vivienda y oficinas, vs incremento de los precios, lo que evidencia la peculiaridad del bien inmueble como mercancía *sui generis*.

Nuestra propuesta coincide con la de otros autores, principalmente porque observan que una forma de evaluar las políticas de éxito del desarrollo urbano, será a través del seguimiento del Precio del suelo: “El único indicador “objetivo” que parece permitir evaluar el impacto de dichas políticas es la evolución del precio del suelo y los inmuebles...” (Guevara, 2013) Esto nos da una señal de la relevancia y preeminencia del suelo en la ciudad, donde los movimientos del precio, serán el termómetro que guía la política urbana donde interviene directamente el Estado.

Exponemos a continuación, las diversas propuestas de estudio de las problemáticas urbanas, algunas en relación directa con los movimientos de los Precios del

suelo, otras con perspectivas más sociales o sobre el papel del Estado. El marco teórico ampliamente desarrollado en esta tesis, definirá si cada proceso o problemática debe considerarse como causa, medio o consecuencia, para jerarquizar su papel en el estudio de la Renta Urbana. El objetivo es mostrar que la temática del presente trabajo abonará a la discusión sobre los temas de actualidad en la ciudad, aplicados a un estudio de la Ciudad de México en el Capítulo 4, que servirá como corolario teórico y empírico.

3.2.1.1 La Ciudad Neoliberal y la Segregación espacial

El empresarialismo urbano, como lo han denominado Harvey (2007) y López (2013), se ha desarrollado en países centrales desde la década de los 80, y en los países latinoamericanos floreció una década después. “El empresarialismo constituye uno de los ejes reconocibles de las políticas de regeneración urbana motorizadas a través de grandes proyectos que crean fragmentos exclusivos de la ciudad” (Cuenya y Corral, 2011:25). Dicha perspectiva empresarial va acompañada del colapso del Estado social keynesiano, el cual derivó en una modificación del rol de los gobiernos locales en el ámbito de las políticas urbanas: “se expandieron las estrategias urbanas orientadas a maximizar el atractivo del espacio social para el desarrollo capitalista y contribuir a su posicionamiento en el escenario mundial” (*Ibid*, 2011:25), de tal manera que se comenzó a valorizar el espacio urbano mediante diversos usos de suelo (habitacional, comercial, oficinas, etc.)

El empresarialismo antes mencionado se define por tres elementos principales (Harvey, 2007):

- 1) Alianza de los sectores público-privado, gobierno facilitador de dicha unión, dotando de recursos públicos, en forma de infraestructura urbana (Condiciones Generales de la Producción) al capital privado.
- 2) La actividad guarda un carácter especulativo o de riesgo *ad hoc* a un comportamiento privado, que va en el camino opuesto a una economía planificada que privilegia el carácter público, y donde la dotación de algunas necesidades como la vivienda corren a cargo del Estado.

- 3) Se estudia como una economía política del lugar, entendida como la promoción de proyectos de infraestructura y capital fijo (centros comerciales, de espectáculos, deportivos, etc.) que fomente los procesos de regeneración urbana. Los beneficios sociales como educación, vivienda, entre otras, pasan a un segundo plano.

Estos tres elementos guían el mencionado empresarialismo en las ciudades contemporáneas, y fomentan la explotación de ventajas para la producción de mercancías y servicios, además de posicionar competitivamente distintos espacios de consumo (turismo) y atracción de capitales en las ciudades, que son reforzados por la implementación de infraestructura de transportes, comunicaciones que dan viabilidad a la movilidad del capital privado. (Harvey, 2007)

Otro problema de fondo, es el fraccionamiento de grandes extensiones de tierras públicas, la comercialización de parcelas bajo una nueva forma urbana, la construcción de edificios de alta gama y la venta de inmuebles dirigida a estratos de elevado poder adquisitivo, son la base sobre la cual el sector privado asegurará las ganancias de su inversión (Cuenya y Corral, 2011:27); de manera paralela, se incrementa el Precio del suelo y se consolidan las bases para su especulación (“pasiva, inductiva o inmobiliaria”) (Jaramillo, 2003; Topalov, 1984). Es preciso señalar que todas estas estrategias no se podrían llevar a cabo, sin la participación activa del Estado, así como de la actividad incesante de los promotores inmobiliarios liberadores (promotores) del suelo y que son los grandes catalizadores de dicho proceso especulativo.

Un aspecto mencionado y sumamente importante, es la integración del promotor inmobiliario con el capital financiero (Sabatini, 1990), los cuales cerraron el círculo, junto con el control de la construcción de vivienda social, y conformaron la actividad inmobiliaria urbana en su conjunto, donde los Precios del suelo ahora se convierten “en parte de las ganancias generadas por los proyectos inmobiliarios: una renta capitalizada.” (Calderón, 2012:5).

Otra de las principales problemáticas en la ciudad, es el de la oferta de suelos, derivando de aquí la formalidad o informalidad de los mismos; autores como Baer (2011) y Cravino (2012), así como el Centro de Estudios para el Desarrollo Económico Metropolitano (2012), Del Río (2012) y Filippo (2010), afirman que, por ejemplo, la oferta residencial, es producida por el nuevo esquema en los sectores público y privado lo que ha agravado el problema de acceso al suelo formal (legal), con buena ubicación, servicios

y “ambientalmente” seguros; esto evidentemente sugiere que debido a la demanda, la oferta de suelos urbanos se reduce. Nuestra propuesta versa en que el suelo en sí mismo (por su cualidad de medio de producción no reproducible) propicia alza en su costo, y no sólo por la acción del mercado, condición que es aprovechada por los capitales, propietarios y especuladores para obtener sobre-precios del suelo.

Otra manifestación del empresarialismo urbano tiene que ver con la oferta del mercado financiero hipotecario, el cual opera también en condiciones oligopólicas, por esta razón la actividad queda en contadas manos privadas pues es altamente rentable; mercado es completamente dominado y queda estrangulada la oferta de vivienda residencial básica y social, por ejemplo, o en su defecto la oferta edilicia se desarrolla hacia otros estratos de mayor ingreso, que son los que pueden pagar dichos incrementos en los precios inmobiliarios. Estas aseveraciones de algunos autores confirman lo establecido en nuestra tesis, habría que aclarar que las diversas opiniones no explican porqué el mercado tiene ese comportamiento.³

3.2.1.2 Segregación Urbana: la idea de una ciudad excluyente

Además de la ciudad en su etapa neoliberal o empresarial, en los estudios urbanos se analizan los fenómenos marcadamente sociales, en este caso: la segregación o marginación al interior de las urbes con una perspectiva territorial. Se puede decir que la segregación espacial es la forma más general y estructural de análisis de las problemáticas urbanas, hay una inmensidad de autores que han abordado este tema. Castells (1985), entre otros, definió la segregación socio-espacial: “la distribución de los lugares residenciales sigue las leyes generales de la distribución de productos y, por lo

³ En el caso de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, se observa claramente un patrón de segregación. Se evidencia una concentración inmobiliaria en municipios del Estado de México, dirigidos principalmente a residencias de altos ingresos (Huixquilucan, Tlalnepantla y Naucalpan); también destacan municipios como Chicoloapan, Chimalhuacan, Chalco, Tecamac, Zumpango y Huehuetoca que captan residencias de medio y bajo nivel. Dicha tendencia se debe, según los autores, a la disponibilidad y bajo precio del suelo, escasa regulación que permite la construcción habitacional sin dotación de servicios mínimos urbanos. (Vizuet y Bahena, 2011) “Así, la disponibilidad de suelo urbanizable es mayor en municipios alejados de las zonas que ejercen la centralidad urbana” (Ibid. pag. 3), dando lugar a lo que algunos autores denominan “nuevas periferias” que resultan de la dinámica de suburbanización o periurbanización de las grandes ciudades, en este caso la Ciudad de México (Aguilar, 2002; Monclús, 1998)

tanto, hace la reagrupación en función de la capacidad social de los individuos, es decir en el sistema capitalista, en función de sus rentas, sus status profesionales...” (p. 210)

Sostenemos que el espacio, como hemos desarrollado a lo largo del documento, es reflejo del comportamiento y movimiento del capital en las ciudades, es decir, se produce un espacio urbano capitalista. Metodológicamente, autores como Schnell y Ostendorf (2002) han contribuido a la discusión sobre la desigual distribución de los grupos sociales en el espacio, como consecuencia de un funcionamiento del capitalismo al interior de las urbes, en el que la globalización juega un papel fundamental (Preteceille y Ribeiro, 1999). Los estudios críticos propusieron diversas escalas de influencia y de análisis (sobre todo en referencia a la localización), una correlación de distintas variables económicas importantes a considerar en el estudio de las Rentas Urbanas.

Es importante señalar, que como hemos dicho, los precios del suelo se relacionan directamente con la segregación espacial. A nuestro entender, y luego de revisar bibliografía sugerida del tema citado, no se ha profundizado sobre el papel del Precio del suelo como determinante principal de dicha segregación, y pareciera que el Precio del suelo es una inevitable consecuencia de dicha exclusión social, cuando debe situarse como la causa del proceso. Algunas posturas analizan los Precios del suelo de manera comparativa, diferenciando escalas de competencia económica entre ellos, a nivel intra-urbano (Himmelberg, *et al.*, 2005) y a nivel inter-urbano, es decir entre ciudades mundiales; postura sumamente interesante pero estrictamente comparativa y con poco análisis sobre la formación de los precios, además el análisis de la segregación queda por obvias razones fuera de la explicación.

Algunas de estas perspectivas críticas, coinciden con los conceptos de segregación causadas por las relaciones sociales de producción (Massey y Denton, 1988), así como el desarrollo geográfico desigual en las ciudades (Harvey, 1990, 2001, 2014). Esta visión general podría señalar que las desigualdades y la diferenciación socio-espacial, provienen de un comportamiento estructural o sistémico, como reflejo de la polarización entre riqueza y pobreza (Badcock, 1984), lo que deriva en espacios diferenciados; a pesar de lo interesante, en realidad no se analiza el trasfondo y el proceso de concreción de dichas relaciones sociales, y sólo se estudia la forma en que se manifiestan dichas contradicciones en la ciudad, entre colonias o zonas ricas y de bajos recursos, cinturones de pobreza, etc. Aunque dicho análisis se desarrolla desde un plano muy general y esto pareciera una amenaza, es fundamental no quitar del análisis urbano

la idea de totalidad de las relaciones sociales, pues al final los fenómenos por estructurales que parezcan, son la muestra de dichas relaciones de producción.

Distintos autores señalan que la segregación espacial responde a una funcionalidad distinta, donde las selectivas fijaciones de los capitales al interior de las grandes metrópolis, colaboran a agudizar la segregación residencial socioeconómica y así viabilizan una nueva ubicación de los grupos de élite (Borsdorf, 2003; Janoschka, 2002; Meyer y J. Bähr, 2001; Arriagada y Rodríguez, 2003). Esta visión contrasta con la idea de “centro y periferia”, donde el centro es ocupado por los ricos y la periferia por los pobres (Gilbert, 1994), perspectiva muy cercana a la concepción de la centralidad, explicada en el capítulo 1. En oposición a esto, señalamos teóricamente que la ciudad es poli-central, o al menos tiende a ello, debido a que la ciudad contemporánea requiere atraer un mayor número de capitales, que buscarán incesantemente generar ganancias, intensivamente, y en la totalidad de la extensión de las zonas urbanas; ante esto, un centro es insuficiente para poder darle cabida a los innumerables capitalistas que se generarán al interior de las ciudades.⁴

La explicación de la comandancia de los capitales inmobiliarios sobre la estructuración urbana, que da como resultado la segregación social del espacio, ha tenido larga tradición académica (Smolka, 1981); así, la producción capitalista de la ciudad nos dirige ineluctablemente a la segregación socio-espacial. En otra escala de análisis, la segregación se da a partir de la forma clásica de producción de una vivienda en asentamientos irregulares: ocupación individual o colectiva, construcción rápida y precaria, larga inversión familiar en mejoras y división familiar de la vivienda (Abramo, 2001), pero muchas veces las perspectivas se quedan con una visión parcial y sumamente particular, ignorando la complejidad estructural del problema.

Para explicar lo anterior, hay que recurrir a la idea de competencia en el marco del modo de producción actual, en la que aparentemente existe una lucha entre los individuos y los usos de la ciudad (Carlos, 1994), y se deja de lado la intencionalidad de los capitales inmobiliarios que son en realidad los que producen la ciudad; esta escala, muy individual,

⁴ Existe una tendencia a la policentralidad (Lefebvre, 1972), pues en cualquier lugar de la ciudad, centro y periferia, se crean polos importantes que rigen los patrones de precios del suelo y por ende abre la posibilidad de captación de plusvalores, al menos en escala zonal. Se deja de lado la visión jerárquica de precios del suelo a partir del centro de las ciudades. Este tema se aborda en el capítulo 2 de este trabajo.

omite y deja de lado la actuación de los agentes económicos en la construcción y edificación urbanas, lo que significa un error metodológico grave. Otros aspectos incorporados, pero no desarrollados en esta discusión, son la existencia del suelo urbano y de su precio controlado por las inmobiliarias, pero es escasa la literatura que recurre al concepto de Renta Urbana, como una representación concreta de la ganancia capitalista que buscan los diversos capitales en la ciudad, y en los procesos que puedan generar más. En un ámbito más particular y como consecuencia de dicha segregación, la pobreza y el desigual acceso a servicios y equipamientos han sido problemáticas estudiadas en el ámbito urbano y social (Carr y Kuttly, 2008^a). Esta segregación también suele explicarse a partir de otras problemáticas urbanas de tipo residencial: densificación, redensificación y dispersión residencial, que han sido potenciadas por la migración, dando pie a que áreas rurales sean transformadas en uso residencial o habitacional (Jaramillo, 2015), consecuencias, todas ellas, de la búsqueda del incremento del Precio del suelo.

Dentro de esta perspectiva general de segregación espacial, y con marcada línea estructural o de perspectiva de conjunto, se incorporan elementos de índole socio-cultural, en los que se argumenta que familias o sectores de altos recursos imponen barreras a la entrada de otras personas de clase social distinta, convirtiéndose en zonas exclusivas controladas, donde la exclusión proviene, según el análisis, de esta actitud de marcar diferencias sociales a través de las barreras territoriales (Abramo, 2001); esto en definitiva puede suceder en lo particular, pero no es la generalidad, y si lo fuera, tendría que analizarse como una forma ideológica de segregación, derivado del modo de producción actual. También, se destaca un tipo de segregación social y espacial voluntaria (auto-segregativo) (Alfonso, 2012; Dureau *et al.*, 2013; Salas, 2008), y al igual que la perspectiva anterior, dicha segregación social debe entenderse como un proceso potencializado en gran medida por la búsqueda de ganancias y/o especulación (proceso general), que se logra a través del incremento del precio del suelo, y no justificando la explicación en la propia decisión individual, o supuestamente encontrar la respuesta de la segregación en la segregación misma, o en otros elementos estrictamente socio-antropológicos sin articulación a un proceso económico general preponderantemente marcado por la lógica de la ganancia. Pareciese que los procesos de exclusividad se distinguen en marcar diferencias sociales, parcialmente diríamos que sí, pero aquéllos están determinados en su mayoría por la diferencia económica, vía la posibilidad o imposibilidad de acceder económicamente a ciertas zonas por los altos costos de arrendamiento o del precio de los inmuebles. El monopolio del suelo, es decir la

propiedad, como característica económica imprescindible, juega un papel fundamental de donde se desprende la Renta de monopolio de segregación que desarrolla el autor colombiano y marxista, Samuel Jaramillo (2009).

Otra determinante fundamental en la explicación de la segregación espacial, es el tema de la escasez del suelo, en donde la demanda de terrenos tiende a trasladarse hacia las periferias, lo que ocasiona fenómenos de exclusión de los sectores de bajos recursos (García-Ubaque *et al.*, 2013).⁵ En definitiva, esta aseveración es completamente falsa, la escasez de suelos en las ciudades es completamente relativa, pues mientras la demanda de suelos crece a distintos ritmos, algunos dirían de forma acelerada, la oferta lo hace también y en un nivel muy similar⁶; los autores no consideran que los precios de los suelos también pueden experimentar un incremento general. Además, la escasez también estará determinada por la legalidad o ilegalidad de los suelos, el papel del gobierno -la supuesta independencia que tienen con la fijación del precio del suelo-, y el carácter monopólico que tienen los precios en la oferta-demanda de terrenos y de viviendas, estos temas se abordarán líneas abajo para aclarar estas críticas.

En adición, algunos otros estudios que tratan temas sobre la segregación y/o la gentrificación, tocan el tema de la fragmentación urbana (Ortiz, *et al.*, 2013), manifestada de forma general en las constantes transformaciones que han tenido las ciudades, sobre todo de la región latinoamericana; las cuales han pasado de ser ciudades compactas a constituirse como ciudades dispersas, residencialmente hablando, además de tener una marcada distribución/concentración de grupos socio-económicos de mayor *status* en zonas específicas, y por lo mismo exclusivas. Perspectivas más holísticas, agrupan y relacionan una serie de factores que inciden en las problemáticas de la ciudad, entre las que destacan: promoción y exclusión social, niveles de renta (ingreso) y expectativas económicas de individuos y formas de producción y promoción inmobiliaria (Cruz y Xavier, 2011; Pereira, 2005; Sabatini, 2000). Los autores recalcan que estas variables tienen una manifestación geográfica y/o espacial en específico, entre las cuales destacan los conceptos de territorialización y des-territorialización, desarrollados por Vidal-Kopmann (2011); esta des-territorialización urbana latinoamericana, se manifiesta en la presencia

⁵ Se aboga también por la relación que tiene la lógica de la producción capitalista del espacio urbano con el uso legal o ilegal de la tierra, definiendo gran parte de la organización urbana en las ciudades brasileñas (Maricato, 1996), donde se evidencia una exclusión social de la población de bajos ingresos.

⁶ En el siguiente y último capítulo demostraremos que para el caso de la Ciudad de México, esta situación es completamente comprobable. .

de clases acomodadas con ciertos patrones de localización (del centro a la periferia), que resultan ser otra forma de mostrar la segregación urbana ampliamente mencionada. Cabe recalcar, que la mayoría de los estudios mencionados, no nos indican cómo evoluciona y se modifica el proceso de segregación; insistimos en la perspectiva de la producción del espacio en las ciudades, la cual deriva de la apropiación, control y oferta de suelos y bienes inmuebles comandado por ciertos capitales, los cuales adquieren y potencializan las condiciones que elevan el Precio del suelo en su favor; la clasificación de dónde viven o ricos o pobres o clases altas o medias no es relevante si no está en relación con la oferta habitacional, de servicios o comercial (*retail*) y de oficinas, que impongan los capitales urbanos, lo que le da forma a la ciudad contemporánea.

Hacemos hincapié en que algunas aseveraciones sobre la segregación urbana se quedan en la ambigüedad y en la generalidad de la explicación, sin dar elementos claros, precisos y concretos que den mayor trascendencia, por ejemplo, a la influencia que del mercado inmobiliario residencial formal y sus efectos socio-espaciales: “Los vínculos entre la economía monetaria del mercado hipotecario y la economía espacial de la localización residencial se establecen al calor de la valorización y desvalorización de vecindarios...” (Alfonso, 2012:99). Sostenemos que esta valorización y desvalorización influyen directamente en la determinación, pero hay que precisarlo en cuanto a los niveles de los precios del suelo, siempre y cuando se tenga el poder de la tenencia del suelo, esto es de la propiedad.

Finalmente, otras perspectivas teóricas señalan la necesidad de analizar las relaciones sociales de producción, así como la idea del mejoramiento de la convivencia de distintos “grupos sociales” en la ciudad, o la integración social regida por la movilidad residencial característica del comportamiento urbano actual (Larsen, *et al.*, 2006); como en los otros casos, estos estudios olvidan la perspectiva de clase (a partir de la cual se construye toda la teoría del valor-trabajo y del funcionamiento de la plusvalía y la ganancia como eje rector del funcionamiento del capital), la cual está dada, no sólo por un elemento estrictamente social, sino de comandancia de la producción mercantil capitalista en las ciudades, y el efecto que tiene dicha dinámica en la producción del espacio urbano, pasando por la ganancia, la sobre-ganancia (Renta, si es permanente), y a su vez el sobre-precio de los suelos.⁷

⁷ Las mercancías, en este caso los bienes inmuebles, son vistas como relaciones de clase. (Harvey, 1990)

Podemos concluir, que no se puede dejar de lado, por ningún motivo, la relación que hay entre los distintos tipos de segregación espacial a distintas escalas (Ortiz, *et al.*, 2013:7), y la dinámica que marcan los capitales inmobiliarios, como causas elementales del conjunto de migraciones, morfología residencial y comercial de los suelos urbanos, más aún cuando se sabe del aumento de la segregación en las ciudades contemporáneas, preponderantemente en América Latina; esto quiere decir que la segregación debe encontrar un por qué de sí misma, y no sólo ahondar en las descripciones de los fenómenos urbanos tan crudamente habituales en nuestros días.

Como ejemplos concretos de segregación urbana, mencionamos la proliferación de condominios o sitios habitacionales cerrados, la cual manifiesta en la escala más concreta, la fragmentación social y del espacio urbano provocando zonas de exclusividad y máxima seguridad (barreras, murallas, cercos y garitas) como elementos más visibles del incremento en los Precios del suelo, aunque los propios autores ni lo consideren (Hidalgo y Borsdorf, 2005). Otros tipos de explicación sobre los patrones de segregación en la ciudad son: a) “mancha de aceite” con un comportamiento lineal y continuo, el otro se denomina, b) “salto de rana”, el cual presenta un comportamiento discontinuo y fragmentado donde algunas condiciones ambientales, físico-naturales de infraestructura y accesibilidad la determinan (Ortiz, *et al.*, 2013:5).⁸ Este tipo de estudios da cuenta de las estrategias que se tienen para ofrecer bienes inmuebles caros, con patrones territoriales diversos, sin tomar en cuenta que el fundamento de dicho mercado gira alrededor del Precio del suelo; muestran el efecto del avance inmobiliario en las ciudades, más no su causa ni su origen.

La visión que desde los años 80 se daba en los estudios urbanos, donde se buscaba desentrañar las relaciones entre el Estado y el capital, o sector público y privado y el papel activo de las organizaciones de la sociedad civil (Stone, 1989), debe extenderse y profundizarse, a fin de empatar las diversas escalas de la política pública, articulando el contexto global y la implementación de políticas locales, que financian al capital inmobiliario y se reflejan de manera inmediata en el precio de los bienes inmobiliarios, incluido el suelo. Debe tomarse al régimen urbano como: “...una serie de arreglos,

⁸ Como ejemplo, están los efectos socio-espaciales del proceso de construcción de viviendas sociales en las periferias de Santiago (Chile); se afirma que se ha consolidado una periferia a raíz de las condiciones urbanas deficitarias del centro, lo que muestra signos de exclusión y desigualdad en lo que denomina precariópolis estatal (Hidalgo, 2007:57).

informales y formales, que se complementan para determinar la orientación del gobierno de una determinada comunidad” (Guevara, 2013:71), y ligarlo al verdadero problema que lo origina, la búsqueda de ganancias en la ciudad, por parte de los capitales. Definitivamente, y en consonancia con la teoría marxista, se pretende nombrar y señalar a los responsables de dicha segregación urbana, además de explicar los procesos económicos de los cuales se valen para reproducirse; para ello, hay que mencionar al Estado como partícipe fundamental entre los grupos de interés económico de la actividad inmobiliaria urbana, señalando la falta de competencia en el sector (Schmitter, 1974), como lo dicta la Teoría de la Renta que hemos abordado desde el inicio del presente documento.

3.3 EL PAPEL DEL ESTADO EN LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO DEL SUELO: AMBIENTE CONSTRUIDO, PROMOCIÓN DE VIVIENDA Y LEGISLACIÓN DEL SUELO.

El papel del Estado en la nueva conformación y estructura de las ciudades, es transversal a cualquier escala de análisis, tanto como una política de desarrollo urbano municipal, una política nacional, o incluso por las directrices trazadas desde organismos internacionales que promueven cierto tipo de ordenamiento al interior de las urbes.

Es una realidad que la actividad inmobiliaria ha tenido un auge significativo en los últimos treinta años. La etapa de construcción de vivienda social, liderada por los gobiernos y que daba forma y estructura a las ciudades debido a un patrón de industrialización específico, que fue el Estado de Bienestar, ha terminado, y se ha experimentado una reducción cuantitativa de la construcción habitacional pública (vivienda social) desde la década de los 90 en toda América Latina.⁹ Lo que antes era un motor de la expansión urbana, la construcción habitacional, se ha convertido actualmente en un problema que deriva en segregación social y fragmentación física del espacio urbano (Sabatini, 2000; Rodríguez y Sugranyes, 2005); esto, además ha sido potenciado

⁹ Por ejemplo, en Perú, el programa de Adquisición de Vivienda Nueva, como parte del mercado inmobiliario de vivienda social fue poco atractivo para los grandes capitales, aun con el subsidio del Estado: “Solo pequeñas inmobiliarias se animaron a participar, algunas quebraron y otras tuvieron poca rentabilidad.” (Calderón, 2012:6) El mercado inmobiliario se ha modificado en búsqueda de mayores rentabilidades en la construcción de complejos comerciales y habitacionales, con precios altísimos, producto de la desregulación del Estado y de la falta de control sobre los precios del suelo.

por el incremento de la frontera de la ciudad, principalmente hacia la periferia en espacios peri-urbanos y rur-urbanos. El capital, en su avance incesante, ha encontrado novedosas formas de valorizarse, una de ellas es mediante el Precio del suelo y las consecuentes Rentas que emanan de la edificación y producción de inmuebles en las ciudades contemporáneas. Esta problemática crea manifestaciones sociales concretas como la desigualdad y heterogeneidad (económica) base de la segregación espacial y una ciudad excluyente que se ha denominado neoliberal, donde el Estado participa de manera ineludible y como cómplice de este paradigma económico.

El Estado neoliberal, ahora comparte el crédito con los particulares, y promueve la inversión privada de manera sea menor el riesgo de los capitales invertidos en la actividad inmobiliaria. Aún con esta situación, los Precios del suelo urbano siguen mostrando un incremento significativo (Brian y Sabatini, 2000) y aún no se descifra por qué, creemos que la presente tesis abona elementos a esta explicación. El incremento de los Precios del suelo trae aparejado una disminución en la calidad de los inmuebles y una tendencia a localizarse y focalizarse en la periferia, dando como resultados la tan mencionada segregación social como manifestación de una segregación urbana (Stockins, 2004; Rodríguez y Sugranyes, 2009; Segovia, 2006; Hidalgo, 2007).

Suele denominarse al nuevo papel del Estado en el ámbito público, como Estado “constructor”, cuando este participa en la oferta de vivienda, que cada vez es menos, y un Estado “facilitador” del lado de la demanda con subsidios y apoyos, cuyo comportamiento también presenta descensos en su participación. (García-Ubaque *et al.*, 2013).

Otra modificación radical del cambio en la función del Estado, que deriva en una presencia política distinta, corresponde al concepto de gobernanza y el “nuevo paradigma empresarial (Harvey, 1990, 2007; Borja y Castells, 1997; Rodríguez *et al.*, 2001; De Mattos, 2009); para el caso de México, esto funciona bajo el esquema particular de las Asociaciones Público-Privadas (APP). El nuevo giro en las políticas urbanas marcará las estrategias de ordenamiento territorial, la obra pública y la prestación de servicios de vivienda, que en general serán orientadas hacia el sector privado. (Rodríguez *et al.*, 2001)

Al inicio de este apartado, hablamos sobre el cambio de visión del Estado hacia una política neoliberal, que modifica fiscal y presupuestariamente el uso de los recursos públicos, así como los nuevos modelos de cooperación con la iniciativa privada y algunos efectos como muestra del cambio de paradigma iniciado en los años 80. Queremos

establecer dos elementos muy concretos que manifiestan la influencia del Estado sobre el desarrollo inmobiliario actual, y por ende, el efecto que se tiene en las ciudades contemporáneas; estos dos elementos son: a) la formalidad/informalidad del suelo (propiedad) y, b) la influencia sobre el *ambiente construido* (referente principalmente a la infraestructura urbana). El primero está relacionado directamente con el tema de la propiedad del suelo, y el segundo, con el incremento del capital fijo urbano o condiciones generales de la producción, conceptos fueron abordados en el capítulo 2, donde se explicó la influencia directa que tienen sobre el Precio del suelo urbano; a continuación explicamos cómo el Estado participa en esta promoción, a través de la revisión documental.

Suele aseverarse que el principal promotor de la segregación espacial en la ciudad es el Estado, el cual a través de políticas de vivienda ha “ejercido una influencia decisiva en el patrón de segregación residencial.” (Ibid). Algunos autores afirman que, históricamente, el Estado ha sido incapaz de integrar espacial y socialmente a la población (Cariola, *et al.*, 1969; Santa María, 1973; Hidalgo, 2005), lo que ha provocado dispersión social y una fragmentación residencial en la forma de las ciudades. Esta situación es completamente cierta, pero habría que añadirle que el Estado por sí mismo, sería incapaz de orquestar la segregación; necesitamos incorporar a esta visión, el factor determinante de la empresa capitalista y su *modus operandi* en la ciudad, e incorporar la probada desigualdad que en sí mismo genera el funcionamiento del capitalismo. No estamos en contra de la visión que analiza las problemáticas urbanas como consecuencia de las políticas públicas, más bien ponemos énfasis en que un entendimiento claro de las causas económicas (específicamente en el estudio del Precio suelo) nos aportarán mayores elementos metodológicos en cuanto al estudio del comportamiento del capital inmobiliario, y por lo tanto a establecer el papel que tiene este último en la producción del espacio urbano, segregado, diferenciado, desigual. El Estado, su papel y su accionar en el apoyo a dichos capitales, con conocimiento o sin conocimiento de causa, es lo que nos interesa en esta sección.

3.3.1 Legalidad-formalidad / Informalidad-ilegalidad del suelo urbano

Eibenschutz (2009), señala que los mercados del suelo tienen una oferta y una demanda. La demanda está dada: a) por aquellos que necesiten una habitación, b) los

que requieran suelo como insumo, c) los que buscan intermediar o especular y d) los que buscan patrimonio. De manera paralela, la oferta sólo se podrá dar vía dos modalidades, la formal y la informal; aquí la clasificación puede ser variada, suelo en breña no utilizable, suelo en breña por urbanizarse, suelo en breña para mercado final y suelo utilizado (*Ibid*). Todas las modalidades pasan por la formalidad o informalidad, es decir por el reconocimiento de la propiedad y por el reconocimiento legal o ilegal del Estado; el menor o mayor control sobre estos niveles de informalidad y formalidad, sostenemos, puede influir determinadamente sobre la oferta de suelo pero definitivamente no sobre el precio de los mismos.

Se piensa, que una de las principales causas al alza de los precios del suelo es el uso legal o ilegal de la tierra. La relación lógica versa, entre más suelos menor será su precio, incluso independientemente de su legalidad o ilegalidad. Quizá sea pertinente partir de lo siguiente: aunque el suelo sea ilegal o informal en términos de propiedad por ende de compra y venta, se puede demostrar que presenta incrementos en su precio, como lo evidencian diversos autores y como lo demostraremos en el capítulo 4 para el caso de la Ciudad de México; esto no hace más que corroborar que aunque la oferta de suelos crezca, el suelo sigue aumentando su Precio (Topalov, 1984). Incluso, podemos asegurar, que los inmuebles llegan a venderse a precios nada baratos, en zonas de la ciudad sin acceso a servicios públicos, lo que hace más evidente que el Estado en sus distintos niveles, puede quedar excluido del control del desarrollo urbano, sea por omisión o complicidad. En otras ocasiones, hay que decirlo, el Estado es el que propicia que los Precios del suelo se incrementen, por ejemplo, cuando se modifica un uso de suelo en alguna zona de la ciudad, o cuando se logra legalizar o no la tenencia del suelo en algunos sitios urbanos.

Es conveniente explorar las relaciones que tienen la informalidad y el Precio del suelo. A primera vista parece que la informalidad tiene un efecto negativo sobre el precio del suelo; sin embargo, Abramo (2001) comprueba empíricamente que el precio de los inmuebles en asentamientos irregulares son excesivamente altos con respecto a su costo de construcción; el autor lo atribuye a que el dueño no respeta la normativa urbanística lo que le confiere mayor libertad de construcción (*ibid*), aunque en realidad, el argumento debiera estar dirigido a explicar que los suelos, al ser socialmente necesarios para el desarrollo de una ciudad, desemboca en la fijación de un precio monopólico sin que los

dueños se den cuenta siquiera, acompañado por el nivel de precios en la ciudad que, en general, presentan una tendencia alcista como lo hemos expuesto en la tesis.

Otro aspecto que se aborda para explicar el crecimiento de la informalidad en los terrenos urbanos, es el vuelco de gran parte del sector bancario privado hacia el sector inmobiliario, por quedar probada la alta rentabilidad que brinda la inversión en este mercado (Del Río, et al. 2014); esto ha provocado un *boom* en actividades relacionadas a la mercantilización de suelos (llámese especulación, compra-venta, financiamiento, etc.). La consecuencia inmediata que evidencia Capdevielle (2016), es la absorción de una parte del excedente (del precio) por una lógica rentista y la independencia del aumento de los precios específicos del suelo con respecto al bajo nivel general de salarios en un mediano plazo, los cuales se encuentran completamente desvalorizados, afectando de manera automática el acceso a vivienda. Se presentan así, sucesivas tomas de tierra (asentamientos informales) ocupaciones de inmuebles, en un afán de sanear la necesidad básica de habitación que no se encontró en el mercado formal de tierra (Baer, 2012; Monayar, 2011, Eibenschutz y Benlliure, 2009). La creciente demanda de vivienda como fondo de consumo de los trabajadores, propició que existiera informalidad en los suelos a raíz de luchas y movimientos urbanos por sanear una básica necesidad social, problemática que el Estado abandonó mientras se contagiaba de neoliberalismo, provocando de inicio un alza generalizada de los Precios del suelo, más por la reducción de la oferta de vivienda y la retirada por parte de los gobiernos, para dar paso al control casi total de los capitales sobre el el mercado de suelos, el cual teóricamente comenzaría a funcionar “libre” y “eficientemente” como lo dictaba el paradigma neoliberal. Esto es importante, pues suele suponerse que la “libre competencia” tendrá un impacto descendente sobre los precios de los productos; sin embargo, para el caso del suelo y por ser un bien con características monopólicas, teóricamente explicadas y desarrolladas en esta tesis, se manifiesta y comprueba que los precios de los predios urbanos han tenido un comportamiento poco habitual, es decir, un aumento constante, aun a pesar de los movimientos que la oferta y la puedan presentar. ¿Por qué? Se dará respuesta en las siguientes líneas.

No sólo es la migración campo – ciudad, una de las causas principales del proceso de urbanización y de la transformación de suelos agrícolas a suelos urbanos (Ultramari y Moura, 1994), lo cual acentúa el fenómeno de la metropolización, caracterizada por la concentración urbana acelerada (Delgado, Deschamps y Moura, 2004); también se

potencializa, de manera paralela, por la apropiación de terrenos agrícolas que pronto se transformarán en suelos urbanos, sea por la vía formal, es decir venta de predios con contratos legales entre compradores y vendedores, o vía informal con la venta ilegal de los suelos, donde la transacción mercantil se convertirá rápidamente en especulación al incrementar los precios de manera acelerada, esto en un entorno donde se sobrentiende que no hay control del precio por parte de los gobiernos en sus distintos niveles. El Estado, indefectiblemente, tiene la capacidad de modificar el uso de suelo y por lo tanto mostrar su influencia en el control de precios, y es aquí donde radica gran parte de su abandono sobre los mercados del suelo rural y urbano y a su desregulación.¹⁰

Como producto del cambio de rol en la intervención del Estado en la economía, García Pérez (2014) señala que el comportamiento estatal frente a las problemáticas antes mencionadas derivó en el nulo interés por edificar vivienda para sectores medios y medios-bajos, además, se ha privilegiado la construcción de espacio residencial para sectores de altos ingresos (Baer, 2008). Los capitales ahora imponen los precios, por desarrollarse en una actividad con características monopólicas, lo que ha provocado en definitiva que la brecha de Precios del suelo no se extienda tanto (precios altos vs precios bajos), y por el contrario se observe un incremento generalizado de los mismos, aclarando que siempre habrá zonas exclusivas que lideran y comandan la fijación de los precios, por el atractivo y excepcionalidad que ofrecen para inversiones en materia residencial, comercial o de servicios. Es claro y los autores citados coinciden, los Precios del suelo urbano han tenido un crecimiento general independientemente de su ubicación, sin embargo, hay zonas en donde se disparan estos incrementos (Cisterna, Monayar y Pedrazzani, 2012).¹¹ El problema de la escasez del suelo, señalan algunos otros autores, también trae como resultado una creciente urbanización ilegal (informal) con

¹⁰ La problemática particular en la Ciudad de México y de los municipios del Estado de México del área metropolitana y en su periferia, está dirigida por la actividad inmobiliaria que promueve "...la conformación de núcleos relativamente aislados de población, con escasa vinculación funcional con el entorno municipal y regional." (Vizuet y Bahena, 2011:6), lo que provoca que se dé un crecimiento discontinuo y desordenado, "...integrando áreas periféricas con bajos niveles de urbanización, baja densidad y donde en muchos casos, aún prevalecen actividades y estilos de vida rurales" (ibid) A esto hay que agregar que aunque en las periferias de la Ciudad, los precios del suelo se han elevado, como lo mostraremos más adelante.

¹¹ Se relaciona la situación de escasez con el incremento de los Precios del suelo, y este a su vez con el precio de la vivienda, el cual ha tenido un crecimiento general, como en el caso de Colombia, de casi el 45% 1990-2005. (Molina, 2007).

urbanizadores piratas, quienes agudizan la exclusión y vulnerabilidad social (García-Ubaque, Henao-Trujillo, Vaca-Bohórquez, 2013), además, inciden sobre el incremento de los Precios del suelo vía el acaparamiento de éstos y su consecuente especulación; también, se documentan casos donde algunas organizaciones sociales, sin otra alternativa, y buscando cubrir la necesidad social básica de la vivienda, participan en este proceso de tomas de tierras para vivienda o compra-venta, regularización y construcción de predios. (Eibenschutz y Benlliure, 2009)

En diversos estudios, como ya hemos comentado, se aborda el tema de la informalidad o formalidad del suelo y su relación con la lógica de la organización del mercado inmobiliario, que causa el crecimiento de los asentamientos irregulares en las metrópolis contemporáneas. La urgencia imperiosa de cubrir una necesidad básica como la vivienda, así como la búsqueda de más suelos para especular y valorizar, ha provocado indefectiblemente la “liberación” y desregulación del mercado del suelo; la tenencia y propiedad de los predios urbanos (formales o informales), buscará regularizarse a través del Estado aunque paradójica e inexorablemente se visualizan incrementos de los asentamientos irregulares. La idea de que la expansión urbana o de la mancha urbana *per se*, crea escasez de suelos e incrementa la demanda de predios, aumentando sus precios y resultando en el ensanchamiento de zonas periféricas, peri-urbanas y/o rurales, como si fuera un crecimiento automático de la ciudad, debe tomarse con cautela; nosotros argumentamos que es la lógica de la ganancia la que va propiciando dicha expansión vía los capitales inmobiliarios en busca de suelos, con ciertas ventajas, que son los que les permitirán adjudicarse beneficios, al tiempo que controlan el mercado formal o informal de los mismos suelos (*Ibid*) y, en algunos casos parte del mercado inmobiliario. .

Esta contradicción no se puede entender sin acudir, otra vez, a las cualidades del espacio urbano caracterizado por el suelo y su precio, cuya razón principal de existencia es la valorización a través de los capitales inmobiliarios. Estrechamente anclado a lo anterior, está el problema de los parceleros rurales o dueños de los suelos agrícolas de las periferias, que están prontos a convertirse en suelo urbano y, que como señala Jaramillo (2009), presentan un comportamiento patrimonial y especulativo, o irracional, al no querer vender sus tierras, como señala Topalov (1984).¹² Estos suelos urbanos, en

¹² Como ejemplo, basta mencionar a Brasil, donde se estima que un 65% de las nuevas viviendas están en el estatus de informalidad (Banco Mundial, 2005), provocando que 5.4 millones de brasileños vivan en condiciones de riesgo y sin servicios básicos mínimos. (Fundação Joao Pinheiro, 2001)

potencia, serán los que permitan que la oferta siga incrementándose, a través de la compra y la adjudicación por parte de agentes privados de manera formal o informal, con o sin la intervención del Estado, provocando un incremento de los precios por su consecuente especulación, aunque suene paradójico.

Existe una relación directa entre el crecimiento de los déficits de vivienda (García, 2014) y las invasiones de tierras o compras ilegales, las cuales se ubican principalmente en los asentamientos de sectores de menores ingresos, debido a la necesidad imperiosa de la ciudad de alojar a la imprescindible la fuerza de trabajo que es atraída hacia las urbes; a esta situación, hay que sumar la cuestión de la especulación del suelo, y su consecuente incremento del precio, que ocurre posterior a la “liberación” y a las compras de suelo, formal o informal, como ya se ha señalado.¹³ Lo anterior, no hace sino comprobar que el Precio de los suelos es la ruta a partir de la cual se traza una ciudad desigual, o mediante la cual se origina y agudiza la segregación urbana no sólo hacia las periferias. No queda clara una relación directa entre el ingreso y la ilegalidad en la tenencia de la tierra, pero sí se acentúa la estructura residencial periférica, en términos espaciales, que se da en la configuración urbana general de las ciudades¹⁴, esto a pesar de que los Precios del suelo tiendan a crecer de manera homogénea, lo que no se contrapone a que existan precios altos y bajos, esto es, el nivel general de precios sube aunque sean comparativamente baratos o caros. Este incremento generalizado de los precios, es relativo, y así podrá verse también que unos precios crecen mucho más que otros en zonas centrales o exclusivas de la ciudad, provocando otro tipo de diferenciación y consecuente segregación urbana.

Abramo aborda elementos a la problemática señalada:

¹³ Se debe poner especial atención al cambio de tenencia de la tierra en México, de ejidal al de pequeña propiedad, en los años 90. Dicha transformación debida al cambio del artículo 27 Constitucional, derivó en que el mercado del suelo informal tuviera precios muy bajos, con ciertas características de localización, escasa dotación de infraestructura o por la irregularidad en la tenencia (Duhau y Cruz, 2006). Esta situación definitivamente se revirtió, pues los precios ahora son menos accesibles para más gente que busca construir su propia vivienda en las ciudades y/o en la periferia, de manera formal o informal.

¹⁴ Se establece una relación clara entre los precios bajos de los suelos periféricos por la falta de servicios públicos y difícil acceso, como en el caso de la ciudad fronteriza de Tijuana (Álvarez, 2008). Aunque como veremos en el siguiente capítulo, estos suelos también tienden a subir de precio después de la regularización y uso habitacional.

Esta premisa teórica nos permitiría suponer que la competencia entre el mercado inmobiliario informal y el mercado formal reduciría los precios del mercado informal puesto que el primero ofrece opciones más atractivas a precios similares; p. ej., la sustitución de la vivienda próxima al mercado de trabajo por inmuebles más amplios en la periferia con la ventaja del título de propiedad. No obstante, los resultados de algunas investigaciones recientes muestran que esa competencia no se produce. Uno de los argumentos que proponemos para explicar los elevados precios de la vivienda en la favela, examina el nexo entre el mercado de trabajo y el mercado inmobiliario donde la informalidad del primero impide la entrada en el mercado formal del segundo. (2003) (subrayado nuestro)

Hay que señalar, finalmente, que la propiedad o tenencia de los suelos, así como la subsiguiente compra y venta, establece dos procesos fundamentales dentro de la organización urbana, la cual se erige sobre la búsqueda de ganancias a toda costa y a partir de una supuesta competencia en el sector; dichos mecanismos derivan en dos comportamientos definidos para el estudio de la Renta del suelo: 1) la acción estatal provee de infraestructura y servicios que contribuyen a la generación de Renta, por la vía de los aumentos del Precio del suelo cercano a dichos mejoramientos, y 2) la especulación es un mecanismo de obtención de ganancias, que hace que los propietarios anticipen, por alguna “causa” o “valoración”, la elevación el Precio del suelo, aumentando la obtención de un beneficio extraordinario (Santacruz, 2008); dicha ganancia proviene de un mercado inmobiliario no competitivo (concretamente monopolístico) como lo hemos mencionado, además de ser catalogada como actividad improductiva, como propone la teoría marxista, al referirnos a actividades como la especulación que generan riqueza ficticia. (Valenzuela, 2009)

Las problemáticas centradas en la adquisición y apropiación de suelos por la vía del mercado informal de la tierra (vía organizaciones sociales o compra-venta por parte de privados) (Eibenschutz y Benlliure, 2009), nos conducen inevitablemente a estudiar los efectos sobre el Precio del suelo. Primero, hay que dejar claro que la formalidad o informalidad del suelo no define el incremento de los precios, como lo hemos señalado anteriormente, y segundo, es evidente que se busca tener la propiedad legal, que dé certeza sobre la tenencia de los suelos aunque el primer mecanismo de apropiación se logre de manera ilegal: “...el sector privado tiene la constante tendencia hacia lo informal. A diferencia de éste, los líderes sociales surgen en lo informal y buscan la formalidad” (Ibid: 65)

Vemos que, en estudios de caso, la obtención de la tenencia de la tierra, es decir la certeza de la propiedad, se obtiene a partir de la informalidad generalmente como lucha

social a través de organizaciones, o a través de trámites privados; al final, esto termina siendo irrelevante si lo que nos interesa demostrar es que los Precios del suelo muestran una tendencia al alza generalizada. La propiedad legal es necesaria, como lo analizamos en términos teóricos, porque es lo que permite apropiarse de la ganancia extraordinaria permanente en forma de Renta, toda vez que previamente se ha valorizado el suelo.

Se puede suponer, por la literatura consultada y referida, que en la ciudad contemporánea, la oferta de suelos, independientemente del mercado formal o informal de terrenos, funciona con un efecto alcista en sus precios (con sus características de ubicación, buenos servicios y seguridad o incluso sin ellas, en el caso de asentamientos irregulares en la periferia de la ciudad). Esto, definitivamente es una barrera para acceder a un hábitat o vivienda dignos, y cuyos efectos negativos deben mencionarse: "...la proliferación de villas y asentamientos, la ocupación de bienes inmuebles, el incremento del alquiler informal, los desalojos forzados, el desplazamiento de la población de bajos ingresos y la inédita presión que ejerce la renta del suelo sobre los ingresos de la población..." (Baer, 2016:5) El mismo autor, también señala la coincidencia del creciente desarrollo inmobiliario con las "inéditas" restricciones para acceder a una vivienda formal, y un aumento de la oferta. (*Ibid*)

La diversidad en la normatividad relacionada con el ordenamiento urbano, es muy amplia, a diferencia de Pradilla (2016), nosotros pensamos que el Estado lejos de regular, más bien desregula, como consecuencia del nuevo rol que el paradigma neoliberal le ha impuesto, y mientras lo hace, el capital aprovecha todo tipo de oportunidades para acrecentar su presencia en diversas actividades, entre ellas la inmobiliaria, como forma específica de obtención de ganancia. La legislación, afirmamos también, no influye directamente sobre los Precios del suelo, y menos cuando se ha liberalizado su mercantilización; por el contrario, los distintos gobiernos ayudan al libre flujo y tránsito así como al fortalecimiento del capital en el ámbito urbano. Es difícil encontrar una regulación del Precio del suelo, tampoco veremos una regulación en los precios de las viviendas, a menos que el Estado reconsiderara y fortaleciera su participación en el sector (vía la promoción de la vivienda social, como fondo de consumo de los trabajadores, por ejemplo); si no, el sector público sólo seguirá dotando de servicios a la ciudad para que florezcan los capitales que lejos de hacer eficaz su actividad e incidir en la baja de los precios (como lo dicta su fundamento neoclásico), terminarán generando un mayor margen de ganancia para sí mismos, lo que les da la posibilidad de tomar la delantera y la

batuta en cuanto al ritmo de edificación en las ciudades. Veamos el otro papel del Estado, el de la dotación de infraestructura, Capital fijo o Condiciones Generales de la Producción en las ciudades: *ambiente construido*.

3.3.2 Ambiente construido e infraestructura (Capital fijo y Condiciones Generales de la Producción)

Otro elemento útil e imprescindible para explicar la modificación en los precios del suelo es la incidencia que tiene el *ambiente construido*. Es necesario remontarnos a las cualidades del suelo urbano, para de ahí, exponer el papel que tienen las Rentas Urbanas, cuestiones que ya abordamos en el capítulo 2 de esta tesis y que recordamos de manera resumida: “a) la tierra no es producto del trabajo humano...” “2) la tierra está sujeta al monopolio” “3) la tierra es heterogénea” (Sposito, 2004); además, retomamos el planteamiento de Smolka (1987), quien señala la importancia de: el precio del suelo y el propietario, la utilidad del terreno, influencia del entorno, la propiedad y su forma de pago (renta absoluta), calidad del suelo (renta diferencial) y el valor potencial, así como la expectativa de valor futuro), una síntesis de nuestra propuesta, con algunas variantes.

El concepto de *ambiente construido*, esbozado y desarrollado principalmente por el autor inglés David Harvey (1990), sintetiza las relaciones público-privadas en el ámbito de la infraestructura urbana, que servirá como base material (“construcción del lugar”) a los nuevos requerimientos de Acumulación de capital y consumo urbano que plantea el modo de producción actual (Cuenya y Corral, 2011). Algunos ejemplos del *ambiente construido* son: terrenos públicos y ferroviarios y portuarios, áreas de depósitos y silos, terrenos para carga y descarga etc., que terminan transformándose en espacios (entornos) construidos relumbrantes, con “...diseños y tecnologías de vanguardia, alojan usos mixtos de alta gama –oficinas equipadas con tecnología de punta y hoteles para el turismo internacional, restaurantes, y boutiques exclusivas, centros de cultura e innovación, complejos de viviendas con variedad de *amenities*- que atienden una demanda de alto poder adquisitivo que excede el ámbito local para incluir empresas, inversores y usuarios nacionales e internacionales”. (Cuenya, 2009)

En la literatura actual, se encuentran aseveraciones sobre cómo se conforma el precio de la propiedad, el cual se define como la expresión de una parte de su valor, en el

caso del espacio urbano se consideran dos valoraciones: los edificios, calles e infraestructura y el otro es el de la ubicación (Villaça, 1998). Todo este desarrollo teórico se desarrolló en el capítulo anterior, y queda claro que es un tema relevante para abordar la problemática urbana actual, en el cual la infraestructura y el capital fijo social (visto como valor social) contribuye y determina en gran medida el comportamiento de los Precios del suelo. Recordemos que el *ambiente construido* potencia la cualidad productiva del espacio urbano, y por ende, brinda posibilidades concretas de valorizar capital en un entorno que se complementa por algunos otros factores.

Aparentemente, el tema urbano y los precios están por fuera del ámbito político, sin embargo, sostenemos determinadamente que el Estado es imprescindible en esta explicación, pues se evidencia en la alianza público-privada en pro del fortalecimiento y construcción de la infraestructura social que, bajo un discurso neutral o de *gobernanza*, termina por borrar las diferencias de clase y el conflicto de intereses económicos derivado de ellas. Como prueba de lo anterior, De Mattos (2007) arguye que la *gobernanza* es un factor que explica el crecimiento de los negocios inmobiliarios en la ciudad, dando lugar a lo que Harvey (2001) denomina “empresarialismo urbano”, que no es más que la alianza entre el sector público y privado¹⁵; en esta visión el Estado, por su nuevo papel (neo) liberal, es el facilitador y promotor de condiciones físicas, legales, políticas y sociales para que el capital inmobiliario se desarrolle sin obstáculos, derivando en el abandono de las mejoras de las condiciones de vida de la población local (*Ibid*). Esta conducta estatal y nuevo rol de los gobiernos, también es potenciada por la competencia incesante entre los capitales por migrar a otras actividades (industria, los servicios, las finanzas, etc.), y dependiendo del tipo de actividad (competitiva u oligopólicas) harán lo necesario para explorar actividades en el ámbito urbano que generen márgenes de ganancia y beneficios mayores, proyectados con antelación.

Las condiciones físicas de construcción y producción del espacio urbano (la infraestructura a través de la inversión pública) son ahora la base para que el crecimiento de las ciudades sea comandado por el capital privado. (Guevara, 2013) Es evidente que la constante preservación y mejora arquitectónica de la infraestructura pública de algunos barrios, colonias o centros históricos, derivó en que los Precios del suelo se elevaran más de la cuenta (Guevara, 2013); el mismo autor señala que la inversión pública concentrada

¹⁵ Para el caso de nuestro país se denominan Asociaciones Público Privadas, de las cuales hablaremos en el siguiente apartado que trata el tema de la Ciudad de México.

en lugares específicos tiende a colaborar con un aumento de precios que se suma al ya estructural comportamiento alcista de los Precios del suelo (Jaramillo, 2009). Podemos aseverar que la influencia directa de la inversión en capital fijo social y en las Condiciones Generales de la Producción, provoca que se agranden las diferencias y la heterogeneidad en cuanto al equipamiento urbano, es decir, que se fortalecen las bases objetivas de la segregación, no sólo habitacional, sino de capitales, lo que se manifestará en distintos niveles de obtención de Renta de localización o diferencial, emanadas de los Precios del suelo. El Estado desearía dotar a toda la ciudad de Condiciones Generales de Producción homogéneas o similares, sin embargo y contradictoriamente, ha perdido el papel regulador y se han disminuido sus capacidades económicas para generar una competencia pareja en términos urbanos, que sumada a un mercado con características monopólicas, restringe aún más la capacidad de los gobiernos de incidir en un desarrollo urbano equitativo, y termina beneficiando sólo a un sector de los capitales, generalmente los de gran tamaño.

El empresarialismo urbano, como se mencionó líneas arriba, inaugura una novedosa forma de otorgar financiamiento a proyectos de infraestructura social urbana, la cual se complementa con la actividad inmobiliaria, la especulación y la valorización del suelo. La actividad económica en la ciudad, transita de un esquema público a un esquema privado, de capitales nacionales o internacionales; esto impacta y diversifica las formas de financiamiento de la construcción, tanto de vivienda como de proyectos de infraestructura pública; por ejemplo, el fideicomiso fue el esquema por excelencia para financiar el desarrollo inmobiliario (Pertierra, *et al.*, 2011), que es una forma híbrida de participación pública e inversión privada, aplicada principalmente al crecimiento del equipamiento urbano o capital fijo social, desarrollándose en mayor medida en ciertas zonas de las ciudades que históricamente tuvieron condiciones y posibilidades de valorizarse a través de la conservación, mejora y renovación del espacio urbano.

Por otro lado, la necesidad de la fuerza de trabajo por obtener vivienda, ha trascendido su valor de uso como hábitat específico de las familias, y ha pasado a ser parte fundamental de la construcción y edificación (producción) urbana sin saberlo.¹⁶ En el momento en que el Estado desreguló los precios y perdió injerencia y comandancia en la promoción de la vivienda como necesidad social, la oferta de vivienda privada comienza a

¹⁶ Esta situación se relaciona con el fondo de consumo de los trabajadores (necesidad social y básica como la vivienda), y transformación como capital fijo social, tema desarrollado en el capítulo 2.

jugar un papel detonante en las condiciones fijas del espacio urbano, explota al máximo las características de exclusividad y muchas zonas de la ciudad mejoran el entorno urbano drásticamente a partir de novedosos y costosos desarrollos edilicios que por lógica impactan, de manera complementaria, en el alza de los precios del suelo, situación que se va extendiendo a lo largo y ancho de la ciudad, incluso en zonas de menores ingresos donde quiera que éstas se encuentren.. Algunos autores lo ejemplifican con el concepto de *community*, el cual es un espacio residencial producto de los actuales procesos de urbanización con un carácter exclusivo, excluyente y de naturaleza privada con acceso restringido, y potenciado por el Estado (condominios, manzanas, barrios, etc.) (Amézquita, *et al.*, 2015), y que impacta en su entorno, al mejorar las condiciones de cierta zona de la ciudad; todos esos desarrollos inmobiliarios son edificados principalmente por capitales privados, y no tienen el más mínimo objetivo de fungir como vivienda social.

En otro nivel de análisis, y para ir cerrando este apartado, la gestión de los gobiernos sobre el espacio público en las ciudades contemporáneas, principalmente latinoamericanas, ha fracasado en lo concerniente a la planeación y ordenamiento urbano y territorial. La ciudad de hoy, al tener tanta confluencia y heterogeneidad social, así como una marcada segregación espacial, se ha descuidado públicamente, lo que se puede corroborar bajo diversos mecanismos de evaluación, que muestran la deficiente planeación urbana (Ibid) (Carrión, 2011), ejemplificada en problemáticas similares en diversas ciudades del mundo: incontrolables proyectos edilicios, violaciones en los usos de suelo y de actividades económicas, lo que da lugar a la pérdida de calidad en los servicios públicos, entre muchas otras consecuencias cada vez más cotidianas en las grandes urbes (saturación y pérdida de servicios urbanos básicos, hacinamiento, movilidad y tránsito, contaminación, etc.).

El cambio en la política pública y urbana ha dado pie al beneficio de los inmobiliarios privados de todos tamaños, los cuales controlan y dirigen actualmente el desarrollo de zonas con alto potencial económico: “Los permisos de construcción solicitados para construir ofrecen una evidencia empírica confiable para rastrear el suelo por el cual compitieron los desarrollos inmobiliarios y las expectativas sobre la demanda final que esperaban satisfacer con los emprendimientos.” (Baer, 2016:9) Las zonas periféricas de bajos recursos, que antes no estaban contempladas en la promoción privada, comienzan a ser incorporadas por los mismos capitales inmobiliarios. Aunque se

acentúan las polaridades y desigualdades urbanas manifestadas en precios más bajos (relativamente), se crean actualmente nuevos enclaves urbanos y la formación de nuevas centralidades periféricas (*Ibid*), ejemplificado con plazas comerciales y complejos habitacionales de alto nivel, generando una policentralidad o una segregación urbana localizada, zonal; asimismo, se agudizan los problemas de informalidad de los suelos y la centralización en el uso y destino de los recursos destinados a la construcción de infraestructura social en aquellas zonas de naciente rentabilidad para capitales inmobiliarios de todos tamaños.

Finalmente, la ciudad neoliberal, llega a su climax cuando se convierte en una marca (City branding). La ciudad ofrece y promueve su historia al capital, a través del ahora denominado patrimonio cultural, adaptando la infraestructura de movilidad, turística y comercial en pos de la atracción de inversiones de las diversas actividades económicas relacionadas y potenciadas. Así, la ciudad contemporánea crea un *slogan*, se renueva y preserva su historia buscando que la miren los capitales de cualquier origen, principalmente inmobiliarios o comerciales¹⁷. Esto definitivamente está en marcha, y el mejoramiento de todo el capital fijo social y del *ambiente construido* urbano será una tarea de futuros gobiernos, pues es la forma novedosa de generar desarrollo económico, ante la creciente demanda mundial de turismo y la búsqueda incesante de capitales mundiales de invertir en actividades relacionadas con el espacio urbano. En realidad, lo que sucede es que existe una sobre-acumulación de capitales a nivel mundial, y estas actividades urbanas novedosas son una válvula de escape a esa sobre-saturación de capitales globales, que si logran invertirse retardarán de alguna manera el efecto negativo sobre la Acumulación de capital y la posibilidad latente de crisis que guarda en lo más profundo de su ser el capitalismo; recordemos que el crecimiento significativo de los capitales improductivos (comerciales, rentísticos y financieros) en conjunto, conformarán una barrera y un freno al proceso de Acumulación de capital, y a la reproducción del mismo, tema desarrollado al inicio del presente capítulo.

El papel del Estado y su cambio a un esquema privatizador, bajo el paradigma neoliberal que hemos discutido líneas arriba, ha incidido de manera estructural sobre los movimientos del Precio del suelo en la ciudad (la liberalización de mercado del suelo y la

¹⁷ Melazzo (2010), construye un marco teórico donde fija la mira en los actores clave del problema: ubica a los intermediarios (capital comercial), así como a los promotores inmobiliarios que ejercen un papel importante en la valorización del espacio (Precio del suelo).

acción libre al capital inmobiliario, el cambio en la forma privada de producir el espacio urbano de la vivienda y del espacio público, etc.); estos cambios, en definitiva han acelerado el proceso mediante el cual el Precio de suelo se hace más deseado y demandado por los capitales y otros agentes ya mencionados (especuladores o líderes de organizaciones), no importando si son formales o informales, e independientemente de su localización en la ciudad. El suelo tendrá una ganancia que otorgar al capital invertido en él, la nueva infraestructura y las condiciones generales de la producción, *el ambiente construido*, potenciará la generación de beneficios extras para los inversionistas y promotores de desarrollos edilicios que ofrezcan servicios, vivienda y oficinas, antes de carácter público, hoy preponderantemente privados.

3.4 MANIFESTACIONES CONCRETAS Y EFECTOS DEL ALZA DEL PRECIO DEL SUELO URBANO EN LA CIUDAD CONTEMPORÁNEA.

Las problemáticas urbanas, surgen de la idea general que hemos manejado a lo largo de la tesis, la cual se resume en la búsqueda incesante de ganancias, por parte de los capitales bajo cualquier medio y estrategia; estos capitales, requieren de un tipo de Acumulación basado en la adquisición de suelos y la consecuente producción de bienes inmuebles, lo que provocará en distintas escalas efectos diferenciados: a) en general, una ciudad con una forma y estructura de marcada marginación y segregación social, y b) en concreto, puntos clave de alto valor comercial, habitacional y de oficinas, potenciado por el mejoramiento del *ambiente construido* promovido por los gobiernos de las ciudades.

En este sentido, nuestra propuesta se concreta en dos elementos fundamentales, que son los que definen el comportamiento del capital inmobiliario y que le dan una nueva forma a la estructura urbana, guiada por el fortalecimiento y desarrollo del sector privado y la reciprocidad que encuentran con el nuevo formato de participación “activa” del Estado, en su etapa empresarial. En estos dos elementos se sintetiza el desarrollo teórico que hemos realizado a lo largo de la tesis.

1) **Búsqueda de las mejores localizaciones**, las cuales encontrarán una relación directa con los niveles del Precio del suelo, como base para edificar y apropiarse de Rentas de localización. Aquí, se sintetizan la obtención de Rentas diferenciales, por la localización, potenciada por las Condiciones Generales de Producción (*espacio*

construido), las cuales brindarán un plus a las ubicaciones con mayor infraestructura e impactarán directamente en el precio de suelos e inmuebles; la participación del Estado es evidente que se relaciona con la estrategia de realizar equipamiento urbano de manera permanente y en zonas proyectadas y planeadas con el capital inmobiliario.

2) **Búsqueda de la propiedad o la tenencia privada de los suelos:** sea para especular (aunque este no se un proceso productivo,) o sea para poder producir mercancías inmuebles y apropiarse así de los beneficios generados, es decir de la Renta en su modalidad Absoluta y Monopolio. Este elemento, sintetiza la capacidad que tienen los suelos de obtener Renta Absoluta y/o de Monopolio, por la tenencia legal de los suelos que traspasan sus características rentísticas a los bienes inmuebles (no-reproducibles, monopolizables y escasas); sólo bajo estas condiciones se puede explicar la vocación que tiene la actividad económica urbana de ser una fuente de plus-ganancias a partir de los sobre-precios generados de la venta de las mercancías inmuebles, situación que comienza ineluctablemente con el Precio del suelo.

Los agentes inmobiliarios con su función promotora o liberadora del suelo (especuladores y compradores del suelo), adquieren paulatinamente control del mercado, desde el cual tienen la ventaja de imponer barreras a la entrada lo que generará amplios márgenes de ganancia como en todo mercado oligopólico guiado las características del suelo ampliamente mencionadas. Esto evidencia la inoperancia en el funcionamiento eficiente del mercado, la restricción de la tan afamada competencia, y el incremento de los precios como resultado de una concurrencia fallida y desequilibrada. Independientemente del carácter económico, también hay un elemento político de gran envergadura, que es la liberalización del mercado de suelos por parte del Estado, suponiendo que la oferta y la demanda funcionarían eficientemente, situación que no ocurrió; así, el suelo se convirtió en una mercancía oligopólica (por sus características rentísticas), lo que en definitiva ha impactado en el alza de precios. Se dice, entonces, que: "...la incidencia de las propias reformas liberalizadoras de la economía en el orden residencial metropolitano han sido segregadoras." (Alfonso, 2012:101) En resumen, no puede dejar de relacionarse el rasgo oligopólico del mercado inmobiliario con las ganancias que tienen las empresas de este sector, ni con el acaparamiento de suelos, ni con la segregación espacial y, mucho menos, con la atropellada intensificación en la producción inmobiliaria de las ciudades actuales.

Suelen atribuirse a aspectos y a variables equivocadas los movimientos de los precios del suelo: a la demanda, debido al incremento de población necesitada de vivienda, o a la oferta, como escasez absoluta de los terrenos en la ciudad por el freno al crecimiento de la frontera urbana. En realidad, la problemática es más compleja, y tiene que ver con los aspectos teóricos esbozados en el capítulo 2: la propiedad y las características monopolizables de los medios de producción no reproducibles (y no sólo a la escasez). El suelo urbano cumple con dichas características (de monopolio), y debido a esto las problemáticas que presentamos a continuación, se verán como consecuencia y efecto de los movimientos de los Precios del suelo, a partir del cual se erigen las sobre-ganancias, y su constante búsqueda por parte de diversos capitales. Así como se esbozaron cuestiones generales, presentamos a continuación problemáticas particulares que emanan directamente de los movimientos en el Precio del suelo, como motor de la Renta Urbana y de su apropiación por parte de distintos capitales de la actividad inmobiliaria.

Algunos autores, como Pereira y Nunes (2009), afirman que los Precios del suelo son establecidos por el mercado inmobiliario, aunque no expliquen porqué; sólo señalan la mejor localización y aluden al ingreso de las clases altas la posibilidad de adquirir los mejores suelos y ubicaciones, sin embargo, sólo explican la parte de la venta del suelo y no el porqué de los incrementos del precio. Otra bibliografía enfrenta el problema desde un coeficiente, similar al de Gini, adaptado a la oferta residencial, asumiendo que se relaciona el ingreso y el acceso a la vivienda, lo cual es completamente lógico, pues el nivel de remuneraciones marcará el precio de la necesidad (bien) que se quiere satisfacer, en este caso la vivienda; sin embargo, hay que destacar la fuerza y determinación de la oferta que tiene sobre el precio, pues existen otros mecanismos que permiten a la gente de menores ingresos acceder a los altos precios de viviendas de más alto nivel (v.gr. los créditos de gobierno o privados).

Es común, también encontrarse en la literatura actual, la intención de construir un marco teórico crítico que explique la generalidad del proceso urbano y la concreción en problemas específicos, derivados de la búsqueda de Rentas urbanas, las cuales serán determinadas en gran medida por el establecimiento del Precio del suelo, pero a nuestra consideración son insuficientes metodológicamente para explicar el proceso en sí, y se ciñen sólo el resultado. "... las plusvalías urbanas originadas en la intervención del Estado

y que se distribuyen entre los propietarios del dominio sobre el suelo y los agentes inmobiliarios metropolitanos” (Alfonso, 2012:103)

Finalmente, otros estudios, muy comunes los estudios sobre la ciudad, se sitúan en una serie de artículos cuyo objetivo es demostrar cómo algunos procesos económicos, o de avance del capital en abstracto, modifican la estructura social y urbana de algunos lugares o sitios muy particulares. Esta me parece una visión complementaria a la de la Renta, pues, aunque no se utiliza metodológicamente el marco teórico y conceptual de categorías marxistas, sí analizan las consecuencias que de ella se derivan; ejemplos como estos hay varios (Salinas, 2013, 2014; Janoschka y Sequera, 2014; Bournazou, 2017). Ahondaremos en ellas a continuación.

1) Expulsión de Residentes (Gentrificación residencial y comercial)

Sostenemos que la movilidad social o la marginación espacial de manera forzada es una consecuencia de un proceso anterior a estas problemáticas: la acción de los capitales (o compradores o especuladores), los llamados agentes gentrificadores, los cuales buscan incesantemente mejores oportunidades en la adquisición de suelos, con buenas localizaciones y/o con bajos precios en aras de tener una ventaja en la edificación inmobiliaria, con o sin ayuda del Estado o gobiernos; esto significa que el Precio del suelo es el motor y origen que da como resultado los procesos de movilización urbana forzada, tanto en lo general (marginación espacial) como en lo particular (gentrificación). (Smith, 2012)

Entendida la desde la demanda, la gentrificación es generada por una preferencia de vivir en el centro (Ley, 1980), con la meta subjetiva de llevar una vida con ciertos elementos simbólicos en el centro de la ciudad, como el alto *status* social que trae aparejado un precio más elevado. Aunque se reconocen los conflictos urbanos, estos no profundizan en la distinción del ingreso respecto a la compra de un inmueble, mucho menos en el tipo o nivel de clase social, únicamente se da respuesta de acuerdo a la necesidad subjetiva de ocupar un espacio exclusivo independientemente, incluso, de las formas de acceso económicas para adquirirlo. En nuestra propuesta, el proceso de movilidad forzada no se explica por el cambio en los patrones de consumo o de la

demanda que busca otro tipo de vivienda, lo que explicaría de manera errónea el alza de Precios del suelo:

Neil Smith, por su parte, refutó los argumentos de David Ley en cuanto al interés de los individuos de clase media en regresar voluntariamente a las áreas centrales de las ciudades, en su lugar argumentó que eran los empresarios inmobiliarios, en colaboración con las instituciones del Estado, quienes impulsaban la repoblación de zonas degradadas y la expulsión de la población desfavorecida. Esto a partir de observar, a escala urbano-regional, en Estados Unidos, la expulsión forzada de ocupantes de bajos ingresos que originalmente se habían asentado en sitios deteriorados, así como la falta de interés de la población habitante de los suburbios por regresar al centro. Aunque Smith, en *The New Urban Frontier*, reconoce que la demanda puede incidir en el aumento de la renta del suelo en zonas centrales y con ello motivar el retorno de una clase media capaz de pagar esos nuevos costos, hace énfasis en que son el Estado, las instituciones financieras y los agentes privados quienes promueven estos espacios y generan oferta. (Bournazou, 2017:113)

Aunque el acuerdo primordial es que es la expulsión forzada de habitantes se da principalmente en las áreas centrales, esta tiene dos discusiones o perspectivas en su explicación: la primera, acentúa la formación y consolidación de una demanda del *status* de vida en el centro de las ciudades, formando una “nueva clase” urbana que determina el incremento de los precios (tanto de inmuebles como de suelos); la segunda, se refiere a los productores de espacio (Estado y Capital) que son los que crean y definen la oferta inmobiliaria, y por ende, las formas de consumo excluyente en los centros, derivando en incrementos sobre el valor del suelo (Vergara, 2013 y Smith, 2015). Entendemos aquí, que cuando los autores hablan de valor del suelo, corresponde a los precios:

Conforme a lo anterior, Smith, en *Toward a Theory of Gentrification*, explica la gentrificación a partir del *rent gap* o escalón diferencial o desequilibrio de la renta, que no es otra cosa que la diferencia entre la renta de un inmueble en su estado actual y su renta potencial, la que obtiene el inversionista si se realizan mejoras al inmueble y a su entorno. Por medio de estas acciones, el valor del inmueble alcanza su estado óptimo, lo que implica que si un inversionista compra un inmueble en mal estado, ubicado en una zona degradada pero con buena cobertura de servicios y cerca de la demanda de trabajadores altamente calificados, y realiza las mejoras necesarias, garantiza el retorno de su inversión y una considerable plusvalía. (Bournazou, 2017:113-114)

Otra perspectiva de análisis, de escala más general, explora las transformaciones en la composición de la fuerza de trabajo en la etapa pos-fordista, la cual demanda viviendas céntricas por el freno al crecimiento sub-urbano de los años 70, (Hamnett, 1991), o el caso de Hackworth (2002) que aunque apunta al Estado y al Capital como artífices de la gentrificación, a partir de la captación de la *rent gap* (Smith, 1979), terminan

dándole mayor peso explicativo a la capacidad del ingreso y al consumo de inmuebles que tiene la fuerza de trabajo urbana. Nos parece muy acertada esta visión, aunque habría que agregar un elemento que incluye la participación de diversos capitales (comerciales, financieros, rentísticos) en la actividad inmobiliaria: la “liberación” del Precio del suelo, y la apropiación que realizan los diversos participantes de la actividad urbana sobre el plusvalor generado socialmente, para no quedarnos única y exclusivamente en el poder adquisitivo que tiene el salario y que destina el trabajador individual, como fuerza de trabajo, para complementar su fondo de consumo mediante la compra de una vivienda. Recordemos que el plusvalor social es trabajo no remunerado, entendida como riqueza general en sus diversas manifestaciones económicas, por lo tanto, otros capitales buscarán arrebatarlo al capital productivo, la actividad inmobiliaria absorbe una porción de esta plusvalía social, y además conformará paulatinamente un freno a la Acumulación de capital.

Cabe especificar, que desde la perspectiva de la oferta y/o la producción, la gentrificación se asocia al capital que crea valor (productivo), pero es necesario hacer énfasis en la participación de los capitales improductivos que “generan” precisamente Renta y ganancia comercial e incluso financiera. Neil Smith (1979) es el forjador de la teoría de la *rent gap*, diferencia entre la renta potencial del suelo y la renta capitalizada de suelo, que los diversos capitales buscarán apropiarse, cada uno según la actividad y etapa del proceso en el que participe. Se espera, lógicamente, que la renta potencial (o futura) siempre sea mayor, mediante mejoras y cambios de uso de suelo, entre otras estrategias, como resultado de la alianza entre el Estado y los inmobiliarios capitalistas.¹⁸ (Sandroni, 2006) Es importante señalar que esta perspectiva (*rent gap*), considera significativamente la depreciación del capital fijo social, de las ciudades en sus áreas centrales, lo que genera una caída prolongada de Precios del suelo, los cuales aumentarán, después de diversos procesos de renovación y revalorización (muchas veces apoyadas por los gobiernos). La caída y depreciación de ciertas zonas urbanas,

¹⁸ En cuanto a la gentrificación y renovación urbana en América Latina, existen varios autores que coinciden en que dichos procesos se llevan a cabo también en Europa y Estados Unidos. Evidentemente se marcan diferencias entre cada continente, región, ciudad; sin embargo, se propone un contraste entre países que evidencie tanto generalidades como particularidades de las transformaciones urbanas actuales. Los países inmiscuidos son Ecuador, Chile, Argentina, Uruguay, Cuba y Brasil. En todos ellos hay expulsión de habitantes y aumentos del precio del suelo, con excepción de Cuba que sólo presenta *boutiquización* y densificación del centro histórico. Dichos resultados nos proveen de elementos para señalar que la categoría del precio del suelo es imprescindible en los temas urbanos. (Vergara, 2013)

son el momento idóneo para que los demandantes de suelo realicen sus compras, esperando un aumento, paulatino o repentino, de los Precios del Suelo, toda vez que se obtenga la tenencia de los suelos. Dichas estrategias de renovación urbana estarán marcadas y dirigidas por los agentes gentrificadores y son los que tendrán una injerencia mayor en la reestructuración urbana. (Slater, 2009; Marcuse, 1985)

La gentrificación es una consecuencia del incremento del Precio de los suelos, previo o posterior a estos ascensos, pero en función total de los precios. Existen mecanismos determinantes que deben analizarse para evaluar los efectos posteriores, en la apropiación de los inmuebles o terrenos con posibilidad de especular y/o valorizarse.¹⁹ Según nuestra opinión teórica, existen autores que tratan el proceso antes mencionado de manera menos profunda, sin fijar la causa principal del fenómeno en el Precio del suelo, aunque sí señalan de manera visible a los beneficiarios de dichos incrementos, dando pie a diversos procesos de exclusión y segregación urbana, los cuales se han agudizado en los últimos años (Baer, 2011) "... el capital privado se convirtió en uno de los principales artífices de las transformaciones socio-territoriales a cargo de la intensificación de la demanda y la utilización del suelo en determinados lugares en relación a su rentabilidad." (Cisterna, *et al.*, 2012). Uno de los rasgos principales de esta visión, es la importancia de resaltar y visibilizar a los capitales inmiscuidos en la actividad inmobiliaria, además de afrontar el problema desde la oferta controlada por el capital y el Estado, y considerar los efectos antes mencionados sobre la movilidad de las clases sociales (movilidad, expulsión, segregación, etc.); aunque algunos autores no lo traten o conceptualicen como gentrificación, y ni siquiera mencionen el concepto de Precio del suelo o Renta urbana, creemos que tienen elementos a dignos de mencionarse y considerarse.

Los causantes y responsables de esta movilidad forzada son los capitales inmobiliarios, según Migueltorena y Lan (2013), abonando a una visión crítica de los problemas de la ciudad, pues son dichos capitales los que generan y crean nuevas desigualdades sociales: "constructores, promotores, bancos, comerciantes, propietarios de la tierra, etc." (Calderón, 2015:2); los capitales inmobiliarios, son los que "valorizan la vivienda" muy por encima de su costo de producción, provocando una segmentación del

¹⁹ Hablamos de mecanismos como el *acoso inmobiliario (blockbusting)* y *expulsión (blowout)*, *denegación de financiamiento (redlining)* y el *abandono*. (Smith, 2012)

mercado a partir de los precios del suelo, lo que derivará en movilidad forzada de residentes.²⁰

Hasta aquí, se puede concluir que el resultado de la propia movilidad forzada y la segregación urbana van de la mano con la segmentación del mercado habitacional y del suelo, los cuales se verán marcados por una brecha formada entre los precios más bajos (principalmente de vivienda social) y los precios más altos (principalmente de inmuebles destinados a la vivienda plus o de alto poder adquisitivo); dicha distancia entre estos dos polos, se debe al incremento relativo de los primeros, aunque el aumento de los precios más bajos también experimente un comportamiento alcista; se puede asegurar que los Precios del suelo a nivel general tienen una tendencia a la alza en el mediano plazo. A este proceso, algunos autores le denominan “convergencia de precios del suelo” ya que genera “aumentos de la renta del suelo” en sectores sociales medios y bajos provocando su desplazamiento (Jajamovich y Menazzi, 2013).²¹ En el siguiente capítulo evidenciaremos el alza de precios del suelo de manera general y algunos procesos que agudizan la movilidad social forzada o gentrificación, en la Ciudad de México.

2) Densificación y Renovación Urbana – Gentrificación Productiva

Como ya se ha dicho, la problemática de la escala urbana no puede analizarse sin enmarcarla en la discusión más general, en relación a la problemática mundial del cambio en los paradigmas de política pública del Estado en las metrópolis contemporáneas. El poder político ha cedido su participación a la iniciativa privada en las tareas de promoción y desarrollo urbanos, donde la mayoría del mercado, y sobre todo de la oferta edilicia, es concedida a los capitales inmobiliarios, haciendo de la ciudad un espacio de “competencia” y *city marketing* en favor de promover y atraer grandes inversiones de

²⁰ Otras perspectivas de análisis, señalan a una clase media alta de “artistas y bohemios”, como los responsables de tener una oferta inmobiliaria de agentes urbanos públicos y privados, los cuales inciden en la producción de viviendas loft, y atractivos de ocio cultural y comercio especializado (boutiques, comida extranjera, bed and breakfast, entre otras). Lo anterior también provoca expulsión de habitantes de bajo poder adquisitivo e incluso también de mediano poder adquisitivo. (Zukin, 1989; Bianchini y Parkinson, 1993; Nofre y Martin, 2009).

²¹ Se puede mencionar el caso del aeropuerto de Quito en la comuna de Oyambillo, en el que se señala que “La consecuencia negativa generada por este tipo de proyecto es el incremento de los precios del suelo y con ello la desigualdad urbana y generación de plusvalías que son captadas individualmente lo que no beneficia al desarrollo de la ciudad en su conjunto.” (Santacruz, 2008:25)

capital. (De Matos, 2006) Dicha atracción de inversiones privadas, aderezadas con el gasto público destinado a equipamiento e infraestructura (CGP) de mejoras en el *ambiente construido*, son las que, en gran medida, intensificarán la oferta inmobiliaria en las ciudades, vía la densificación y la renovación habitacional, de oficinas y de uso comercial (*retail*).

Luque (2008), resalta que la forma de incorporación de las ciudades hacia el mercado mundial, se ve potenciado por los planes de renovación urbana, instrumentadas por los gobiernos locales, que se conciben como estrategias pos-industriales de reconversión de los modelos productivos anteriores, para brindar otras opciones de valorización aún mayores, donde los capitales inmobiliarios internacionales o nacionales (o de cualquier procedencia), aprovechen dichas oportunidades. Un ejemplo de ello, lo tienen Talesnik y Gutiérrez (2002), quienes evidencian dichas estrategias a través de la renovación portuaria, antes de vocación industrial, y que ahora adquieren un carácter turístico en el ámbito urbano; como ejemplos muy representativos se pueden mencionar ciudades como Baltimore, Sidney, Barcelona y Buenos Aires.

Aunque la gentrificación residencial ha sido la más mencionada, se ha acuñado también una forma *sui generis* de gentrificación, la llamada productiva. Esta forma particular, señalan algunos autores, pone especial atención en las consecuencias derivadas de los planes de desarrollo metropolitano que traen como consecuencia una marcada renovación urbana, a través de la cual se modifican drásticamente los usos de suelo, remplazando y expulsando forzosamente ciertas actividades económicas tradicionales, e imponiendo otras (franquicias), lo que modifica la vocación productiva de algunas zonas urbanas. (Dot, *et al.*, 2012) También, observamos que hay cambios en la conformación de la competencia al entrar capitales de mayor tamaño, los cuales salen beneficiados por las transformaciones en la vocación económica y productiva de ciertas zonas de la ciudad, las cuales son modificadas y afectadas por dichos planes de renovación en diversas escalas, barrios, colonias, zonas o incluso ciudades enteras; dichas actividades más rentables quedan en manos de los capitales más fuertes, pues son lo que tienen mayor capacidad de poder participar. Es importante señalar que los promotores de la idea de la gentrificación productiva (Dot, Pallares-Barbera, Casallas, 2012), los cuales atribuyen los desplazamientos y los cambios de uso de suelo de actividades secundarias a terciarias, a partir de las alzas en los Precios del suelo, también incorporan a los distintos participantes del mercado inmobiliario (promotores,

planificadores y propietarios del suelo),²² aunque no utilicen ni profundicen sobre la teoría de la Renta urbana.

Esta llamada gentrificación productiva, emanada de procesos de renovación urbana, también es catalizada por algunas otras herramientas tecnológicas, como las denominadas de la información (TIC's), que por su influencia social y masiva, contribuyen a reconfigurar y re-funcionalizar los espacios urbanos, sobre todo en el ámbito de la rápida velocidad a la que fluye la información, así como su efecto sobre la rotación misma del capital, a nivel intra e inter urbano, y ambos potenciados de manera virtual.²³ Dichas tecnologías (TIC's), son la ruta por la que las ciudades buscan insertarse en el circuito mundial de Acumulación del capital. (Sassen en, 1991; De Mattos, 2004) Cabe recalcar que estos implementos tecnológicos no se podrían llevar a cabo sin las mejoras y acondicionamiento en la infraestructura urbana (capital fijo y Condiciones Generales de la Producción), que es lo que detona la capacidad del espacio urbano para valorizar las actividades económicas que allí se establezcan (por ejemplo, la telecomunicación y el acceso a internet en una ciudad); el Estado es el principal promotor de la renovación, modernización y fortalecimiento de esas CGP y *ambiente construido*; se contribuye a la creación de oferta del espacio urbano disponible para valorizarse. La nueva tendencia modernizadora incluye también: "nuevas estructuras productivas y dinámicas urbanas, desregulación, mercados de trabajo y desigualdad social; negocios inmobiliarios y nuevos criterios urbanísticos; explosión de movilidad en la nueva morfología urbana; y uniformización del paisaje urbano" (Ibid:221), esto es, creación y mejoramiento del *ambiente construido* antes mencionado, base de la valorización de los capitales ávidos de invertir.

²² También valdría la pena incorporar la discusión sobre las actividades terciarias que aparentemente son improductivas. Estamos hablando de restaurantes, hoteles, y gran cantidad de servicios brindados que propiamente valorizan capital y que se podrían denominar productivas, en términos de producción de plusvalor. El comercio como actividad es improductiva, pero la vocación en los cambios de uso de suelo y las actividades que se implantan son mucho más diversas, y valdría la pena realizar una actualización de su rol en la generación y reparto del plusvalor.

²³ En el nivel intra-urbano podemos hablar de las Apps que aceleran la circulación y colocación del capital en diversas empresas vía compra y venta de acciones vía electrónica; de la misma manera que el transporte y venta de mercancías que ha revolucionado el consumo de la población, lo que incrementa aún más **la rotación del capital**. Esta perspectiva sería muy pertinente incorporarla en estudios posteriores, pues la rotación del capital y su tiempo de retorno, es fundamental para entender la generación de plusvalor y en otra escala la aceleración o desaceleración del proceso de Acumulación de capital. En el nivel inter-urbano, vemos cómo los capitales pueden participar y establecerse en tiempos muy cortos vía franquicias de negocios, de una ciudad a otra.

Otra estrategia que reforzó el proceso de renovación y reedificación urbana, es el incremento en los niveles (pisos) de edificabilidad y sus diversas modalidades o variables,²⁴ lo que significa mayor intensidad en el uso de el suelo, derivando en altos índices de densificación (principalmente de manera vertical) (Szajnberg y Cordara, 2007).

Uno de muchos ejemplos del *boom* inmobiliario a nivel internacional, se dio en la ciudad de Buenos Aires, Argentina, en los años 90. El desarrollo urbano, como hemos mencionado en varias ocasiones, no puede ser homogéneo; en la década del 2000, se evidenció que existieron áreas seleccionadas por definiciones políticas y económicas que derivaron en procesos de renovación urbana, entre las formas de operación destacan, cambios de uso de suelo, re-funcionalización de infraestructuras obsoletas, etc.²⁵ (Guevara, 2013) Otro ejemplo, también en Argentina, es Puerto Madero, en el que se han puesto en marcha varias de las estrategias antes mencionadas: “La reurbanización comprendió 170 hectáreas en un área portuaria fuera de actividad, lindante con el centro administrativo y financiero, incluyendo un conjunto de 16 edificios degradados pero de alto valor patrimonial que son los antiguos docks del puerto...” (Cuenya y Corral, 2011:28); para 2009, la superficie construida había alcanzado los 2.3 millones de metros cuadrados. Puerto Madero es uno de esos casos de “éxito” urbano, por atraer inversiones millonarias a pesar de la crisis de 2008, lo que colocó a la ciudad de Buenos Aires en nivel *top* de varias metrópolis del mundo. De estos hay muchos ejemplos como el caso de Santa Fe en México, entre otros.²⁶

En el siguiente capítulo probaremos que esta regeneración, reedificación, restauración, renovación, cuidado del patrimonio, mejoramiento de las CGP y el *ambiente construido* (infraestructura social), son la punta de lanza para que los capitales se puedan valorizar aún más, a través del incremento de los Precios del suelo. El Estado, personalizado por los gobiernos de las ciudades pondrán especial atención, conscientes o no, en estos elementos para ofertar el mayor espacio urbano posible; obviamente, los

²⁴ En México está el sistema de Transferencia de Potencialidades, que implica, en términos resumidos, pagar por exceder los límites en los niveles de edificabilidad, transfiriendo esos fondos a otra acción que justifique la violación a dicha norma. Revítese Ley de Desarrollo Urbano del Distrito Federal (LDUDF, 2015)

²⁵ El ejemplo de Buenos Aires es muy representativo. La transformación llevada a cabo en los barrios de la Boca, Barracas y San Telmo ha sido muy significativo, aunado a esto habrá que mencionar que también existió por parte del gobierno de la ciudad la consolidación de la “marca ciudad” con el objeto de “innovar en el desarrollo de productos turísticos, lograr el posicionamiento de nuevos mercados y generar compromiso público-privado para el desarrollo sostenible de la ciudad” (Rodríguez, *et al.*, 2011)

²⁶ Revítese Bournazou (2017) para tener una mirada interdisciplinar de la gentrificación.

capitales también aportarán su parte, pero dependerá en gran medida de la visión de la política pública urbana que se maneje por cada gobierno. Analizaremos el caso de la Ciudad de México.

3) Otros fenómenos urbanos actuales

Además de las zonas gentrificadas, la renovación y la densificación, localizadas mayoritariamente en zonas centrales de la ciudad, diseñadas, orquestadas y ejecutadas por agentes públicos y privados, existen otras problemáticas dignas de mencionar, que también están relacionadas con la perspectiva teórica de nuestro trabajo de tesis, y que se relacionan directamente sobre el movimiento de los Precios del suelo urbano.

Donzelot (2004) lo caracteriza como una nueva estructuración social del espacio urbano:

1) Zonas tugurizadas: Evidente deterioro de las condiciones de los inmuebles y de las condiciones sociales de los habitantes de dichas zonas urbanas; debe verse como un símil de la reducción de los Precios del suelo con expectativas de valorizarse en el mediano plazo, o lo que Gravano (2005), señala como tipificaciones negativas, una especie del *redlining* de Smith (2012) tratado líneas arriba.

2) Zonas periurbanizadas: Construcciones de baja densidad poblacional en un entorno campestre, con conectividad generalmente ineficiente hacia el centro de la ciudad. Se habla de un ciclo de ascensos y descensos en la densificación urbana, donde las periferias tienen el rol de válvulas de escape, provocando contención y apertura al proceso de urbanización diferenciado. (Connolly, 2005; Duhau, 1998)²⁷

Para la perspectiva que hemos manejado, los dos aspectos mencionados reflejan que el espacio urbano se produce con un alto nivel de heterogeneidad, potenciado también por la desigual y diferenciada aplicación de la política urbana por parte de los gobiernos de las ciudades, privilegiando preponderantemente las zonas con mayor

²⁷ Esto se evidencia en el traslado o migración de población de algunas delegaciones de la Ciudad de México hacia municipios del Estado de México (Isunza, 2010). Este fenómeno lo analizaremos ampliamente en el siguiente capítulo cuando hablemos de la Zona Metropolitana del Valle de México.

potencial económico y dotándolas de la infraestructura más avanzada, mientras otras zonas de la ciudad quedan marginadas de esta dotación, al menos en el corto plazo.

Los centros y zonas subcentrales, potencialmente más valorizables, se encuentran la mayoría de las ocasiones ligadas al centro social y político, donde hay una exacerbación de las condiciones históricas y patrimoniales de las ciudades, exaltadas y presumidas por los gobiernos locales, con acciones precisas de renovación urbana, como parte de un proceso denominado “centralidad compartida”. (Carrión, 2010) Estos elementos de la llamada *patrimonialización*, se dirigen hacia el reconocimiento mundial y promoción de los espacios turísticos urbanos, en aras de valorizar los suelos a partir de la reconversión inmobiliaria de barrios y ciudades (Donaire, 1998), lo cual acrecienta la competencia mundial de metrópolis, las cuales lucharán entre sí por recibir y captar el mayor número de inversiones provenientes de todas partes del mundo, como se ha mencionado en el presente capítulo.

Dos elementos más que abonan a la discusión sobre el fenómeno de la diferenciación espacial en la ciudad, vía la *patrimonialización*, son los relacionados con el paisaje y que inciden de manera diversa en las problemáticas antes señaladas. El paisaje como categoría geográfica, al cual hemos definido como *ambiente construido y CGP*, será el objeto a promover, para vender una idea o imagen de la ciudad en su conjunto; esto puede ejemplificarse con las acciones de instituciones, como la UNESCO, que promueven una denominación particular que consiste, no en construcción o edificación, sino en “...transformación de antiguos inmuebles n hoteles, restaurantes de comida extranjera, comercio de souvenirs, boutiques de ropa vintage, etc.” (Vergara, 2013:229), esto deriva en un proceso de *boutiquización*, cuya característica principal es re-dirigir el patrimonio hacia un uso turístico y por lo tanto valorizable. (Carrión, 2011)

En segundo lugar, y en el mismo sentido de valorizar zonas urbanas o incluso ciudades enteras, está el diseño, la implementación y la promoción de la “imagen ciudad” o “city marketing”, que publicita los atractivos de los espacios urbanos dentro de la lógica turística (Yúdice, 2008). Concepto que mencionamos en el apartado anterior como una estrategia de los gobiernos neoliberales más actuales para atraer inversión, utilizando y exaltando los atributos específicos relacionados con la actividad turística y todos los elementos que se puedan promover mercantilmente en el paisaje urbano (*ambiente construido*).

Otros autores estudiosos de ciudades latinoamericanas, como Sandroni (2006) y Contreras (2011), desarrollan y explican el efecto negativo del avance y desarrollo urbano inmobiliario, sobre todo cuando existe un deterioro de los barrios que deriva en *tugurización*, *estigmatización* o tipificación negativa de algunas zonas en la ciudad, quitándoles relevancia funcional, lo que a la postre se reflejará en la sugerencia de renovación o el mejoramiento urbano de dichas zonas.²⁸ No es casual que ciudades enteras conocidas por su marcada inseguridad, tengan un descenso de los Precios del suelo de manera general, para ser aprovechado por compradores, especuladores o capitalistas e invertir en ellos, que a la postre podrán ser valorizarlos de diversas maneras.²⁹ Esta ideas se refuerza con el argumento de que existe una “correlación perfecta” entre la *estigmatización*, *periurbanización* y *gentrificación* como los forjadores de las ciudades del siglo XXI. (Donzelot, 2004; López, 2008)

Por último, hay que señalar que existe una diversidad importante en las perspectivas teóricas de carácter crítico en torno a las problemáticas urbanas, las cuales varían en algunas particularidades que quisiéramos precisar. En general, se coincide que el agente movilizador y transformador por excelencia en la ciudad, es el capital inmobiliario privado; además, se concuerda en que el Estado ha modificado su papel regulador y esto derivó en un mayor apoyo económico hacia los capitales que buscan invertir en la ciudad, propiciando problemáticas generales y particulares de diversa índole como las expuestas en el presente capítulo. Ante tal escenario, es necesario dejar clara nuestra propuesta de análisis urbano, la cual incluye conceptos no tan desarrollados en la propia teoría marxista, para abonar a la abundante discusión que se da sobre los problemas de la ciudad capitalista contemporánea. Siguiendo a Santacruz, tenemos que complementar en términos teóricos una idea de producción de la ciudad, para ubicar las causas y consecuencias del accionar de los capitales: “los cuales sin conciencia social tutelan el crecimiento y la orientación físico-espacial de los usos del suelo con una visión de acumulación del capital más que equilibrio físico y sustentable para el futuro.” (2008:16); pensamos que la única forma de llegar ahí es mediante el análisis del Precio del suelo, sus determinantes principales y el efecto sobre la Renta urbana, pues es ésta,

²⁸ Según el análisis de Neil Smith, esos momentos de descomposición y descenso del valor de ciertos espacios urbanos, son aprovechados por especuladores para comprar a precios bajos lo que a la postre les brindará una mayor *gap rent*. (2015)

²⁹ Esta situación se vio reflejada en varias zonas del centro de la Ciudad de México, cercanas a la colonia Morelos, Tepito o Lagunilla, que eran vistas como zonas inseguras, lo que provocó reducción de los Precios del suelo, antes de implementarse el llamado Bando 2, en el año 2000.

como ganancia extraordinaria permanente, el objeto por el cual los capitales inmobiliarios se movilizan, se asientan y producen aceleradamente y bajo sus condiciones las ciudades del presente.

CAPITULO 4. LA PROBLEMÁTICA URBANA ACTUAL DE LA CIUDAD DE MÉXICO, DESDE LA PERSPECTIVA DE LA TEORÍA DE LA RENTA.

A lo largo de este trabajo se ha intentado construir una metodología de análisis de los problemas urbanos actuales, tomando como punto de partida la teoría marxista de la Renta del Suelo. Se ha incorporado bibliografía que contribuye, a construir una perspectiva crítica y fehaciente de la situación de la ciudad capitalista contemporánea. La Renta urbana, definida como la ganancia extraordinaria permanente obtenida en las ciudades, luego de producir y vender una mercancía inmueble, tiene varios efectos, no sólo la obtención y apropiación de la ganancia por los capitales individuales, sino que trae aparejado otros procesos de relevancia mayúscula: a) el mejoramiento de las condiciones generales de la producción o capital fijo social, b) la competencia voraz por obtener suelos como medios de producción (sin valor) imprescindibles para la edificación lo que a su vez ocasiona especulación, c) alzas de precios en las viviendas y afectaciones sobre un medio necesario de vida de los trabajadores, y d) una serie de efectos posteriores como la movilidad forzada, la segregación espacial y la creación de cinturones de miseria en lugares peri-urbanos; de manera sintética, es menester hacer visible la desigualdad espacial y social en la ciudad, la cual es resultado del funcionamiento capitalista actual.

Como centro y origen del problema situamos al capital en general. En concreto, un tipo de capitales que requieren de ciertos elementos para poder valorizarse en el espacio urbano; esta clase de capitales no puede funcionar ni valorizarse si no tiene el medio de producción principal en la ciudad: el suelo; en él, se sintetizan varios elementos desarrollados a lo largo de la tesis que engloban evidencia suficiente para discutir en torno a su comportamiento, así como las causas que originan sus movimientos ascendentes. Del análisis del suelo, entonces podremos estudiar la ciudad de manera más general, y observar así la forma en que los capitales actúan en función de los precios de la tierra en la ciudad, derivando en lo que llamamos la producción del espacio urbano por parte del capital; se debe, obligadamente, incorporar al Estado que, personificado por el gobierno, tendrá una participación determinante en la promoción o no de políticas públicas en favor de la valorización de los capitales en la ciudad.

A continuación, se llevará a cabo el análisis de la Ciudad de México bajo la perspectiva antes mencionada, intentando construir una visión general de las innumerables problemáticas que la aquejan; bajo una metodología distinta, teniendo como

centro de la discusión el precio del suelo, se acudirá al origen de las Rentas Urbanas, como manifestación de la ganancia capitalista, lo que nos permitirá vislumbrar los elementos más concretos que nos permitirán comprobar empíricamente los argumentos.

Dichas consideraciones, deben evidenciarse realizando una breve revisión histórica, que colabore en mostrar los cambios más recientes en la ciudad de México: las transformaciones en la vocación (del suelo) por zonas en la ciudad, los principales cambios en torno a los presupuestos e inversión en infraestructura (*espacio construido* y capital fijo), y las problemáticas o soluciones al proceso de Acumulación del capital en la ciudad. Estos, son aspectos generales que se pueden tratar a partir de ejemplos concretos y que ayudarán a realizar un análisis urbano, desde la teoría marxista de la renta.

Los siguientes temas serán abordados desde los conceptos tratados a lo largo de la tesis, y que pretenden sumar al análisis de la Ciudad de México. En cuanto a la participación del Estado, veremos su actuar en cuanto a la política pública de manera agregada y, en particular, la incidencia que se tiene en la propiedad de los suelos (formales e informales), en la promoción o no de la vivienda, y en la promoción de infraestructura social (ambiente construido) bajo diversos mecanismos (*ciudad marca* y creación de corredores para el florecimiento inmobiliario). Para el caso del capital, veremos cómo diversos tipos de capitales van desarrollando una actuación relevante en la producción espacial urbana.

Se buscará agrupar elementos complementarios en cada apartado, de manera que al final del capítulo se vea de manera integral la propuesta.

4.1 LA SEGREGACIÓN URBANA EN LA CIUDAD DE MÉXICO. UNA VISIÓN HISTÓRICA.

Un primer nivel de análisis marxista es la escala ciudad, desde la cual se ve el cambio histórico que han tenido las urbes a partir de la preponderancia de ciertos capitales en su desarrollo y conformación general; estamos hablando de una vocación principalmente industrial, lo que nos conduce a la consolidación del capitalismo en el periodo que conforma gran parte del siglo XX, pero eso no es suficiente, pensamos que hay que añadir más elementos.

La perspectiva de la segregación urbana ha sido muy útil, y comenzaremos con ella, además de agregar elementos teóricos que complementarán el análisis. Esta escala de análisis, en la cual se ubica la segregación social-urbana, se puede analizar de manera más puntual con el argumento de la concentración económica, y las ventajas de las economías de aglomeración, ubicando las zonas de la ciudad donde existe mayor nivel de actividad económica, lo que genera por añadidura y en contraparte zonas periféricas o marginales, siguiendo la larga tradición del centro económico-espacial, ya referido en esta tesis. Esta aseveración nos ayuda, pero no nos explica lo suficiente, pues simplemente describe el resultado y no el origen del proceso económico, el cual ubicamos en el Precio del suelo; consideramos que la concentración y la consecuente segregación o marginación en las periferias (relativas al centro), son fruto de la competencia capitalista en distintos momentos históricos, lo que da una morfología urbana específica *ad hoc* a su tiempo; sostenemos que las ciudades han tenido vocación económica acorde a la necesidad de reproducción del capital en la escala urbana (industrial, comercial, financiero, etc.) y de su creciente búsqueda de ganancia en la actividad económica preponderante de la urbe; además, hay que agregar que esta participación determinante de ciertas actividades económicas en la ciudad, ha derivado en segregación social, generalmente en la periferia de las grandes urbes, marcando los dos grandes polos contradictorios del desarrollo urbano. (Schteingart y Pérez, 2015) (Schteingart y Salazar, 2005)

La idea de segregación urbana, en los términos de lo documentado en este trabajo, termina dando una visión sumamente general con una escala urbana que no permite analizar las particularidades del proceso, y al mismo tiempo tampoco consigue abstraer el problema desde la condición de objetividad que requiere un análisis económico de tremenda magnitud; este elemento objetivo primordial, al que nos referimos, y a partir del cual podemos realizar análisis generales y particulares, es el Precio del suelo; consideramos que se requiere una precisión mayor para llegar a ese análisis. Asimismo, el concepto de centralidad (urbana) debe ser más preciso en el estudio de las ciudades contemporáneas; a nuestro parecer, el concepto que puede explicar las múltiples diferencias, comprobadas en la ciudad contemporánea, es el concepto de **poli-centralidad**; si nos colocamos en esta escala de análisis podremos distinguir zonas de aglomeración económica y sus consecuentes periferias (Ramírez, 2016); esta idea marcará una tendencia de crecimiento y de expansión de diversos nodos

o puntos (“sub-centros”) a lo largo y ancho de la ciudad, a partir de los cuales se generarán diversas periferias, y desigualdades espaciales mucho más visibles y concretas, como resultado de un funcionamiento urbano general. Podemos tener una idea más formal, como la que expone Ramírez (2016) citando a Lave, donde el modelo matemático de representación tiene la tarea de encontrar un número indefinido de sub-centros a partir de la minimización de costos de transporte y de usos de suelo (*Ibid*); o, también podemos tomar la idea de un proceso permanente en las ciudades, cuyo argumento principal dicta que la urbe tiende a edificarse en torno a *diversos centros* que a su vez propiciarán desigualdades y diferencias urbanas a lo largo y ancho de la urbe, lo que dará a la ciudad una estructura espacial desigual social y económicamente, en esta última perspectiva se da prioridad al análisis del constante y paulatino avance del capitalismo en las urbes (Lefebvre, 1972).

Para complementar esta visión de la poli-centralidad urbana, y escudriñar en su origen, es necesario adherir una breve perspectiva histórica de las ciudades, mediante la cual se evidencia la evolución de su vocación económica,, así como de la creación y/o desaparición de diversos centros dependiendo de los periodos y de los cambios en la política económica, para nuestro caso se hará un recuento histórico de la Ciudad de México. El objetivo es abonar al estudio de transformaciones urbanas bajo tres elementos, los cuales consideramos como fundamentales para la valorización del capital a partir del Precio del suelo: a) la predominancia económica de cierto tipo de capital (industrial, comercial, financiero) en la ciudad; b) la creación de infraestructura (lo que hemos conceptualizado como capital fijo o condiciones generales de la producción (*ambiente construido*); y c) el papel e influencia del Estado en cuanto a los incisos a) y b), lo anterior en diversos periodos históricos que se proponen a continuación.

En un primer momento, podemos señalar que las ciudades capitalistas fueron centros de atracción industrial, situación que una estructura de funcionamiento sobre los restos de una ciudad colonial, donde reinaba el comercio y el pequeño taller. Para el caso de México, queda de manifiesto que la consolidación del capitalismo estuvo ligado al crecimiento de las grandes ciudades y el desarrollo de la industria principalmente, a finales del siglo XIX y principios del siglo XX (Ciudad de México, Monterrey, Mérida, etc.), enmarcado en el proyecto liberal de Porfirio Díaz (De la Peña, 2003). Para resumir, agregamos una caracterización del crecimiento urbano del último siglo en tres periodos,

referente a la población, que resulta útil y que está en estrecha relación a la consolidación del desarrollo capitalista en México (Garza y Schteingart, 2010):

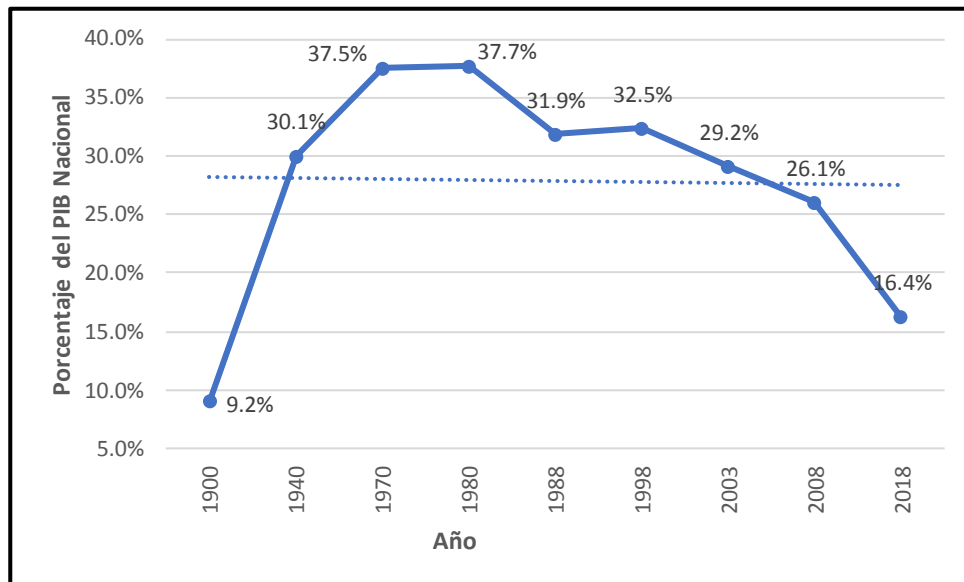
- 1) moderado-bajo 1900-1940,
- 2) acelerado-medio 1940-1980,
- 3) bajo-acelerado 1980-2005.

Dichos periodos se establecieron de acuerdo a los autores citados, tomando en cuenta el aumento absoluto de la población en las ciudades y la tasa de urbanización; a esto habría que agregarle el crecimiento económico y por sector, lo que nos dará la confirmación de esta clasificación. No se puede ver un problema de segregación social en las ciudades, sin entender la escala del funcionamiento urbano, y para ello es elemental tener idea de la estructura económica de la ciudad, es decir qué capital ha dominado o predomina en las ciudades, así como su constante cambio, es decir su historia económica.

Existen varias discusiones históricas sobre la consolidación del capitalismo en México, pero la mayoría coincide en que el desarrollo industrial, base del capital en su forma habitual, logró consolidarse hasta después de 1940, con la ayuda del Estado Desarrollista, en el periodo que marcamos líneas arriba como **moderado-bajo**. Es ahí cuando las barreras de la migración, y las estructuras políticas y sociales que la frenaban (haciendas) en varias ciudades, se liberan para dar paso a la conformación y establecimiento de la fuerza de trabajo como clase y establecer relaciones específicamente capitalistas en la actividad industrial incipiente, localizada principalmente en las nacientes urbes. Dicha dinámica económica derivó en la forma y estructuración específica de las ciudades; en el caso de la Ciudad de México, se evidencia un crecimiento de la frontera urbana, a partir de las grandes plantas industriales establecidas principalmente en el nor-orienté de la ciudad.

En este sentido explicaremos la relevancia de la Ciudad de México como eje y motor del desarrollo nacional, principalmente por la forma en que se va consolidando su estructura urbana particular con el paso de los años durante el siglo XX.

Gráfica 1. PIB de la Ciudad de México como porcentaje del PIB Nacional (1900-2018)



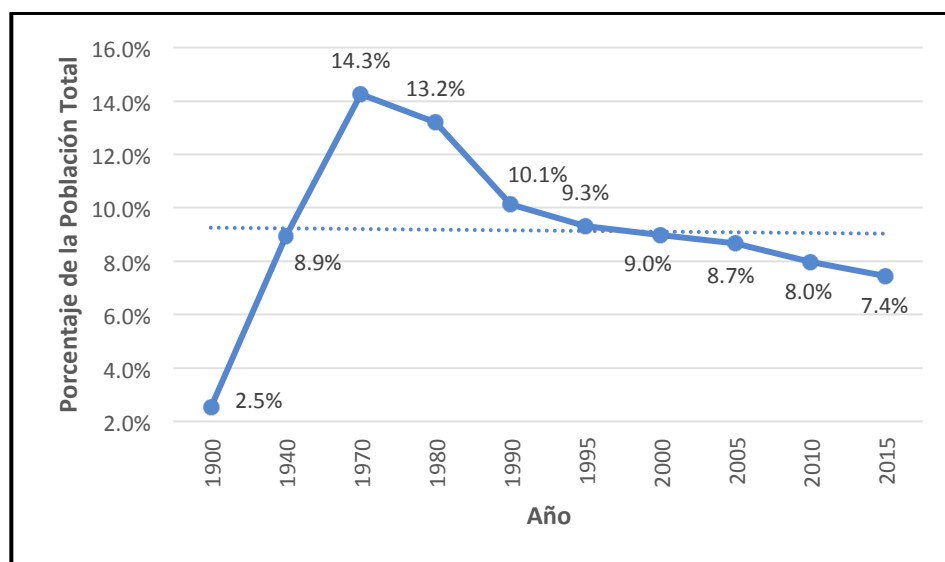
Fuente: Elaboración propia con datos del Inegi (2020)

En la Gráfica 1, se puede ver la participación que tiene la Ciudad de México (CDMX) con respecto al PIB nacional; vemos que al igual que los periodos mencionados (1900-1940, 1940-1980, 1980-2005), la actividad económica nacional muestra una relación sumamente estrecha, por la fuerza de atracción poblacional que desde principios de siglo ha significado ser la urbe más grande del país, evidentemente relacionada al desarrollo capitalista, que tuvo su auge en los años 70 y 80, cuando la CDMX llegó a representar casi el 40% de la actividad económica nacional; sin embargo, hay que decir que la tasa de crecimiento poblacional acelerado se dio principalmente de principios de siglo hasta los años 70, lo que nos ubicaría entre los dos periodos antes señalados marcados como **1) moderado-bajo** (1900-1940) y **2) acelerado-medio** (1940-1980), lo relevante es percibir la relación entre la población y el crecimiento económico del país, así como la alta participación que tiene la CDMX en la economía nacional, en casi un siglo de desarrollo capitalista en México, en el cual evidentemente dominó el capital industrial.

Si comparamos las Gráficas 1 y 2, vemos que hay comportamientos similares con excepción del último periodo de 2008 a 2018, cuando la caída del PIB en la ciudad cae de manera estrepitosa, mientras que la caída en cuanto a la población es menos

pronunciada. Ante este panorama es necesario decir que la estructura económica del país en este punto se modificó, es preciso explicar esta situación.

Gráfica 2. Población de la Ciudad de México como porcentaje de la población nacional (1900-2015)



Fuente: Elaboración propia con datos de Ramírez (2015) e Inegi (2020)

El segundo momento de transformación económica urbana en la ciudad de México, se dio en los años 70, al cual se le denomina periodo **acelerado-medio**. Está comprobado históricamente, que el modelo de sustitución de importaciones y el modelo desarrollista basado en la expansión industrial llegaron al límite, este fue el factor determinante en términos estructurales. A partir de este punto, podemos señalar que las formas de búsqueda de la ganancia, por parte de los capitales en la ciudad, tuvieron que buscar y rastrear mecanismos alternos de valorización: las actividades de servicios y comerciales tomaron la punta de lanza. Se puede hablar de un proceso de dispersión económica y poblacional en la CDMX, principalmente de la industria, la cual se trasladó hacia la periferia, dando como resultado un proceso gradual de conurbación. La ciudad de México adquirió una relevancia económica en las actividades de los servicios y con ellos, actividades comerciales y financieras de gran envergadura lograron establecerse como la vanguardia del capital en la ciudad de finales del siglo XX. Las zonas industriales de la zona norte de las delegaciones, ahora alcaldías, Gustavo A. Madero, Azcapotzalco,

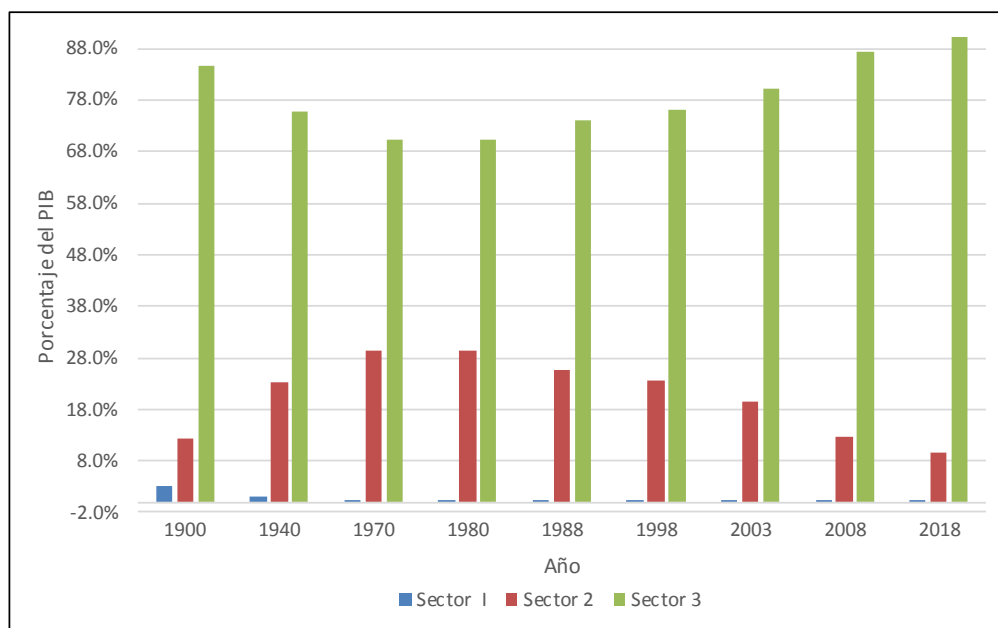
Álvaro Obregón y Miguel Hidalgo, de gran crecimiento en los años 70, se fueron desplazando mediante un proceso de fusión con territorios y municipios del Estado de México, provocando que la industria se fortaleciera en los municipios, que año con año se iban incorporando a la Zona Metropolitana. Estos procesos se dan en el periodo **3) bajo-acelerado** (1980-2005).

Es necesario comentar que este crecimiento urbano no se da única y exclusivamente en la Ciudad de México y en sus alrededores, de manera paralela y con el paso de los años, en el país se fueron conformando Zonas Metropolitanas a lo largo y ancho del territorio nacional, como resultado de un crecimiento económico constante y de la diversificación en algunas actividades en particular, causando que el traslado de ciertas industrias se dirigiera hacia otras latitudes del país; esto potenció la creación de aglomeraciones urbanas que despuntaron con actividades comerciales, principalmente, de pequeña y mediana envergadura. Para finales del siglo XX, ya se tienen alrededor de 70 Zonas Metropolitanas distribuidas por toda la República Mexicana, las cuales agrupan al menos dos municipios (inter-municipal) o incluso de diferentes estados (inter-estatal), y rebasan los 5000 habitantes como mínimo. Entre todas ellas, destacan 9 zonas, de las cuales destacan por su tamaño de población: 1) la Zona Metropolitana del Valle de México con 76 municipios, 2) la de Puebla-Tlaxcala con 39 municipios, 3) la de Oaxaca con 22 municipios, 4) Tlaxcala con 19 municipios, 5) Toluca y 6) Monterrey con 15 y 13 municipios respectivamente, y las Zonas Metropolitanas de 7) Orizaba con 12 municipios y 8) Cuernavaca y 9) Guadalajara con 12 y 8 municipios. (Conapo, 2010) Este panorama nacional, nos muestra el desarrollo urbano que han tenido las diversas regiones del país, como resultado de un crecimiento en las actividades económicas en general. Nos abocaremos a la Zona Metropolitana del Valle de México (ZMVM) que incluye a la Ciudad de México, objeto de nuestro estudio.

Si consideramos que algunas ciudades, en especial la CDMX, son una muestra representativa de la actividad económica nacional, tanto por el incremento de la población urbana, así como por la actividad económica particular en las ciudades, veremos que a partir de 1980 la participación del sector 2 en la ciudad comienza a disminuir. Este sector, dedicado principalmente a la industria se desploma, y el sector 3 (servicios) comienza a elevarse marcadamente durante el mismo periodo.

Gráfica 3.

Actividad Económica de la CDMX como porcentaje del PIB Nacional (1900-2018)



Fuente: Elaboración propia con datos del Inegi (2020)

Estos elementos nos indican que la CDMX pierde su significativa vocación industrial, y por lo tanto deja de ser el capital preponderante en el desarrollo de la metrópoli para dar paso al florecimiento de otro tipo de capitales en este caso, los dedicados a las novedosas actividades comerciales y de servicios, y también podemos anunciar el despliegue y despunte del capital inmobiliario que trataremos ampliamente más adelante.

Durante el 3er. Periodo señalado, **3) bajo-acelerado (1980-2005)**, que podríamos extender hasta nuestros días, es importante señalar la normalización en la tasa de crecimiento de la población, y de la disminución de la actividad industrial en la CDMX, así como el consecuente incremento de dicha actividad en el territorio del Estado de México; este fenómeno creciente en territorio mexiquense, también se observa en el incremento de la población en los municipios conurbados, alrededor y fuera del otrora Distrito Federal.

Es importante señalar que la actividad industrial desarrollada durante toda la mitad del siglo XX y hasta los años 70, tuvo una relocalización y migró en los años 80 hacia las periferias de la capital del país, en específico hacia el Estado de México, primero, y luego hacia algunos estados que ofrecieron tentadoras ventajas al desarrollo del capital industrial (Jalisco, Veracruz, Tlaxcala, etc.). Aquí analizaremos únicamente la relación Cd.

De México-Estado de México, pues han guardado una estrecha relación, obviamente en términos de proximidad territorial, de desarrollo económico y de flujos de población; para hacer esta relación más sencilla tomaremos como muestra la Zona Metropolitana del Valle de México.

El gobierno mexicano, personificado por el Departamento del Distrito Federal, jugó un papel fundamental en la descentralización de la actividad económica de la ciudad (Ramírez, 2016), hasta 1995. Se reorganizó la actividad comercial, con una descentralización dirigida hacia el oriente de la ciudad con la construcción de la Central de Abasto en los años 80, reorientando una actividad que se históricamente se ubicó en el centro de la ciudad principalmente en el mercado de La Merced y colonias cercanas. Es preciso decir que en especial la actividad comercial encontró otras alternativas entrados los años 90, principalmente en las plazas comerciales o malls, los cuales marcaron la apertura del nuevo consumo de masas, así como las nuevas formas de gestión de la vivienda, primero para las clases con mayor poder adquisitivo, y paulatinamente para los restantes estratos sociales.

Los párrafos anteriores nos llevan ineludiblemente a utilizar el tema de la segregación urbana como concepto socio-espacial y económico. A nuestro entender, el concepto de segregación urbana termina materializándose y comprobándose, de manera más evidente, cuando analizamos el nivel de remuneraciones de la fuerza de trabajo y su localización en una ciudad; no será difícil identificar y localizar los niveles salariales más bajos, haciendo evidente su relación directa con las zonas periféricas y marginales de las ciudades, donde lógicamente el suelo será más barato, definiendo así la espacialidad urbana con una estructura centro-periferia. Sin embargo, esta sólo es una escala de análisis y no es lo que pretendemos demostrar en este trabajo de tesis; lo que buscamos es señalar que la espacialidad urbana no sólo se construye a partir del nivel de ingreso o de los salarios, su relación con el tipo de vivienda y la distribución en el espacio, de donde podría realizarse fácilmente una representación gráfica o cartográfica; más bien, pretendemos explorar el lado de la competencia capitalista, lo que significa señalar cómo el suelo juega un papel importante e imprescindible para que el nuevo capital (inmobiliario) pueda valorizarse, desarrollarse y en su caso ser preponderante a lo largo y ancho de la ciudad (vs otros capitales como el industrial o comercial). Esto nos llevará a un análisis distinto, donde se podrá proyectar la expansión de este capital, más allá de un sólo centro o pocas zonas de influencia económica, irradiando y manifestándose en gran

parte de la ciudad, al menos esa sería la tendencia. No nos interesa saber dónde está localizada la población marginal, nos interesa saber el papel que tienen los especuladores y los capitales inmobiliarios en la agudización de ese problema, pues esto ha provocado que la ciudad se haya re-estructurado de una manera diferente a la etapa industrial, propiciando innumerables consecuencias sociales que afectan principalmente a las clases de ingreso bajo, en cualquier parte de la ciudad..

Podemos concluir este apartado refiriéndonos a las remuneraciones de la fuerza de trabajo como un indicador fundamental para entender la situación de la actividad económica en la ahora CDMX. En el último periodo de estudio, 1980-2008, las remuneraciones en la actividad industrial en la Ciudad de México cayeron a una tasa anual promedio de -2.92%, y para toda la ZMVM cayeron a un ritmo de -2.58% (Pradilla, 2016); esto quiere decir que hubo un deterioro significativo en los salarios del personal ocupado en la industria, y un incremento en las remuneraciones del personal ocupado en el sector terciario (de 3.7% en la ZMVM en el mismo periodo), lo que nos reafirma la pérdida de importancia del capital industrial frente a otro tipo de capitales. Adicionalmente, el crecimiento del capital inmobiliario es una realidad para este periodo; esto, a pesar de que, en términos de empleo y remuneraciones, la ocupación informal tuvo un despunte, cuestión irrelevante para el capital inmobiliario puesto que no impacta de manera significativa su desarrollo, la cual seguirá avanzando y generando ganancias por la vía de los desarrollos edilicios (vivienda, centros comerciales y oficinas) a lo largo y ancho de la ciudad; no importa de donde provengan las remuneraciones de los trabajadores, del sector formal o informal, de cualquier manera los consumidores tendrán que asumir y aceptar los precios a los que se oferten los inmuebles edificados.¹

Hasta aquí, debemos dejar claro que la Ciudad de México ha respondido a los cambios del patrón de Acumulación de capital a nivel nacional, que migró de un desarrollo industrial hacia una terciarización de las actividades, con efectos en la distribución porcentual de la economía urbana: el crecimiento de actividades financieras y las de servicios, así como una des-industrialización absoluta (Pradilla, 2016) que modificó la morfología y la espacialidad urbana actual. Consideramos los elementos anteriores valiosos pero insuficientes para explicar la complejidad de la ciudad contemporánea; debemos hacer hincapié en el papel determinante que juega, actualmente, el capital

¹ El crédito y las nuevas formas de financiamiento público-privado serán fundamentales para darle continuidad a la realización (venta) de inmuebles, independientemente de los altos precios de venta.

inmobiliario en la producción del espacio urbano. Nuestro argumento principal es que cierto tipo de capitales (comerciales y financieros, emanados de la exclusividad que brindan las actividades rentístico-extractivas), han encontrado cabida en ciertas actividades económicas relacionadas con el sector inmobiliario, ya que esta actividad ha sido un campo fértil para su futuro desarrollo, de ahí que haya florecido y germinado ampliamente en los últimos años a nivel mundial y en la Ciudad de México y su Zona Metropolitana. A la actividad del capital inmobiliario se suma el rol del Estado mexicano y el Gobierno del Distrito Federal, el cual dejó de lado su responsabilidad en la edificación de vivienda social, cediéndole al capital, casi en su totalidad, la promoción y construcción residencial a través de instrumentos legales y específicos como el Bando 2; además el propio gobierno de la CDMX, liberó el Precio del suelo, pensando que con ese esquema mixto (de participación pública-privada) podría regular el mercado, pero sucedió lo contrario; los Precios del suelo y la vivienda en general (de todos los tipos y niveles), fueran de uso residencial o comercial igual aumentaron, también se deterioró la inversión en vivienda social y se modificó el esquema de participación de los gobiernos en la promoción de infraestructura social (*ambiente construido*) con el objetivo principal de atraer inversión. Esas son las nuevas formas en las que funciona el capital inmobiliario en la ciudad y lo que le permite extenderse espacialmente casi sin condiciones, creando una “competencia” feroz por los suelos, pues se sabe de antemano que son la fuente de las ganancias futuras vía la especulación o vía la edificación de mercancías inmuebles y, en algunos casos el posterior arrendamiento de los mismos. Los aspectos hasta aquí mencionados, los incorporaremos a continuación, para llevar a cabo un análisis con la metodología que venimos construyendo a lo largo de la tesis, lo que pensamos nos puede ayudar a discernir la complejidad del problema urbano actual en la capital de nuestro país.

El capital ha delineado la producción del espacio urbano, primero comercial, luego industrial y ahora una mezcla entre capitales comerciales-financieros-rentísticos y de diversas actividades de servicios que se pueden considerar como productivas (en términos marxistas) así como las también enmarcadas en la economía del conocimiento, e innumerables zonas habitacionales, de oficinas, de consumo y *retail* (o sus distintas combinaciones) que se suman a la larga lista de agentes económicos participantes en el sector inmobiliario.

El agotamiento del patrón de acumulación industrial que reinó en el país hasta la década de los 80, y que de manera particular dominaba en la Ciudad de México, se puede

explicar por varios elementos teóricos. El principal elemento, es exterior, pues en los años 80 y 90 se dio un reacomodo mundial para salir de la recesión mundial y la crisis del Estado de Bienestar que inició desde los años 70; la flexibilización, así como la desregulación de actividades económicas en las que el Estado tenía un control relativo fueron aniquiladas en la mayoría de los países. De este modo, los planteamientos del nuevo paradigma en pro de la (neo) liberalización de la economía, a partir de los años 70, fue instrumentado paulatinamente en la mayoría de los países del orbe; en la perspectiva marxista, dicho paradigma tuvo el firme el objetivo de soltar los frenos a los capitales sobre-acumulados y hasta ese momento estáticos y encerrados, sin capacidad de migrar y fluir por la misma regulación y barreras que los mismos Estados y gobiernos habían impuesto. A partir de este momento diversas actividades, las cuales se pensaban únicamente como obligación y responsabilidad de las Naciones para sus habitantes, pasaron a ser gestionadas y administradas por los nuevos capitales privados (vivienda, fondos de pensión, carreteras, infraestructura, transportes, etc.); la intensidad en cómo se instauró la privatización varió mucho dependiendo de las condiciones particulares de cada nación, así como de la resistencia social a aceptar un nuevo modelo económico y político. Este es el punto de inflexión, a partir del cual los capitales diversifican y buscan nuevas rutas para invertir en actividades comerciales y financieras relacionadas con la actividad inmobiliaria (residencial, oficinas o *retail*); es ahí, también, donde los precios de ciertos bienes como el Precio del suelo se “liberaliza” y pasa a regirse por las normas del mercado, el cual contradictoriamente funcionará tergiversado por las condiciones mismas del medio de producción no-reproducible en la ciudad.

En el plano de la Acumulación, es pertinente aclarar que los capitales sobre-producidos, necesitaban una válvula de escape y un respiro del propio sistema capitalista guiado por el poder Estatal, y esto se llevó a cabo mediante la implementación de las doctrinas neoliberales, con lo que se logró dar salida a la crisis económica mundial de los años 70 y 80, al menos en el corto plazo. Innumerables capitales migraron a invertirse en incontables actividades, ya desreguladas para la década de los 90, entre entre las que figuraron: las financieras y especulativas, y muchas otras relacionadas con la actividad inmobiliaria turística en nuevas y antiguas ciudades. La evidencia de esta migración de capitales hacia las nacientes actividades se da en 2008, cuando el capitalismo experimentó otra crisis monumental, gestada en una de las actividades más

controvertidas en cuanto a la inversión del mercado hipotecario en Estados Unidos, donde participaron capitales financieros ligados al mercado residencial, entre muchos otros.

Para el caso que nos atañe, es preciso saber que la desregulación de varias actividades impactaron en sectores económicos ligados al desarrollo urbano. La liberalización de los suelos, la raquítica inversión en infraestructura, y la abandonada inversión en vivienda social son la muestra del parteaguas y del cambio de modelo que el Estado mexicano experimentó desde los 80 hasta el año 2000; es ahí donde nos ubicamos para analizar los cambios estructurales principales, así como su impacto en las ciudades y en específico de la Ciudad de México.

4.1.1 Visión territorial de la segregación urbana actual: el cambio en el patrón de acumulación y el rol del Estado mexicano.

Otros par de elementos teóricos marxistas que colaboran a comprender las transformaciones en la estructura urbana a raíz del cambio en el patrón de acumulación antes mencionado, imprescindibles de la producción capitalista, son la fuerza de trabajo y los medios de producción; haremos hincapié en estos últimos, ya que están representados por el sector industrial ubicado en la ZMCM, localizado primero en la zona norte de la ciudad y posteriormente desplazado hacia los nuevos municipios conurbados del interior de la república cercanos a la capital del país. Al respecto de lo que hemos dicho, citamos a Emilio Pradilla quien nos habla de la Industrialización relativa (2016): “La desindustrialización relativa respecto al país ha sido muy notoria. El DF fue el territorio más importante en la industrialización entre 1930 y 1970; desde entonces, ha disminuido continuamente su participación relativa en el total nacional: en 1970 generó el 32.20% del Producto Interno Bruto de la Industria Manufacturera (PIBIM) nacional, pero su participación descendió hasta 10.86 en 2009 (-21.34%)” (*Ibid*:62)

En el mismo periodo, se observa un crecimiento insignificante del 0.03%, en la tasa anual promedio del número de establecimientos industriales en el DF, mientras que para el conjunto de municipios conurbados del Estado de México, esta tasa creció al 5.44%, la ZMCM creció 1.83%. (Pradilla, 2016) Queda perfectamente claro el proceso de desindustrialización y, por lo tanto, el cambio en la vocación económica del entonces Distrito Federal, de igual manera se evidencia la marcada migración de dicha actividad y

sus capitales hacia municipios conurbados de la ciudad capital y de otras regiones del país.

Para abordar el tema de la fuerza de trabajo, simplemente analizaremos en conjunto el concepto de población y fuerza de trabajo, afirmando con los datos del párrafo anterior, que gran parte de los municipios incorporados a la ZMVM (conurbados) van desarrollando un mayor nivel de actividades industriales y por lo tanto la estructura laboral de estos municipios va organizándose en este sentido. “El personal ocupado en la industria en el DF disminuyó a una tasa anual promedio de -2.57%, creció al 0.73 en los municipios conurbados, y cayó en el conjunto de la ZMVM al -1.36%.” (Ibid:64) Más claro no puede ser, la migración de actividades industriales se manifiesta en el incremento de la fuerza de trabajo hacia donde aquélla se establezca.

En los años 50, el mentado desarrollo industrial se localizó principalmente en el oriente y nor-oriente de la Ciudad de México, de manera paralela el gobierno del DF creó una oferta de vivienda social que se localizó en algunas delegaciones y municipios, creando espacios-habitación y de reproducción de la clase trabajadora; ejemplo de esto es la unidad habitacional El Rosario², la cual llegó a ser de las más grandes de América Latina. Este tema lo tocaremos más adelante por la relevancia que tiene el Estado y los gobiernos en la participación del ordenamiento territorial y la producción de espacio urbano.

“Entre 1950 y 1960, se inicia una nueva etapa en los procesos de metropolización de la Ciudad de México, que la convirtieron en la zona metropolitana de la Ciudad de México, debido a que a partir de este periodo se unen geográficamente las actividades económicas y las zonas habitacionales de las delegaciones del Distrito Federal con los municipios del Estado de México colindantes con ellas” (Ramírez, 2016:65)

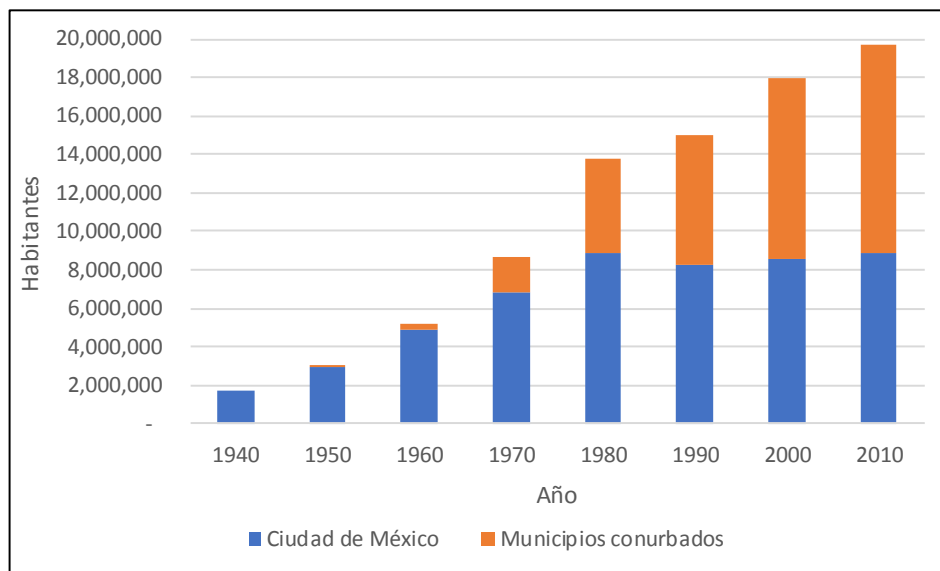
Es pertinente señalar, que el crecimiento poblacional de la Cd. de México se estanca en los años 80, y a partir de ahí despunta el incremento poblacional en municipios conurbados, paulatinamente incorporados a la ZMCM y en su mayoría

² “...localizado en el límite entre el DF y el municipio de Tlalnepantla (Estado de México). En un área de 240 Ha, se construyeron 17.263 viviendas de tipo unifamiliar, en duplex y en edificios multifamiliares. Estas viviendas están agrupadas en supermanzanas, concepto muy de moda en esa época. Tiene un importante equipamiento propio (centros deportivos, parques, plazas, oficinas de servicios, etc.) que ocupa más del 30 por ciento de la superficie total y vialidades internas y estacionamiento que ocupan otro 30 por ciento.” (Villavicencio, *et al.*, 2003:8)

pertenecientes al Estado de México, lo que responde a dos procesos: 1) por un lado, la reubicación de las actividades industriales hacia los nuevos municipios (además de un proceso nacional de descentralización de la industria en la Cd. de México, que se traslada a otras grandes urbes o urbes en crecimiento y consolidación), y 2) que gran parte de la oferta de vivienda, también, se comienza a localizar en estos municipios ahora incorporados a la dinámica urbana: “En un principio, los conjuntos con vivienda terminada se ubicaron en lo que entonces era periferia urbana del DF, hacia el sur y el oriente, y en la medida en que el suelo de las reservas del Estado se agotó o se vendió, empezaron a ubicarse hacia el norte, en los municipios conurbados y en torno a las principales vías de comunicación que salían de la ciudad” (Villavicencio, *et al.*, 2003:7)

Gráfica 4.

Población Ciudad de México + Población de municipios conurbados (1940-2010)



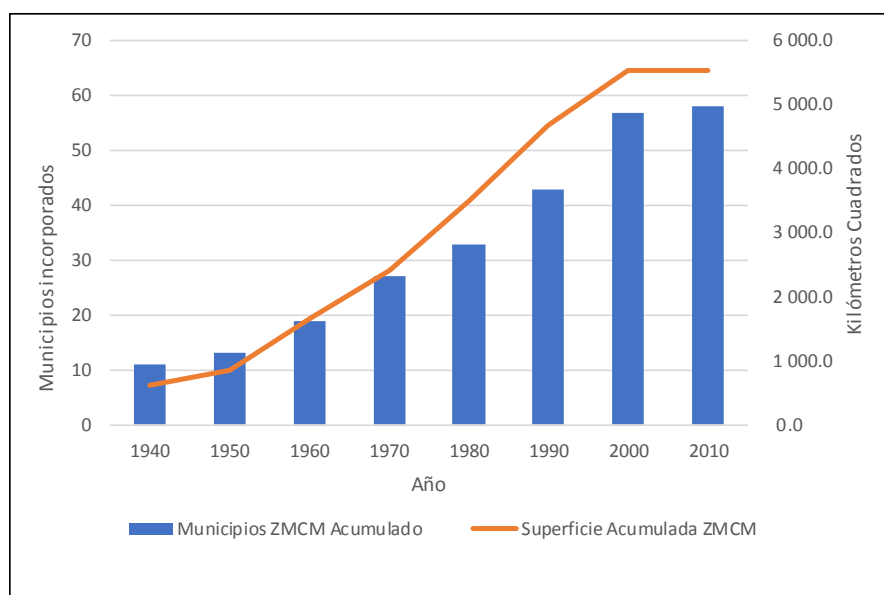
Fuente: Elaboración propia con datos de Ramírez (2015), Conapo e Inegi (2020)

Al mostrar las Gráficas 4 y 5, la idea es hacer el análisis relativo a la población y la densidad de población (en cuanto al territorio). Si partimos del cambio de vocación económica en la ciudad entrados los años 90, el análisis poblacional adquiere otra dimensión; en este caso, debe analizarse el papel que juega sobre la demanda de suelo, no sólo como fuerza de trabajo, sino como consumidor. Al respecto, se dice que la escasez del suelo en la ciudad es absoluta, y por ende la alta y creciente demanda

(población), ya sea residencial o comercial, es lo que empuja al incremento de los precios.

Gráfica 5.

**Municipios incorporados a la Zona Metropolitana de la Ciudad de México
y superficie total incorporada (kms²)**



Fuente: Elaboración propia con datos de Ramírez (2015), Conapo e Inegi (2020)

Esto no es tan real, ni tan automático, veámos porqué. Es fácilmente comprobable, para empezar, que en los últimos 30 años, el crecimiento poblacional de la Cd. de México ha sido menor que a mediados del siglo XX, y que esta oferta territorial (de suelo y vivienda, etc.) se ha visto subsanada por la incorporación de municipios del Estado de México; ante esta situación, la pregunta es: ¿por qué siguen subiendo los Precios del suelo si el territorio de la ZMVM se ha extendido, y la oferta residencial también se ha elevado? si en teoría, hay más suelo que se incorpora a la oferta y el crecimiento de la población se ha estancado en los últimos tres decenios?

Si analizamos la totalidad del área de la ZMVM, es para demostrar la idea de que los Precios del suelo no dependen exclusivamente de la extensión del territorio y por lo tanto de la abundancia o escasez de predios. Esto nos obliga a buscar una idea de espacialidad más compleja, que refleja las relaciones sociales de producción, sus manifestaciones concretas como las actividades que se desenvuelven en cierto territorio y

la competencia que se da entre capitales, los cuales co-existen en diversos lugares y localizaciones dentro de una misma superficie urbana.

Podemos aseverar que la densidad de población (hab/m²) ha sido desplazada hacia la ZMCM, de lo contrario, la CDMX tendría una densidad de población mucho más alta, es decir un mayor nivel de hacinamiento. Para efectos de nuestra investigación demostraremos que la densidad de población y por lo tanto la demanda de suelos no influye, de manera determinante, en el incremento del Precio del suelo; esto se debe, principalmente, a que tanto en la ZMCM como en la CDMX los precios de las viviendas y del suelo se han elevado en los mismos porcentajes, independientemente del tipo de vivienda ofertada (social, residencial, residencial plus, etc.) Por lo tanto, la superficie y la misma densidad no nos marcan una determinante en la subida de los Precios del suelo. Consideramos que son las Condiciones Generales de la Producción y el ambiente *construido*, los que tendrán mucho más peso, aunque evidentemente se sitúan en la dinámica de crecimiento de las ciudades y su mejoramiento general.

Podemos asegurar que no hay una relación determinante entre la alta densidad de población y el crecimiento de los Precios del suelo urbano. Este hecho se puede demostrar fácilmente enlistando las ciudades con mayor nivel de densidad de población a nivel mundial, las cuales, curiosamente, no resultan ser las más caras en términos del Precio del suelo; afirmamos que los elevados precios urbanos (suelo y viviendas, etc.) de las grandes ciudades responden en mayor medida a cuestiones de infraestructura y promoción mercadológica (capital fijo social y ambiente construido), que a la misma demanda y consumo por parte del tamaño de la población que habite una urbe.

Esto lo podemos comprobar, revisando la densidad de las principales ciudades a nivel mundial, medida por el número de habitantes de un área urbana dividida entre su superficie (Pob. Tot / área) y poniéndolo en relación a los Precios del suelo; así, encontramos que las ciudades del mundo más densamente pobladas y que suponen, lógicamente, una mayor demanda de suelos por el exceso de demanda y la poca oferta de terrenos, no tienen los precios más altos a nivel mundial. Sólo una ciudad, Hong-Kong figura en el *top* 10 de las ciudades más densamente pobladas y en el *top* de Precios del suelo más altos del mundo. El resto de las ciudades de la muestra, pertenecen a países subdesarrollados y los altos índices de densidad de población no tienen relación alguna con los elevados niveles del precio del suelo; por el contrario, observaremos que el Precio

de los suelos en las ciudades más desarrolladas son mucho más altos, independientemente de la densidad de población que tengan.

Cuadro 1. Ciudades con mayor Densidad de Población

Raiting	Ciudad, País	No. Hab/km2
1	Dhaka, Bangladesh	33,825
2	Kinshasa, Congo	28,616
3	Mbuji-Mayi, Congo	27,769
4	Moradabad, India	27,746
5	Tshikapa, Congo	26,779
6	Al-Raqqa, Siria	25,258
7	Hong Kong, China	25,254
8	Allahabad, India	25,232
9	Macau, China	24,826
10	Mumbai, India	24,740
218	Cd. de México, México	8,800

Fuente: Elaboración propia con base en Demographia (2020) México, en cuanto a densidad de población, está en los casi 8,800 habitantes por km2, ocupando el lugar 218, pero representa una de las ciudades mejor evaluadas en ranking de *Marca país* ocupando el número 13, siendo así uno de los destinos turísticos urbanos más visitados en todo el mundo, lo que ha contribuido a elevar el Precio de los suelos en los últimos años, esta situación la explicaremos más adelante. Así, vemos claramente que la densidad no está completamente asociada al movimiento de los precios del suelo.

Cuadro 2. Ciudades con mayores precios de compra del suelo y densidad de población

Country/City	PRECIO DEL SUELO		DENSIDAD DE POB.	
	Raiting	Dólares por m2	Raiting	No. Hab/km2
Hong Kong, Hong Kong Island	1	28,570	7	25,254
UK, London	2	26,262	429	5,629
US, New York	3	17,191	965	1,700
Israel, Tel Aviv	4	17,149	566	4,601
Switzerland, Geneva	5	16,467	753	3,447
Japan, Tokyo	6	16,322	560	4,614
France, Paris	7	15,867	621	4,249
Singapore	8	14,373	140	10,982
Austria, Vienna	9	11,915	458	5,358
China, Shanghai	10	11,829	454	5,437
CDMX, México	62	2,834	218	8,800

Fuente: Elaboración propia con base en <https://www.globalpropertyguide.com/most-expensive-cities> y Demographia (2020)

Así, dejamos claro que no hay relación directa entre la oferta y demanda de suelos y su consecuente determinación del precio. En definitiva, el incremento y la fijación de los Precios del suelo no está determinado principalmente por el exceso de demanda ni la escasez (oferta) de los suelos en una ciudad. Por otro lado, como vimos líneas arriba, la frontera urbana en la ciudad de México se extendió hacia el Estado de México, lo que colaboraría en todo caso a reducir la escasez del suelo, lo que supondría una reducción de los precios si el famoso y aclamado teorema de la “mano invisible” funcionara. Más adelante, veremos que los precios tienen una ola ascendente en toda la ZMVM.

Hasta aquí, podríamos decir que hemos hecho un estudio de la ciudad a partir de la segregación urbana, en una escala de análisis sumamente general pero significativamente útil. Sin embargo, quisiéramos poner especial énfasis en algunos elementos que se tratan por separado, se omiten o muchas veces no logran articularse a este análisis de escala urbana y que inciden directamente en la determinación de los Precios del suelo, por no incorporarlo como un eje fundamental del esquema teórico-metodológico; los nuevos elementos a considerar son: el **capital fijo o las condiciones generales de la producción (*ambiente construido*)**, entre las cuales se toma **la vivienda social y la promoción edilicia en la ciudad**, que incluye el **papel del Estado** en la política económica urbana.³ Estos elementos complementarios nos ayudarán a redondear el análisis antes expuesto, para entender el efecto que se ejerce sobre los **Precios del suelo urbano** y así comprender su excesivo incremento en los últimos años, y el consecuente aprovechamiento por parte del capital inmobiliario en sus diversas personalidades particulares (industrial, comercial, financiero o rentista). Todo ello busca abonar elementos adicionales a los estudios urbanos críticos, que durante muchos años han dado un análisis de la manifestación e influencia de los capitales en las ciudades y que expusimos en el capítulo 3. Consideramos que la categoría principal debe ser el Precio del suelo, de ahí el estudio de sus determinantes.

³ Hay que decir que toda la tradición de la Segregación urbana, incorpora indefectiblemente el papel del Estado, sin embargo, creemos que la escala de análisis es muy general, aquí proponemos que el efecto de la política pública del Estado y de los gobiernos de las ciudades tiene instrumentos específicos que evidencian el cambio de rol estatal.

4.2 LA PRODUCCIÓN DEL ESPACIO URBANO: EL CAPITAL INMOBILIARIO Y EL NUEVO ROL DEL ESTADO EN LA CIUDAD DE MÉXICO

La actual morfología urbana está determinada por el *boom* inmobiliario, y las formas policentrales en la ciudad cada vez son más evidente. Lo que antes se podía explicar como una segregación urbana a escala ciudad, ahora es cada vez más complejo porque requiere mayor precisión en casos particulares, sin dejar de lado la influencia estructural del sistema capitalista. Existe una expansión del capital en el espacio urbano y de manera paralela se forman diversos centros con sus respectivas periferias, que conforman de manera más localizada proceso de segregación, incluso micro-segregación, a escala de alcaldías, o zonas en específico. Esta visión será útil para señalar que muchos de los problemas específicos, particulares y concretos en la ciudad, se deben a una funcionamiento general del capital en la ciudad, la articulación de estas dos escalas es la tarea a realizar en las siguientes líneas.

Coincidimos con Emilio Pradilla, cuando dice que “el inicio del proceso de reconstrucción urbana desarrollado por el capital inmobiliario-financiero fue la construcción de centros y plazas comerciales.” (2016:70) Podríamos señalar que el inicio de este periodo se marca en el año 2000, al menos para la ciudad de México. Tres son los procesos más visibles que podríamos considerar para argumentar el ascenso del capital inmobiliario en la ciudad de México:

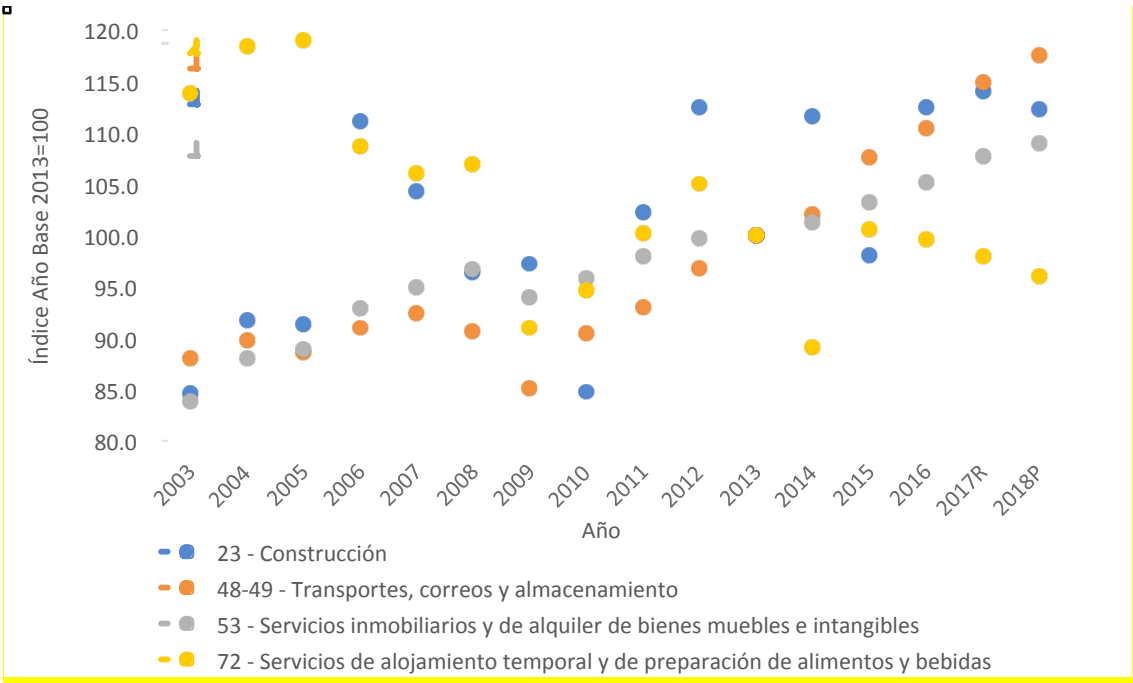
- a) *Ambiente construido* mediante la promoción de infraestructura social,
- b) La vivienda social y la implementación del Bando 2 en la zona centro de la Ciudad de México y,
- c) La promoción de la Marca Ciudad (CDMX) y su efecto en el sector inmobiliario.

Los tres elementos deben analizarse en relación con los efectos que inciden directamente sobre los incrementos del Precio del suelo, y en otro sentido, debemos incorporar el aspecto político y la actuación del Estado, representado por el Gobierno de la Ciudad de México (lo que incluye la política urbana y la tenencia del suelo). Finalmente, este apartado pretende determinar el movimiento de los Precios del suelo, lo que se convierte en la base y en la pauta del crecimiento indiscriminado del capital inmobiliario que ahora produce la ciudad, a su ritmo y a su imagen.

Si partimos del hecho de que el capital inmobiliario ha aumentado su participación en la ciudad, necesitamos analizar de manera general cómo se han comportado algunas actividades relacionadas con esta actividad en los últimos 20 años. Realizamos, primero, una separación y una delimitación para mostrar los capitales inmobiliarios más activos; en segundo término, a nivel agregado de la economía y el desarrollo urbano de la CDMX, precisamos las actividades íntimamente relacionadas a la actividad inmobiliaria (entre las que destacan la Construcción del sector secundario, los Transportes, Servicios inmobiliarios y Servicios de alojamiento que forman parte del sector terciario).

En la siguiente gráfica, podemos ver que las 3 primeras actividades han tenido un crecimiento importante en los últimos 15 años. Sobre todo, el de Servicios inmobiliarios y el de Transportes, uno relacionado con las actividades de promoción y comercialización de bienes inmuebles y la actividad de la construcción, y el otro relacionado con los elementos del crecimiento y promoción del ambiente construido (capital fijo o CGP), como lo son el transporte y la infraestructura urbana.

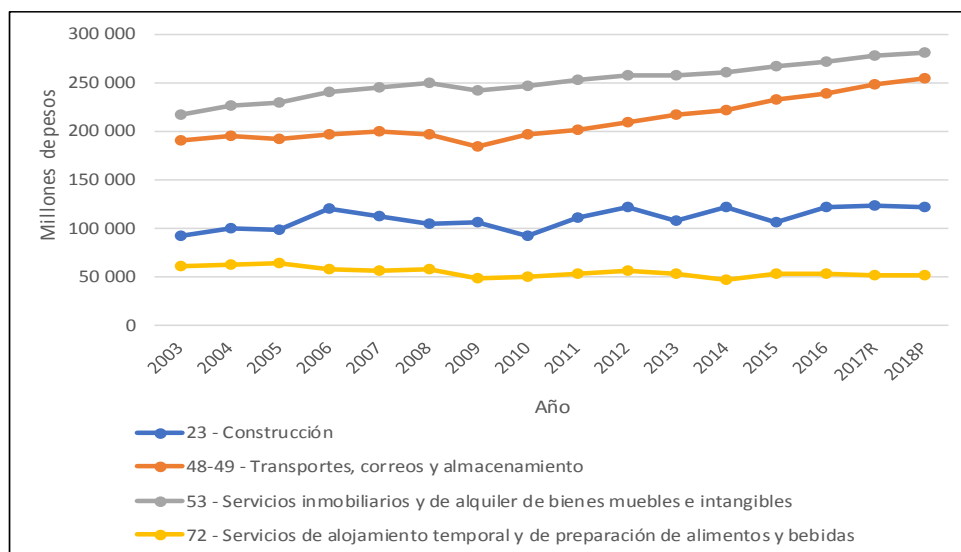
Gráfica 7. PIB Ciudad de México. Sectores relacionados a la actividad inmobiliaria
Índice Año base 2013=100 (2003-2018)



Fuente: Elaboración propia con datos de Inegi (2020)

Aludiendo al cambio de patrón de Acumulación en la ciudad de México, como lo habíamos señalado anteriormente, el sector industrial muestra un descenso significativo, pues del 13.5% que representaba en el PIB en el año 2003, bajó a 9.5% en 2018; el sector terciario incrementó en el mismo periodo casi 4 puntos porcentuales al pasar de 86.4% al 90.5% del total del PIB urbano. En particular, en el sector terciario se observan cuestiones dignas de mencionarse: los transportes y los servicios inmobiliarios tuvieron un incremento significativo (de más de 20%), en contraposición a actividades como servicios de alojamiento que son representados por parte del turismo. La industria de la construcción se convierte en uno de los elementos que más crece en términos absolutos, junto con los sectores de servicios inmobiliarios y transportes antes mencionados. En total, las 4 actividades mencionadas representan el 25% del total del sector terciario, sin contar otra actividad que debe estar muy relacionada con el sector inmobiliario que es la actividad de Servicios Financieros y de Seguros que representan un 13.33% del sector terciario en su conjunto. Esta conformación queda de la siguiente manera: Construcción 3.9%, Transportes 8.15%, Servicios inmobiliarios 9% y Servicios de alojamiento 1.64%; para un total del 23% del total del PIB de la Ciudad de México (sin contar Seguros relacionados a la actividad inmobiliaria). Esto representa dos veces y media el tamaño del sector secundario, que en su totalidad que representa un 9.5%, y 7% más que todo el Comercio al por mayor y por menor que equivale a 16.8%.

Gráfica 8. Valor de la producción sectores relacionados a la actividad inmobiliaria en la CDMX. Valores constantes 2013 (2003-2018)



Fuente: Elaboración propia con datos de Inegi (2020)

En la Gráfica 8 se aprecia la evolución de las actividades mencionadas, con su valor real en millones de pesos de 2003 a 2018, donde se percibe un incremento en las 3 actividades principales (Servicios Inmobiliarios, Transportes y Construcción). Aunque hay que mencionar que crecen de manera más significativas las actividades relacionadas con los Servicios inmobiliarios y con el Transporte, correos y almacenamiento. Se comprueba que la dinámica de la Acumulación en la CDMX se ha regargado hacia actividades completamente distintas a las de la Industria, dicha transformación en la vocación económica es fundamental para entender el despunte y fortalecimiento del capital inmobiliario de los últimos veinte años.

4.2.1 Infraestructura – Capital Fijo social y Condiciones Generales de la producción: el *ambiente construido* en la Cd. de México.

El peso que tiene la infraestructura social en la inversión pública es de suma importancia para entender el cambio de rol y la promoción del capital fijo social en el incremento del precio del suelo urbano y su consecuente valorización de los capitales invertidos. Es preciso decir que la inversión en infraestructura fue durante mucho tiempo, una de las actividades mediante las cuales, el Estado planificaba y edificaba las ciudades, es decir producía el espacio urbano, dotándola de servicios y acondicionando el crecimiento de la ciudad de acuerdo a la actividad industrial, la demanda de vivienda relacionada a ésta última, así como de espacios públicos de ocio que la población creciente iba requiriendo:

En el periodo de 1940-1960, México apostó por la industrialización a través del modelo de sustitución de importaciones, con un desarrollo industrial fuertemente concentrado en las zonas urbanas, en especial en el centro del país. “Las obras públicas se orientaban principalmente a satisfacer los requisitos que exigía la industria (drenaje, vialidades, entre otros), así como las demandas de la creciente migración del campo a la ciudad.” Durante este periodo se consolida la postura de México como un país que reconoce a la inversión pública como motor de crecimiento económico. (CEFP, 2020:11) (subrayado nuestro)

Esto nos deja ver que gran parte de la inversión en infraestructura o capital fijo social respondía a las necesidades de la industria, pues como ya explicamos esta actividad fue, en esos años, el principal motor de la Acumulación en las ciudades de nuestro país: “Durante este periodo se consolida la postura de México como un país que reconoce a la inversión pública como motor de crecimiento económico.” (*Ibid*:12)

Para el mismo periodo, el Estado mexicano destinó gran parte de la inversión infraestructural a la educación en los años 40 (con la creación del IPN, por ejemplo), y después apoyó la creación de zonas turísticas durante los años 70 que germinaron en un fortalecimiento y crecimiento del sector comercial y turístico (incipiente capital inmobiliario) con recursos provenientes del Estado y del auge petrolero, principalmente; finalmente, también se invirtió en la planta productiva petrolera como infraestructura social pues gran parte de los ingresos del Estado provenían de la exportación de éste recurso estratégico, el Instituto Mexicano del Petróleo y algunas refinerías son el ejemplo claro de esta política económica. (*Ibid*, 2020)

La infraestructura en México está dividida en 2 elementos básicos: la económica y la social; en la acepción que hemos planteado a lo largo de la tesis, estos elementos deben mirarse como todo aquel mejoramiento o equipamiento urbano que impacte en las CGP a nivel local, en este caso el capital fijo social, y todo aquello que fortalezca la inversión de capital y le dé condiciones para poder desarrollarse, es decir mejorar constantemente el *ambiente construido* urbano. En la infraestructura económica se encuentra todo el acondicionamiento en telecomunicaciones y transportes; dentro de la infraestructura social, se encuentra principalmente la inversión en vivienda, turismo y lo relacionado directamente con el desarrollo urbano. Fijaremos el énfasis en la cuestión de la vivienda y la cuestión turística, además de analizar más adelante el nuevo modo de cooperación público-privado que regirá en la promoción de la infraestructura en la etapa neoliberal.

De manera general, analizaremos el desarrollo de la inversión en infraestructura a nivel nacional, para evidenciar que estas condiciones de producción de capital fijo social se han modificado a raíz del cambio en el papel del Estado, entrados los años 90. Una parte representativa del capital fijo a escala nacional lo podemos identificar en lo relacionado con la infraestructura carretera, en este ámbito podemos observar los cambios ocurridos en los niveles de inversión: “El crecimiento de la red carretera es una consecuencia directa de la inversión en infraestructura, tanto del sector privado como del público. En el periodo 1994-2011 el gasto público en infraestructura carretera registró constantes aumentos. Sin embargo, a partir de 2011 la inversión se ha mantenido estancada.” (*Ibid*:22)

Esto nos habla de que el Estado mexicano ha dejado de ser el principal inversor en cuanto a capital fijo nacional se refiere. El capital privado ha comenzado a tener gran injerencia hasta tener una participación en esta actividad a nivel nacional.

La composición de la inversión carretera por su fuente pública o privada ha variado con el tiempo. En el periodo 1997-1999, la inversión pública representó toda la inversión carretera, mientras que en los años 1994 y 2004 la inversión privada significó el 68.5 y 61.9 por ciento de la inversión total. De 2013 a 2016, la inversión en infraestructura carretera se financió en un 20 por ciento con recursos públicos y en un 80 por ciento con recursos privados. (Ibid:22)

Aquí, se puede evidenciar claramente la cesión de derechos y obligaciones, que el Estado ha realizado a favor de los capitales privados en esta actividad particular. Dicha situación nos habla de que gran parte de esos sectores pueden ser rentables y pasaron, de ser actividades de promoción y desarrollo económico público, a ser actividades que el capital controla para obtener beneficios individuales a través de su manejo.

Otro de los sectores importantes, y ampliamente conocido, el de las telecomunicaciones, ha sido cedido en su totalidad a los capitales privados; cabría mencionar, que lejos de mejorar la eficiencia del sector, ha empeorado el *status* de la infraestructura y el servicio tan importante para el desarrollo nacional:

Finalmente, la infraestructura en telecomunicaciones resulta ser un instrumento necesario para garantizar certidumbre en más de un sector de la economía, como en el financiero por ejemplo. Cabe señalar que México enfrenta un rezago en algunos indicadores de telecomunicaciones, muestra de ello es que, mientras que el promedio de suscripciones a banda ancha móvil por cada 100 habitantes entre los países de la OCDE es de alrededor de 30, en México es apenas superior a 13.” (Ibid:25)

En el último sexenio (2012-2018), el Programa Nacional de Infraestructura (PNI) destinaba 743 proyectos de infraestructura, divididos en seis sectores importantes: energía, desarrollo urbano y vivienda, comunicaciones y transportes, infraestructura hidráulica, infraestructura para turismo e infraestructura para salud. Comunicaciones y Transportes representaba el 17% de ese presupuesto, mientras que desarrollo urbano y vivienda tenían una participación del 24%, energía concentró el 46%. “La inversión considerada en el PNI corresponde en un 63 por ciento a una aportación pública. A pesar de ello, en los sectores de “Comunicaciones y Transportes” e “Infraestructura para el turismo”, la inversión privada, a través de mecanismos como las Asociaciones Público Privadas, supera considerablemente el monto de la inversión pública programada.” (Ibid:21)

Finalmente, tanto la inversión Económica como Social han mostrado descensos de 2013 a 2018, en una tendencia que viene desde los años 90,, teniendo una reducción de 4.52% a 2.82% como porcentaje del PIB. La inversión en desarrollo urbano y vivienda ha tenido también un descenso en su presupuesto, de 1.15% a 0.66% en el mismo periodo. Otro ejemplo, para cerrar este argumento: “En los últimos 10 años, la inversión promedio en infraestructura en comunicaciones y transportes equivale a 0.9 por ciento del PIB, lo cual representa un nivel inferior al de otras economías emergentes y desarrolladas.” (Ibid:21)

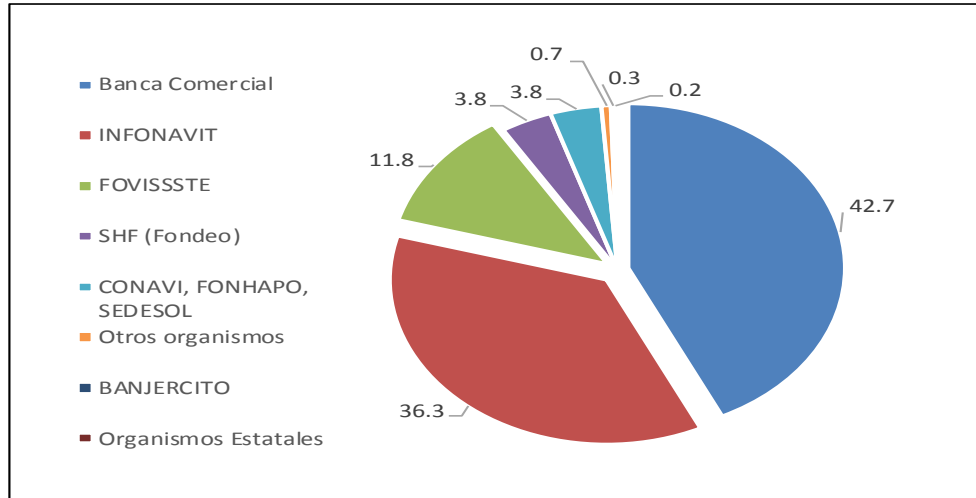
Es evidente que cuando hay reducción del gasto público se hace necesaria la participación privada para compensar el crecimiento en dichos sectores como en el caso de la vivienda, la cual tiene un impacto económico importante y fundamental en el desarrollo económico de un país:

“De acuerdo con la Cuenta Satélite de Vivienda de México del INEGI, la participación porcentual de la vivienda en el PIB fue de 5.9 por ciento en 2015. En materia de generación de empleo, el sector vivienda aporta alrededor de 2.3 millones de empleos, de los cuales el 87.9 por ciento son en el rubro de la construcción; el 9 por ciento de servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes inmuebles e intangibles; el 1.3 por ciento corresponde a los servicios financieros y de seguros; el 0.7 por ciento a servicios profesionales, científicos y técnicos; y, el 1.1 por ciento a otros servicios.” (Ibid:32)

Este crecimiento en el sector de la vivienda, luego de ver los decrementos en la inversión de infraestructura pública y su impacto en la economía, sólo se puede explicar por la creciente activación y participación del capital privado, de otra manera no se puede explicar un crecimiento de la actividad sin una reducción del gasto del Estado en estas actividades: “Del financiamiento total más de un 56 por ciento se ha otorgado a través de créditos individuales para la adquisición de viviendas nuevas.” (Ibid:34), los cuales seguramente estarán ligados a la banca comercial, y también bajo la forma de esquemas mixtos de participación (público-privados).

Veamos el siguiente diagrama:

Diagrama 1. Fuentes de financiamiento de vivienda (Distribución porcentual)



Fuente: Elaborado por Servicios de Información Estratégica, S.C con datos del Sistema Nacional de Información e Indicadores de Vivienda.

A este nivel, macro, se evidencia el cambio de rol del Estado mexicano y queda claro que hubo una modificación sustancial de la participación del gobierno en el fomento a la infraestructura social y económica, esto es, en las Condiciones Generales de la Producción, principalmente dirigidas hacia la industria. De manera general, las obligaciones y derechos del gobierno y de los gobernados, respectivamente, no han cambiado en apariencia, pero ahora se desenvuelven de manera distinta, con un esquema mixto donde la iniciativa privada logra tener mayor participación y ganancias en algunas de las actividades económicas mencionadas.

“Los esquemas de asociación público privadas surgieron por primera vez hace aproximadamente 40 años, en Inglaterra. En México no se utilizaron hasta la década de los noventa, en el sector carretero bajo la modalidad de concesiones al sector privado.” (*Ibid*:41) Comenzaron en el sector carretero, posteriormente se establecieron en el sector energético para después establecerse en los proyectos de infraestructura social a cualquier nivel (federal, estatal, municipal). Bajo diversos nombres como el de Proyectos de Prestación de Servicios (PPS) regulado por la Ley de Adquisiciones Arrendamientos y Servicios del Sector Público, o el Nuevo Esquema de Concesiones o de Aprovechamiento de Activos, el Estado terminó por crear el Fondo Nacional de Infraestructura (FONANDIN), “cuyo objetivo principal era el de impulsar la participación de la iniciativa privada en la

planeación, construcción, operación y evaluación de proyectos de infraestructura mediante aportaciones y subvenciones.” (Gobierno Federal, 2016; CEFP, 2020:42)

Bajo este cambio de rumbo y dirección por parte del Estado en los últimos 25 años, es que funciona la promoción e inversión en las CGP y el capital fijo social, toda vez que está dirigido a que florezca el capital privado de la mejor manera. Tanto la vivienda como otras actividades forman ahora parte fundamental de este mejoramiento del *ambiente construido* en la ciudad. “Ahora bien, desde 2012, las APP se regulan bajo la Ley de Asociaciones Público Privadas, cuya principal función es la brindar certeza legal a los inversionistas y la de promover procesos más competitivos que generen distribuciones más eficientes de los riesgos asociados al desarrollo de cualquier proyecto.” (Ibid:42)

4.2.2 Vivienda Social y la implementación del Bando 2, el papel del Gobierno de la Ciudad de México.

Desde que los esquemas de construcción y fomento a la infraestructura cambiaron a un esquema preponderantemente privado, la vivienda pasó a ser una mercancía en toda la extensión de la palabra y a funcionar bajo un esquema completamente capitalista, donde diversos agentes económicos están inmiscuidos (constructores, capitales comerciales, promotores, financieros y especuladores de suelo). Antes, la vivienda era parte del *fondo de consumo* de los trabajadores, el cual es una extensión de su ahorro y de su salario que le daba oportunidad de constituir un patrimonio familiar, donde el Estado tenía la obligación constitucional de colaborar con la adquisición de dicha necesidad fundamental.⁴ También, durante los años del crecimiento urbano acelerado que se extendió hasta los años 80, existió otra gran forma de cubrir esa necesidad que fue la autoconstrucción, en tanto que la frontera urbana de la ciudad de México se extendió paulatinamente; aún así, el Estado velaba por dotar de certeza jurídica la propiedad de terrenos y casas-habitación, además de encabezar la gestión y promoción de la vivienda mediante instituciones dedicadas a esta actividad (financiamiento, principalmente). Cuando esta situación cambia, se transforma la actividad del capital, y comienza a financiar y a construir la vivienda de todos los niveles sociales; es aquí cuando la actividad

⁴ Es un derecho reconocido en el artículo 4º, párrafo séptimo de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que dicta: “Toda familia tiene derecho a disfrutar de vivienda digna y decorosa. La Ley establecerá los instrumentos y apoyos necesarios a fin de alcanzar tal objetivo” (Cámara de Diputados, 2019)

abandona su carácter de búsqueda de patrimonio, para convertirse en una actividad que buscará obtener ganancias al construir y vender inmuebles por encima de su precio y sin tomar en consideración el ahorro de los trabajadores. También, como lo mencionamos en el capítulo 2, la nueva forma de producción edilicia en la ciudad, guiada por los promotores inmobiliarios privados, modifica y produce un nuevo el entorno urbano (*ambiente construido*) y por ende impacta directamente sobre las condiciones generales de la producción, lo que a la postre impactará directamente en los Precios de los suelos y por ende en los precios de las viviendas; este mejoramiento del capital fijo social en la ciudad, se lleva a cabo de manera paralela en las zonas que paulatinamente se van reconstruyendo, mejorando y re-generando, a partir del nuevo esquema de casas habitación y su distribución a lo largo y ancho de la ciudad.

Es preciso, entonces, analizar desde esta perspectiva una de las actividades principales de la producción del espacio urbano, la vivienda. Líneas arriba hablamos del cambio en la comandancia y preponderancia de los capitales a nivel urbano (del industrial a lo comercial y financiero), con esto, la forma de aprovechamiento del equipamiento urbano se da otra forma; lo que antes era el mejoramiento de condiciones infraestructurales para la industria a fin de dotarla de ventajas, ahora es canalizado hacia los capitales inmobiliarios que aprovecharán dicha promoción del capital fijo social, además de mejorar su situación para poder controlar la oferta edilicia en su conjunto (comercial, residencial y de oficinas) en la Cd. de México. Al ser un tema tan amplio, nos abocaremos a analizar los cambios en la estructura general de la promoción y construcción (producción) de vivienda en la ciudad, sus principales cambios para establecer la forma actual de edificación de vivienda y las restricciones que se han generado para acceder a ella, así como los beneficios que han adquirido los capitales que comandan actualmente la oferta inmobiliaria en la ciudad.

Es de destacar que la producción y edificación residencial en la Ciudad de México, ha tenido una larga historia de participación de movimientos sociales. En las distintas etapas de crecimiento de la ciudad, la población urbana concsciente y organizada se agrupó en torno a movimientos como el Urbano Popular (MUP), los cuales jugaron un papel fundamental en la promoción y adquisición de vivienda social desde los años 70, teniendo un repunte después del sismo del 85, y manteniéndose activo hasta nuestros días, pero con una participación social y organizativa cada vez menos visible, no por ello completamente legítima y digna. El MUP, podemos decir resumidamente, colaboró de

manera sustancial en la formación de diversos mecanismos de promoción de vivienda, entre ellos FONHAPO y, para el caso de la Ciudad de México, con el Instituto de Vivienda (INVI).⁵

De manera paralela, hay que señalar el gran impacto social que tuvieron los organismos del Estado en materia de vivienda: el Fovissste y el Infonavit, los cuales tuvieron su mayor auge en los años 70 y hasta los años 90, fueron instituciones que dotaron de amplias oportunidades para la adquisición de vivienda, de los trabajadores asalariados: “Como vivienda social, fueron promovidos por las instituciones públicas de seguro social para los trabajadores, especialmente los burócratas y trabajadores de empresas públicas y privadas.” (Villavicencio *et. al.*, 2003:7)

El cambio de paradigma económico trastornó el funcionamiento de estas instituciones, exponiéndolas a un peligro inminente que fue la participación del capital privado, financiero y bancario:

“Otra situación que impactó a los organismos locales de vivienda fue la incursión de la banca privada en todos los programas habitacionales públicos, incluso en aquellos destinados a la población pobre, durante el primer lustro de los 90, encareciendo fuertemente las acciones de vivienda. Esta participación de la banca entró en crisis a finales de 1994, dejando graves lastres financieros en los organismos habitaciones federales y locales, así como en el sector promocional privado, que se manifestaron fuertemente durante la segunda mitad de los años 90 y permanecen hasta nuestros días.” (Tamayo, 2007:117)

Como mencionamos líneas arriba, la tendencia a nivel nacional ha sido la privatización de algunas actividades bajo el esquema de Asociaciones Público Privadas. Para inicios del siglo XXI y hasta la fecha, la participación en la promoción y financiamiento de vivienda ha nivel federal ha tenido una tendencia a la privatización. De 2012 a 2018 el financiamiento a la vivienda está distribuido de la siguiente manera: la

⁵ “Así encontramos que tanto las organizaciones sociales como las ONGs son actores importantes en la definición de la política urbana y de vivienda en el DF. Su injerencia se refleja, por ejemplo, en el hecho de que el Fideicomiso Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO), organismo federal que atendía a los sectores de menores recursos no asalariados, trabajó en la ciudad de México exclusivamente a partir de la gestión de organizaciones sociales, a diferencia de lo que fue su actuación en el resto del país, a través de los organismos estatales de vivienda. En el ámbito local, los ejemplos se refieren a la creación del Fideicomiso Casa propia (FICAPRO) en 1987, con un programa específico para las áreas centrales de la ciudad, al trabajo de este organismo y del Fideicomiso de Vivienda y Desarrollo Social y Urbano (FIVIDESU) con organizaciones sociales, y a la creación en 1995 del mismo INVI (entonces, Instituto de Vivienda de la Ciudad de México), los cuales se han constituido con propuestas de estos mismos actores.” (Tamayo, 2007:116)

banca comercial, Infonavit y el Fovissste participan con el 90% del total, y sobre todo hay que decir que casi la mitad de los préstamos se encuentra en manos privadas, sin contar que muchas instituciones financieras privadas son utilizadas por Infonavit y Fovissste como dispersoras de crédito o “agente operadores” como Bancas, Sofoles y Cajas de ahorro popular (Gobierno Federal, 2016) (Tamayo, 2003). Lo que evidentemente se reflejará en una tasa de interés más alta para los propios compradores de vivienda.

Del financiamiento señalado, más de un 56% se ha otorgado a través de créditos individuales para la adquisición de viviendas nuevas. El esquema de participación de organizaciones sociales y del MUP con auge en los años 70, 80 y 90 en la Ciudad de México, quedó prácticamente abandonado por el Estado y se consolidó el nuevo esquema mixto de participación privada en el financiamiento; con ello, paulatinamente se hizo más difícil el desarrollo y la promoción de la autoconstrucción de vivienda así como la gestión social de la misma:.

“En ellas, la vivienda social no ha constituido nunca la vía principal para que los más pobres obtengan vivienda, de tal forma que no más de un 20 por ciento de la demanda ha sido satisfecha con esta oferta. Sucede entonces que alrededor del 60 por ciento de la población, que es la que ha quedado fuera de los esquemas de beneficiarios y está limitada económicamente para recurrir al mercado formal, ha tenido que autoproducir su vivienda en largos procesos de autoconstrucción, generalmente en suelo irregular, en el cual han debido introducir también los servicios y el equipamiento.” (Villavicencio *et al.*, 2003:4)

Adicionalmente: “En cuanto al financiamiento de la vivienda es de señalar que en la CDMX 63 por ciento del parque habitacional propio [sic] ha sido construido con recursos propios sin apoyo de programas públicos. Por otra parte, respecto a la forma de adquisición, 25 por ciento se mandó construir, 14 por ciento fue autoconstrucción y de éstas, más de 60 por ciento son de uno o dos cuartos. (Ponce, 2017:12)

Lo anterior, en definitiva, trajo consigo un desorden en la expansión urbana, un crecimiento hacia las periferias y delegaciones de los alrededores, así como un despoblamiento del centro de la ciudad que se alargó hasta el año 2000. En términos del cambio de patrón de Acumulación urbano, del industrial al de servicios casi en su totalidad, atestiguamos la irrupción de los capitales inmobiliarios dedicados a las actividades económicas de moda en las urbes, construcción edilicia (residencial y comercial), así como un descenso en la promoción de actividades industriales de mediano y gran tamaño; a esto hay que añadirle la desregulación estatal, por cambios en el

paradigma económico mundial, y el abandono obligado en algunas actividades como la vivienda social y de infraestructura pública, que contrastaba con la creciente y constante demanda de servicios urbanos, vivienda y servicios comerciales, que aumentaron y que el capital inmobiliario supo autogestionar sin control del gobierno. Principalmente, encontraremos una oleada de malos manejos, corrupción y desorden en la organización urbana, insuficiencia y distribución desigual de servicios públicos básicos, y problemáticas sociales propias del espacio urbano en constante cambio:

“1) Una tendencia expansiva de la urbanización sobre el suelo de conservación en zonas no aptas para el desarrollo habitacional.” (Tamayo, 2003:12)

“2) Fuertes conflictos vecinales, tanto en poblados rurales como en el área urbana frente a la intención de promover proyectos constructivos en la zona.” (*Ibid*)

“3) Despoblamiento de las cuatro delegaciones centrales: Cuauhtémoc, Benito Juárez, Venustiano Carranza y Miguel Hidalgo...” (*Ibid*)

4) “La negativa constante para el otorgamiento de la factibilidad del servicio de agua potable y drenaje...” “...frente a los innumerables proyectos frustrados que se habían pretendido edificar en diferentes partes de la ciudad.” (*Ibid*)

Entre otras aseveraciones encontramos a Batres (2017), quien señala que en la Ciudad de México el 60% de la vivienda había sido construida de manera informal, avanzando indiscriminadamente hacia la periferia por medio de la ocupación o invasión del suelo de conservación y áreas verdes (Lazcano, 2005): “Esta forma de ocupación (por supuesto, clientelar, en su mayor parte) fue la única manera en que millones de capitalinos pobres pudieron tener vivienda en la ciudad, ajenos al acceso de créditos hipotecarios siquiera de Infonavit, Fovissste u otros organismos públicos.” (Batres, 2017)

Así, en el año 2000, nos encontrábamos con una situación crítica que venía condensándose desde la administración del Departamento del Distrito Federal, ampliamente conocida por sus redes de corrupción y manejo corporativo de sindicatos y movimientos sociales relacionados con actividades económicas propias de la ciudad. La victoria de Cuauhtémoc Cárdenas en las elecciones de 1995, para ocupar el puesto de Jefe de Gobierno de la ciudad de México, modificó radicalmente el manejo de la administración en la ciudad, lo que fortaleció una alianza entre el MUP y el gobierno de la

Ciudad de México en pos de superar la situación de abandono social y económico que venía arrastrando el desarrollo urbano, sobre todo en lo referente a la deuda histórica de la clase trabajadora, que era la dotación de vivienda digna.

4.2.2.1 Bando 2. El intento legal de controlar el desarrollo urbano: gobierno vs agentes (capitales) inmobiliarios.

De inicio, aseveramos que la implementación del Bando 2, fue un intento por parte de un gobierno de izquierda, progresista y con visión social que, en alianza con el MUP, pretendió atender y subsanar la demanda histórica de vivienda que venía exigiéndose desde los años 70; el objetivo principal consistía en repoblar el centro de la ciudad y regular la producción edilicia orquestada por los desarrolladores inmobiliarios, los cuales comenzaban a crecer sin control. Aunque hubo resultados dignos de remarcar, sobre todo en la gestión, construcción, entrega y mejoramiento de vivienda social, la consecuencia fue desastrosa: el capital inmobiliario se multiplicó, haciendo imposible su control y regulación, con lo cual se consolidó como el agente preponderante de producción edilicia tanto en zonas centrales como en zonas periféricas de la CDMX. Este crecimiento indiscriminado, no se pudo regular, como se pretendía con el Bando 2, y por el contrario resultó en la legalización del mar de proyectos edificios privados que inundaron la ciudad. La intención social y política del control económico fue una buena idea, el resultado lastimoso. Analizamos varios elementos para fortalecer nuestro argumento; es importante no perder de vista los efectos que se dan sobre el Precio del suelo, como lo hemos mencionado en reiteradas ocasiones.

La implantación e implementación del Bando 2 tenía una meta clara, en términos de política urbana: “Esa medida pretendía sobrepoblar las zonas centrales de la ciudad que algunos consideraban despobladas y reconocía la responsabilidad del gobierno para dictar una política urbana.” (Batres, 2017) “Con la finalidad de revertir la expansión de la mancha urbana en las demarcaciones periféricas, aprovechar la infraestructura existente y dotar de vivienda céntrica a habitantes permanentemente expulsados o excluidos de esta zona, se decretó el Bando Dos.” (*Ibidem*)

Esta situación era necesaria, pues ya para cuando entró en funciones la administración dirigida por Andrés Manuel López Obrador, entrado el siglo XXI, la

tendencia poblacional y sus efectos económicos en la ciudad de México era la siguiente: La tasa de crecimiento poblacional lo comprueba, para Benito Juárez, Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza fueron de 1980 a 1990 de -25% en promedio, y del 90 al 2000 de -13% el promedio de las 4 delegaciones. Mientras, el crecimiento en delegaciones periféricas se había disparado en promedio un +25% y un 15% para los mismos periodos 80-90 y 90-2000, sobre todo en delegaciones como Tlalpan, Tláhuac, Xochimilco, Iztapalapa y Magdalena Contreras. (Soní, 2016)

“De 1970 a 2000, las delegaciones céntricas Benito Juárez, Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza (antes de 1970, una sola entidad denominada “Ciudad de México”) habían perdido 1 millón 210,790 habitantes.” (Batres, 2017) En el periodo 80 a 2005: “Las delegaciones periféricas vieron incrementada su población en un millón y medio de habitantes.” (Soní, 2016:11) Lo que significó que la problemática de la expansión de la ciudad hacia la periferia fuera una realidad. Cabe recordar, que en este último periodo que abarca hasta el año 2000, el crecimiento poblacional en la ciudad fue marcadamente lento y estuvo desplazado hacia el Estado de México, conformando y acrecentando paulatinamente la Zona Metropolitana del Valle de México, ya mencionada y evidenciada con datos al inicio de este capítulo.

Ante este escenario, se decreta el Bando 2, cuyo “...marco legal tenía o buscaba un interés general que era el cercar y frenar el crecimiento hacia la periferia y en cierta medida utilizar la capacidad de servicios urbanos que se veía estaban sub-utilizados por la reducción en la demanda de habitantes en las delegaciones mencionadas.” (Tamayo, 2007:46) La otra perspectiva, de preservación ecológica, era restringir el avance hacia zonas protegidas de las delegaciones que aún mantenían gran parte de reservas, bosques y ejidos y propiedad comunal, con una visión ambiental. (*Ibid*:52)

Los objetivos también se ampliaban, y pretendían: a) Ordenar el crecimiento urbano, b) preservar el suelo de conservación, c) Asegurar la disponibilidad de agua, d) Revertir el despoblamiento de las delegaciones centrales, como ya mencionamos, y e) Conservar la viabilidad de la ciudad [sic]. (Soní,2016)

Debemos decir que gran parte de estos objetivos comenzaron a dar resultados en los primeros años luego de la implementación del Bando 2, sobre todo en lo referente al ordenamiento del crecimiento urbano y a dirigir el poblamiento de la zona central de la Ciudad de México.

Recordando el ambiente político nacional del año 2000, cabe destacar, que el gobierno de la Ciudad de México dirigido por AMLO se enmarcó en una lucha política frontal y abierta en contra del gobierno federal, encabezado por Vicente Fox, representante del supuesto gobierno del cambio y que dio continuidad a la ola de reformas neoliberales que venían instrumentándose desde el gobierno de Salinas de Gortari a mediados de los 80. En este entorno político, el Gobierno de la Ciudad, actuó abiertamente, y hay que decirlo claramente, en contrasentido de la lógica neoliberal que encabezaba el gobierno panista; el Bando 2 buscó promover la “construcción de vivienda para la gente humilde de la ciudad” [sic] en las delegaciones centrales (Bando 2, Lineamiento IV, en Soní, 2016:12) (Tamayo, 2007:34) Este elemento, al menos en el plano discursivo, es fundamental pues se logra identificar claramente una política de vivienda social completamente contrapuesta y en pugna, en dos escalas del poder político: el gobierno federal y el de la ciudad más importante del país. AMLO, en este sentido, y buscando amplio apoyo popular en la CDMX logró establecer un acuerdo con las organizaciones sociales y el MUP para relanzar la promoción de vivienda social en la ciudad a través de esta disposición legal; el organismo encargado de instrumentar esa política sería el INVI (*Ibid*:67). SEDUVI tenía carta blanca para aprobar cualquier proyecto no mayor a 200 viviendas en cualquier parte de la ciudad, que no afectara las disposiciones generales del Bando 2. (Soní,2016).

El intento de López Obrador de controlar al capital inmobiliario comenzaba a dar frutos, al menos eso se creía. Lo anterior queda de manifiesto con las declaraciones del sector empresarial en la ciudad de México con respecto al Bando 2 en el año 2001, donde se puede evidenciar claramente que las instituciones federales ya estaban intervenidas y trabajando a favor del sector privado⁶, en contraste con la política social urbana de la capital del país, que a través del gobierno de la ciudad comenzó a restringir el margen de acción de la inversión privada en la vivienda: “El Bando significó, según la COPARMEX, que el INFONAVIT redujera a la mitad el número de viviendas que tenía destinadas para el DF. Este instituto habría planeado la construcción de 47 mil viviendas que redujo a casi

⁶ Es el ejemplo de la llamada Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda (CANADEVI), la cual se había conformado por otras cámaras empresariales durante los años noventa, lo que marca la llamada participación Público Privada, algunas de estas cámaras son Cámara Nacional de la Industria de la Construcción (CNIC), Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN), Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (CONCANACO), Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), entre otras. (Tamayo, 2007:pag.62)

el 20%. “Adiós a la Inversión” subrayaron los empresarios en su oposición al Bando.” (Tamayo, 2007:62)

Lo que siguió, es que las políticas de orden federal no pudieron frenarse a nivel local. A pesar de los logros iniciales en la promoción de la vivienda social, la inercia nacional de la nueva participación y asociación público privada (APP) en actividades económicas siguió permeando y profundizándose en la totalidad del territorio nacional, más aún en aquellas actividades mencionadas al inicio de este capítulo: la infraestructura y la vivienda son la muestra más representativa. En la ciudad, el gobierno necesitaba cubrir demanda de construcción de vivienda de una fracción representativa de la oferta (de nivel medio y alto), principalmente la más cara. Esta situación dio pie a que los capitales inmobiliarios, a través de innumerables artimañas, pudieran dar rienda suelta a la producción edilicia en la ciudad de México.

De 150 mil créditos de vivienda nueva ejercidos en el periodo 2001-2005 (72,912 fueron créditos otorgados por el INVI): la mayor parte (60%) se materializó en el Primer Contorno y en la Ciudad Central, se ejerció casi la tercera parte; el resto, casi 80 mil créditos se realizaron con Infonavit y SHF (Esquivel, 2007), aunque, como ya quedó demostrado en este capítulo, para este tiempo gran parte del esquema de financiamiento ya estaba asociado a la banca privada y por ende a capitales financieros ligados directamente a la construcción y la actividad propiamente inmobiliaria. Queda claro que la política de repoblamiento del centro de la ciudad estaba funcionando, pero también es innegable que la participación del sector privado en la promoción y construcción de vivienda seguía avanzando y consolidándose⁷, sobre todo en las viviendas de nivel Media y Media Alta.⁸

Dos procesos imbricados se gestaron y es menester señalarlo: la promoción de la vivienda social y el fortalecimiento de la actividad inmobiliaria privada.⁹ En cuanto al repoblamiento del centro “...la política de repoblamiento de las delegaciones centrales

⁷ “De acuerdo a otra fuente de la CONAFOVI, de 2001 al 2005 se ejercieron poco más de 10 mil créditos para vivienda nueva por parte de la banca privada, de éstos el 85% se ejerció entre 2003 y 2004 (Estadística de vivienda, cuadro 7: créditos e inversión ejercidos por entidad federativa según organismo, programa y subprograma) (Esquivel, 2007:264)

⁸ Los tipos de vivienda en la Ciudad de México son: Básica, Social, Económica, Media, Media Alta y Residencial. Se sobreentiende que la vivienda popular abarca de la Básica a la Económica.

⁹ De 2001 a 2005 las viviendas autorizadas en la ciudad de México para construcción, correspondían a un 79% promotores privados y el restan 21% al INVI (Esquivel, 2006)

resultó también exitosa si se considera que se redujeron las tasas de crecimiento poblacional en las delegaciones periféricas, con excepción de Cuajimalpa y Álvaro Obregón -cuyo crecimiento se explica por el desarrollo de Santa Fe- y de Milpa Alta que tiene otras especificidades dado su carácter eminentemente rural.” (Soní, 2016:15)

Claudia Puebla, urbanista del Colegio de México, califica la implementación del Bando 2 en la ciudad de México como un programa de “producción de vivienda para población de bajos ingresos sin precedentes en la ciudad y el país” (Puebla, 2007). Batres (2017) siguiendo a la investigadora mencionada agrega lo siguiente: 1) se aplicó una enérgica política habitacional que hasta 2005 había realizado 130 mil acciones de vivienda (77% de mejoramiento y 23% de obra nueva). Se trata [...] de un nivel de producción de vivienda para población de bajos ingresos sin precedentes en la ciudad y el país. 2) La política de vivienda se vinculó a la de desarrollo urbano y se adecuó a las especificidades del territorio (vivienda nueva en las áreas centrales y mejoramiento en la periferia). 3) Se atendió a [...] familias que habitaban en terrenos vulnerables en la periferia o inmuebles en riesgo en las áreas centrales. (*Ibid*:115-164)

Sin embargo, por el lado del fortalecimiento inmobiliario pasaba lo siguiente: “...a partir del 2002, la banca privada empezó una participación activa a través de créditos hipotecarios, los cuales tuvieron como destino preferencial las cuatro delegaciones centrales, ya que seis de cada 10 fueron ejercidos en esta zona. Cuauhtémoc es la delegación que recibió más créditos procedentes de la banca (el 31% del total ejercido en el Distrito Federal). (Esquivel, 2007:263)

También, y en contraposición a este logro de gran impacto social, con más de 130 mil acciones de vivienda que favorecieron mayoritariamente (90.89% de ese total) a habitantes de ingresos menores a los 5 salarios mínimos (*Ibid*), nos encontramos con otro tipo de situaciones contradictorias: de 2001 hasta 2007

[...se han emitido 9,811 CUZUSEF para dictaminar 145,711 viviendas factibles en toda la ciudad, de ellas el 78% (113,710) se autorizaron en las delegaciones centrales, tanto para desarrolladores privados como públicos (SEDUVO, 2006). Cabe resaltar que si bien la mayoría de las viviendas autorizadas se localizan en la Ciudad Central, 2 de cada 10 se ubican fuera...] En el Quinto Informe de Trabajo de la SEDUVI se señala que del total de viviendas autorizadas desde el 2001, el 79% (110,708 viviendas) son de desarrolladores privados, mientras que el 21% han sido construidas por el INVI...] (Esquivel, 2007:258) (Subrayado nuestro) (Soní,2016)

El Certificado Único de Zonificación de Uso de Suelo Específico y Factibilidades (CUZUSEF), fue el mecanismo a través del cual funcionó la Ventanilla Única de SEDUVI como incentivo para los desarrolladores privados que construían vivienda en la Ciudad de México. Esta ventanilla se estipuló desde la instauración del Bando 2 y buscaba resolver (en menos de 30 días) el problema burocrático de los trámites administrativos que significaba obtener la factibilidad de servicios, vialidad, impacto urbano y ambiental, previos al permiso de construcción. (Bando 2, Lineamiento VII, en Soní, 2016) Esta fue la vía a través de la cual los desarrolladores inmobiliarios privados dieron rienda suelta a su deseo de ganancias en el mercado inmobiliario, el cual aparentemente estaba restringido a las delegaciones de la Ciudad central, en proyectos de no más de 200 viviendas de interés social y con una superficie máxima de 10 mil metros cuadrados, como lo estipulaba el Bando 2. De cualquier forma, los desarrolladores privados siempre encontraron la forma de saltar esta restricción regulatorio del mercado, en cierto sentido, aunque la ley, presentaba huecos evidentes: “Por ejemplo, Puerta Alameda (Revillagigedo 28)...” “...lo construyó la desarrolladora Del Parque; pero además es sintomático analizar cómo se hizo: en tres etapas, y las primeras dos inauguradas en 2006, tuvieron sólo 80 y 190 departamentos, es decir *menos* que el límite de 200 para que Seduvi pudiera aprobar los proyectos...” (Soní, 2016:pag. 13) (Subrayado nuestro)

Otro ejemplo claro de malos manejos o formas de brincar la ley por parte de los capitales privados, es la Norma 26¹⁰, la cual estaba diseñada para promover la construcción de vivienda social; sin embargo, pasaban fenómenos como lo siguiente: “Este “mal uso” en que incurrieron algunos promotores privados originó que en abril del 2005, la Norma 26 fuera modificada. No obstante, algunas constructoras continúan haciendo un uso poco claro de ella y acreditan ante notario que sus productos, aunque no lo sean, son viviendas de interés social...” (Esquivel, 2007:259) (Subrayado nuestro)¹¹

El gobierno de la Ciudad de México abrió la *caja de pandora*, y permitió, u omitió, la capacidad y habilidad los desarrolladores privados de brincar la legislación blanda que se impuso con el Bando 2. Se tiene que decir claramente, el gobierno de la Ciudad de

¹⁰ La Norma 26 aplica para todos los Programas Delegacionales de Desarrollo Urbano, desde 1997 hasta 2005. (Esquivel, 2007) (Soní, 2016)

¹¹ “...pero no le agregan el costo del cajón de estacionamiento, sino que éste lo venden aparte, incluyen acabados de lujo, cocineta y demás aditamentos que encarecen la vivienda y la hacen inaccesible a la población que busca hacerse de una vivienda de interés social.” Desafortunadamente, los dos procesos de los que hablábamos se evidencian en las líneas de arriba.” (Ibid:259)

México, además, desreguló y liberó el mercado de suelos, redujo impuestos y por lo tanto perdió el control sobre un mercado que a la postre sería sumamente jugoso para especuladores, constructores y la actividad inmobiliaria en general: “Con el fin de apoyar la densificación en zonas centrales, el gobierno del Distrito Federal también ha venido aplicando esquemas financieros y facilidades económicas que promueven la inversión en vivienda de interés social y popular. Así, el Código Financiero otorga reducciones fiscales y subsidios a los promotores privados, aplicables a todo el proceso inmobiliario, desde la adquisición del suelo hasta la construcción de la vivienda.” (*Ibid*, 2007:257) (Subrayado nuestro)

Al tiempo que el gobierno promovía, en la medida de sus posibilidades la vivienda social, se le iba poco a poco de las manos el control de la producción edilicia en manos de los capitales inmobiliarios, quienes paulatinamente se constituían como agentes preponderantes en la actividad, aún con las restricciones antes mencionadas. Queda de manifiesto que la desregulación de la actividad inmobiliaria se dio, aún con los frenos legales que el mismo gobierno impuso en las restricciones estipuladas en el Bando 2, lo cual refuerza nuestro argumento de que el Precio del suelo se liberó y al tener características particulares monopolizables (ampliamente mencionadas), se disparó de manera ascendente y sin control: “Según testimonios de las entrevistas realizadas, cuando se anunció el Bando 2, los promotores privados empezaron a comprar el suelo que era más atractivo desde el punto de vista comercial y el Gobierno del Distrito Federal, a través del INVI, se quedó con el suelo restante. La competencia entre el INVI y los desarrolladores se dio para adquirir suelo ocupado por bodegas o viejas industrias.” (*Ibid*:272) (Subrayado nuestro) El gobierno a través del INVI, con poco presupuesto federal y estatal, quiso competir, controlar y regular un mercado, el cual estaba invadido por capitales comerciales, financieros, especuladores, rentistas, constructores, etc., y perdió la batalla.

Para algunos autores (Delgadillo-Polanco, 2009) (Paquete Vassalli y Yescas, 2009), ya para el año 2006 el proyecto del Bando 2, en cuanto a la provisión de vivienda social, había fracasado, y en cambio había propiciado lo siguiente:

“1. La construcción de nuevos edificios habitacionales para la población de ingresos medios y altos en las delegaciones centrales, lo que causó

2. Un aumento de los precios de la tierra y la vivienda (proceso que se fortaleció por la especulación con la tierra y el principio del *boom* inmobiliario), y tuvo como consecuencia,

3. La exclusión de la población de ingresos bajos del mercado de vivienda en esas zonas.” (Soní, 2016:14) (Subrayado nuestro)

El precio del suelo no se elevó porque la actividad inmobiliaria creció, en todo caso tendría que haber bajado (si pensamos en la ley de oferta-demanda), se incrementó porque se liberó su regulación, porque se acaparó al haber facilidades de compra y exenciones por parte del gobierno; a esto hay que sumarle las características *sui generis* que tiene el suelo urbano (bien producido no reproducible, escaso y monopolizable) que en su propia naturaleza detona el alza del precio: “Ello se corrobora con la información de la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), con la cual es posible apreciar que los precios del suelo por metro cuadrado entre 2005 y 2015 en la Ciudad de México han crecido a una tasa aproximada de 10 por ciento anual.” (Ponce, 2017:13)

Todo lo anterior, dio como resultado que los desarrolladores privados adquirieran la libre capacidad de: imponer esquemas de financiamiento, construir donde lo desearan aún con las restricciones legales y ofertar el tipo de vivienda (Media y Media Alta), *ad hoc*, a sus planes de negocios más rentables en la periferia y en el Centro de la ciudad, y sobre todo imponer los precios de la vivienda.

El gobierno de la Ciudad de México liberó, en el año 2000, el mercado inmobiliario, con la intención de repoblar el centro de la ciudad, sin embargo, no midió el tamaño del enemigo a vencer, el capital inmobiliario floreció sin control, sin la regulación y la exención fiscal detonó en una producción edilicia sin límite alguno, creando mercados inmobiliarios paralelos a la vivienda como el *retail*, construcción y promoción de oficinas y centros comerciales. Esta expansión no conoce fronteras, y como veremos más adelante, la actividad inmobiliaria ha llegado hasta barrios y colonias de medianos y bajos recursos (a la periferia); ejemplos de plazas comerciales y complejos habitacionales similares a los del centro comienzan a ser abundantes en delegaciones no centrales. El Bando 2 se declara sin efecto en 2007, durante el periodo de gobierno de Marcelo Ebrard, el desarrollo inmobiliario privado ya había superado ampliamente las barreras que la legislación le quiso imponer.

4.2.3 Formalidad-Infomalidad del Suelo urbano, efectos sobre el Precio del suelo

Otro de los problemas ligados al crecimiento urbano, en sus distintos mercados (habitacional, oficinas, centros comerciales), es el acceso a la tenencia del suelo y su indispensable legalización o regularización, el segundo en importancia según algunos datos.¹² El Estado en general, y los gobiernos de las ciudades en particular, tienen la potestad fundamental de otorgar o no la propiedad legal de los suelos, sean de interés público o en su caso, privados. En párrafos anteriores vimos cómo la legislación en materia urbana, en la Ciudad de México, durante los últimos años, se flexibilizó en favor de una promoción de vivienda social, a inicios de los 2000; lo anterior nos hace suponer que el camino para la legalización y formalidad de los suelos también se tuvo que acortar, para hacer más eficiente la asignación y la posterior construcción de diversos proyectos edilicios; además, hay que mencionar que el mercado de suelos se liberó de manera repentina con la entrada en vigor del Bando 2.

De cualquier manera, tocamos este tema, porque existe la idea de que el *status* legal influye de manera determinante en los movimientos del precio del suelo; así como en su momento hablamos del efecto determinante que la demanda y la escasez del suelo supuestamente tenían sobre el precio, nos toca ahora aclarar, lo referente a la informalidad o formalidad de los suelos y la poca o nula incidencia que tiene sobre aquél.

Nuestro principal objetivo es dejar claro que la situación legal de los suelos no es una determinante principal del incremento en los Precios del suelo. Es evidente que hay una gran variedad y diferencia en los Precios del suelo en la ciudad, los hay muy baratos y los hay también muy caros, y dependerá en cierto grado del tipo de zona en la que se encuentren, así como también estarán en función de la legalidad, regularización o no del uso del suelo (formalidad). Sin embargo, parte de la bibliografía no señala ni aclara porqué todos los precios -baratos y caros- del suelo (sean formales o informales) han presentado una tendencia alcista en los últimos años, independientemente de su localización o *status* legal.

¹² Según la Encuesta Intercensal, en 2015, a nivel nacional el principal problema habitacional era la falta de agua entubada dentro de la vivienda... “El segundo problema en importancia a nivel nacional fue la falta de certeza jurídica de la tenencia, al identificar casi siete millones de viviendas que no contaban con escrituras.” (Soní, 2016:12) (Subrayado nuestro)

El llamado mercado del suelo suele tratarse como un producto más (bien o servicio económico) (Farvacque y McAuslan, 1992, en Eibenschutz y Benlliure, 2009); sin embargo, ya hemos tratado este tema durante la tesis, mencionando que el suelo urbano es un bien sin valor¹³, pero con características específicas que le dan la posibilidad de obtener un sobre-precio por sí mismo, vía la compra y sucesiva especulación, y mediante la valorización una vez que se usa como soporte para producir mercancías inmuebles. Este mercado del suelo, está conformado por 3 necesidades principales: a) el suelo para vivir, b) el suelo como insumo, c) el suelo como mercancía o para especular, d) patrimonio o inversión futura. (*Ibid*)

En un primer momento, hay que decir que esas tres necesidades conformarán la totalidad de la demanda de suelos, generada por la necesidad social y también por el crecimiento que la ciudad va teniendo al paso del tiempo; estas necesidades deben cubrirse mediante la oferta de predios, que generalmente es dotado por las nuevas incorporaciones rurales como suelo urbano, de predios en la ciudad que suelen ser vendidos o que sufren cambios en el uso de suelo, como grandes lotes industriales que quedaron abandonados, por ejemplo, entre otros casos. Existe el mercado formal y el mercado informal de suelos en las ciudades, analizaremos brevemente cada uno para después mostrar el efecto que tienen sobre los precios del suelo y por ende de las viviendas de distintos niveles (Eibenschutz y Benlliure, 2009)

La oferta formal de suelo urbano en la ciudad se divide en 5 categorías, en lo referente al nivel de vivienda¹⁴ acorde también al ingreso de la población:

- a) vivienda económica, hasta 160 Salarios Mínimos (SMM)
- b) Vivienda de interés social, de 160.01 a 300 SMM
- c) Vivienda Media, de 300.01 a 750 SMM
- d) Vivienda Residencial, de 750.01 a 1,670 SMM
- e) Vivienda Residencial Plus, más de 1,670.01 SMM

¹³ Bien sin valor o con un valor social, que no es lo mismo que haya un trabajo individual materializado en él. Tema tratado en el Capítulo 2 de esta tesis.

¹⁴ Tomaremos el tema de la vivienda por ser el elemento más paradigmático en términos sociales y por ser el tema que más se ha mencionado en términos de la actividad económica inmobiliaria.

Por otro lado, y como complemento de la oferta, los usos de suelo que más abundan en la ciudad son Mixto, Oficina y Habitacional. Queremos dejar claro que tanto el mercado de suelo formal como el informal contribuyen a cubrir la demanda anterior, según explican los mismos autores citados; todo suelo informal tiende a ser formal, y se suma a la oferta total de suelos que el mercado formal requiere, al menos en el ámbito de la vivienda.

Señala Eibenschutz (2009), en su estudio sobre los mercados de suelo en 8 ciudades del territorio mexicano¹⁵: “Si se comparan las ventas anuales con la demanda estimada de viviendas por ciudad, se aprecia claramente que existía para 2007 en las 8 ciudades estudiadas, una sobreoferta en los segmentos de vivienda de interés social (7,860 viviendas) y en el de vivienda media (567) viviendas, por el contrario, el sector privado tan sólo atiende un 23% de la demanda en el segmento de vivienda económica” (*Ibid*:pag. 100) (Subrayado nuestro). Este dato es sumamente relevante, pues estamos hablando únicamente del mercado formal de suelo para vivienda (sin considerar el mercado informal), lo que muestra que existe una sobreoferta en el nivel de vivienda económica, lo que debiera afectar de manera negativa en los precios, es decir deberíamos observar una reducción, veremos más adelante que no es así. A esta oferta, debiéramos sumarle todo el suelo informal que se adiciona a la oferta de vivienda, lo que debiera empujar también a una reducción del precio, aunque no suceda así.

El mercado informal es más complejo, pues evidentemente es ilegal y el uso de suelo aún no está definido, además de que la participación de actores en la toma y gestión de suelos es de diversa índole: “...la cadena de actores por lo que pasa el mercado del suelo informal hasta llegar al consumidor final, que es el ocupante, para que, finalmente, las autoridades intervengan y regulen la tenencia de la tierra y proporcionen los servicios básicos.” (Smolka y Iracheta, 2000, en *Ibid*:126) Estos actores pueden ser los especuladores, fraccionadores, líderes sociales o compradores normales.

“...la política de regularización de la tierra ha sido un obstáculo para la planeación urbana que termina por favorecer mecanismos irregulares del suelo.” (*Ibid*:129)” Ya vimos también, cómo en la ciudad de México, a partir de la implementación del Bando 2, se liberó el mercado de suelos y esto supone que las compras y ventas de suelo se

¹⁵ Tijuana, Tampico, Durango, Colima, Chilpancingo, Mérida, Los Cabos y el Distrito Federal (ahora Ciudad de México).

dispararon, lo que derivó en acaparamiento del suelo urbano; sería inocente pensar que todos los suelos de ese mercado, liberado y tan grande como el de la Ciudad de México. fueran formales:

Los dueños [del suelo], están conectados con los corredores de bienes raíces, y éstos forman una especie de frente expendedor, de sindicato, que vende el suelo a los desarrolladores que compran de manera independiente. Esto pasa con el suelo en el Bando 2. Ahora que se abra, pues se va a liberar, pero en realidad la oferta de tierra es una oferta sindicada. Como son pocos los corredores de bienes raíces, deben haber unos 10 ó 15, ellos son los que fijan los precios, los que tienen contacto con los propietarios. Mientras que los desarrolladores, que debemos haber en el Distrito Federal unos 400, estamos peleándonos por los terrenos. (Benlliure, 2005, en Esquivel, 2007:279) (Subrayado nuestro)

Esta aseveración nos muestra la gran fuerza y el poder que tiene el capital para avanzar cuando una condición legal lo permite, e incluso cuando el propio marco legal no lo permita, y como evidencian los autores: "...el mismo privado tiene la constante tendencia hacia lo informal." (Eibenschutz y Benlliure, 2009:65) Con esto se corrobora que el mercado informal es en un primer plano, parte fundamental de la oferta de suelos.

"En resumen, se puede considerar que no existe un patrón definido o un tipo de comportamiento específico en la informalidad." (*Ibid*:171) Lo que nos interesa resaltar es que el mercado informal es parte fundamental de la oferta de suelos y contribuye a complementar el mercado legal (formal), donde también participa el sector privado, compradores individuales, y no sólo las organizaciones urbanas o especuladores.

Para el análisis de la formalidad e informalidad del suelo, habría que mencionar también ¿quiénes son los que compran este tipo de suelos?. Iracheta (2000) señala, fiel a la tradición teórica de la segregación urbana, la relación directa entre suelos baratos e informales con personas de bajos ingresos generalmente asociados a los espacios periféricos en las ciudades. Sin embargo, el estudio de Eibenschutz y Benlliure demuestra que los compradores de suelo informal "varían de dos a 59 salarios mínimos mensuales lo que muestra que no todas las familias asentadas son de bajos ingresos." (2009:132). Independientemente de porqué la gente se asienta o compra suelos informalmente, es claro que la formalidad o informalidad de la tenencia de suelo o vivienda, no determinará la demanda, otro elemento más que demuestra su poco efecto sobre el precio.

Para finalizar, comparamos el incremento de los precios del suelo formales e informales, para demostrar el comportamiento similar que presentan ambos tipos de

propiedad. El Precio del suelo formal presenta, según los autores (Eibenschutz y Benlliure, 2009) un ascenso de 0 a \$700 por m2 en un periodo de 6 años. Con una serie de fases (tanto legales como de dotación de servicios, construcción, etc.), las cuales van desde la compra de tierras (fase 1) hasta la venta de viviendas (fase 4). En el cuadro se muestran los 5 tipos de vivienda, y la evolución progresiva de los precios, según las fases mencionadas.

Cuadro 3. Resumen de Factores de Formación de Precios del suelo por tipo de Vivienda Formal y Proporción de crecimiento (6 años) (Precios constantes 2007)

Concepto / Tipo de Vivienda	Económica	Interés Social	Media	Residencial	Residencial Plus
Superficie terreno (m2)	91.0	109.1	126.6	187.1	283.3
Precio Inicial o precio agrícola (\$/m2)	10.0	10.0	12.5	12.5	12.5
PRECIO TERRENO INICIAL (\$)	910.0	1,091.0	1,582.5	2,338.8	3,541.3
F1 Uso de suelo	107.3	150.4	247.8	521.7	690.5
F2 Licencias y proyectos	418.5	21..4	332.8	663.2	854.5
F3 Urbanización	478.8	641.2	843.7	1,312.7	2,075.2
F4 Precio adicional	602.0	826.9	1,102.2	1,792.0	2,801.8
"Plus-valor" F4-valor hasta F3 (\$/m2)	123.2	185.6	251.1	479.3	726.6
PRECIO TERRENO FINAL (\$)	11,211.2	20,249.0	31,789.3	89,677.0	205,845.8
Proporción de crecimiento (P.Fin/P Inicia)	12.3	18.6	20.1	38.3	58.1

Fuente: Elaboración propia con base en Eibenschutz y Benlliure (2009)

Claramente vemos el crecimiento del precio del suelo, dependiendo del tipo de nivel de las viviendas. El Precio del suelo en la vivienda Económica aumenta su precio 12.3 veces, mientras que para la categoría Residencial Plus, el precio puede llegar a incrementarse 58 veces (véase la última fila Proporción de crecimiento). Una promedio simple de todos los tipos de vivienda formal nos da como resultado un incremento del Precio del suelo del mercado formal de 29.5 veces comparado con el precio inicial, en el periodo señalado de 7 años.

Para el caso del Precio del suelo informal, no se muestran los tipos de vivienda por ser, evidentemente, ilegales; sin embargo, se añaden un par de fases entre las que destacan: desde la ocupación del terreno, vía la invasión, herencia, compra etc. (fase 1) hasta la integración del predio a la estructura urbana de la ciudad (fase 4), y su consecuente legalización. Se observa que este tipo de suelos informales eleva su precio de 0 a 450 pesos el m2, en un periodo muy similar de 6 años, es decir, tan sólo \$150 pesos menos que el formal, lo que nos muestra que ambos tipos de predios, informal y formal, tienen un crecimiento exponencial en ciertas fases; el suelo formal se eleva más

qu el formal al final del año 5, aproximadamente. Lo primordial es ver el crecimiento similar de los Precios del suelo de ambos tipos, y entender que juntos conforman la oferta de suelos que se incrementa con la suma de ambos mercados; al elevarse el precio junto con la oferta de suelo, curiosamente se va en contra de la ley de oferta y demanda, como lo hemos puntualizado a lo largo de la tesis.

Algunas de las fases pueden variar en el orden, por ejemplo la regularización, pero el nivel de crecimiento de los precios es sumamente similar en el mismo periodo. Seamos más precisos; esta situación se ejemplifica en el siguiente cuadro que muestra el comportamiento de los Precios de los suelos en el mercado informal:

Cuadro 4. Resumen de Factores de Formación de Precios de suelos informales: Regularizados y No Regularizados (7 años) (Precios 2007)

Concepto / Tipo de Suelo	Regularizados	No Regularizados
Superficie terreno (m2)	158.9	205.0
Precio original del lote**	7,802.0	14,830.0
Precio inicial o agrícola (\$/m2)*	12.5	12.5
PRECIO ORIGINAL TERRENO REAL (\$)	1,986.3	2,562.5
Acumulado F1+F2+F3+F4 (\$/m2)	490.3	459.0
PRECIO FINAL LOTE (\$)	77,886.0	94,092.0
Proporción de crecimiento	39.2	36.7

Fuente: Elaboración propia con base en Eibenschutz y Benlliure (2009)

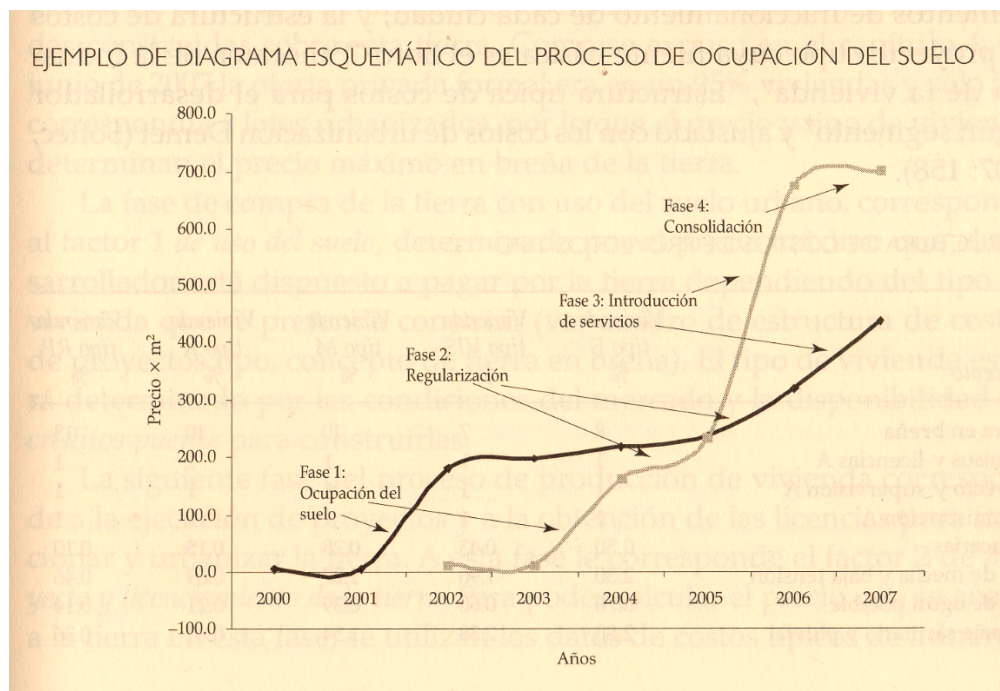
Nota: **A nuestro parecer este precio original del lote no refleja el precio verdadero, debido a que los mismos autores señalan que los encuestados no recordaban el precio inicial.

***El precio inicial lo tomamos del cuadro anterior, donde está representado como precio agrícola, para poder calcular el Precio Original del Terreno Real.**

Después de hacer una revisión de los datos obtenidos por Eibenschutz y Benlliure (2009), podemos aseverar que los incrementos de los precios entre el mercado formal e informal muestran un comportamiento similar hasta el año 5 y 6; aunque evidentemente el suelo formal tiene un crecimiento más pronunciado, el suelo informal en ningún momento muestra un comportamiento a la baja. Otro aspecto a resaltar, es que los precios informales al inicio del periodo de los 7 años (que los autores fijan en su estudio son notablemente menores, pero llegan a crecer hasta 39.2 y 36.7 veces al final del periodo, los predios incrementan su precios mucho más de lo que valían en un inicio, la regularización les da mayor realce, pero no tan alejado y diferente de como crece el precio de los predios No Regularizados.

En promedio, los suelos informales crecen 38 veces y los suelos formales (promedio) 29.5 veces, en 7 años. Ahí se ve la similitud, aunque es obvio que los precios absolutos son más altos en los suelos formales, el crecimiento en ambos es incuestionable.

Imagen 1. Evolución de los precios del suelo (Precios 2007)



Fuente: Eibenschutz y Benlliure (2009:191)

Nota : Línea Negra: Curva de suelos informales - Línea Gris: Curva de suelos formales

La tenencia legal o ilegal de la tierra no tiene efectos determinantes sobre el incremento de los precios hasta la fase de regularización, lo que sucede en los primeros 5 de los 7 años del periodo propuesto por los autores; a partir de ahí, observamos (Imagen 1), que el precio de los suelos formales se eleva a un ritmo más acelerado.

Lógicamente, un suelo informal cuesta menos, y dependiendo del nivel de ingreso se elegirá un suelo de precio bajo en relación directa a una menor remuneración, sobre todo si se usa para satisfacer la necesidad de vivienda; pero si el suelo es adquirido para valorizarse (o para especular) entonces debe entenderse que es completamente rentable la compra formal o informal, pues se sabe, como ya demostramos, que ambos

incrementos de los precios son ascendentes, como lo muestra la Imagen 1, y los cuadros anteriores (3 y 4).

Ya explicamos que la dotación de suelos en la ciudad de México se liberó con el Bando 2, también vimos que hubo oportunidad para acceder al suelo mediante la exención fiscal, además,, es preciso decir que muchas organizaciones fungieron como canales para que las desarrolladoras inmobiliarias pudieran acceder a suelos y a proyectos edilicios y, finalmente, reafirmamos que el Gobierno de la Ciudad también tuvo que otorgar o permutar con los desarrolladores suelos del Centro de la ciudad por suelos en la periferia para lograr cubrir sus objetivos trazados de construcción en la etapa inicial del Bando 2, lo que se puede demostrar con la táctica de comprar suelos de zonas centrales ubicadas en casonas viejas que potencializaron su precio y su valor a partir de la posterior venta especulativa o de la construcción intensiva-vertical. (Tamayo, 2007) El suelo es así, el elemento fundamental de valorización del capital inmobiliario en la ciudad, su origen (formal o informal) termina siendo irrelevante mientras se tenga suficiente reserva del mismo para especular o construir en el corto, mediano y largo plazo.

4.3 EL NIVEL DE PRECIOS DEL SUELO Y DE LA VIVIENDA EN LA CD. DE MÉXICO.

El valioso estudio que presenta Eibenschutz y Benlliure (2009) nos ayudó a constatar la relevancia y necesidad del suelo urbano, del papel de la oferta y de sus modalidades formal e informal. También nos ayudó a constatar que a nivel nacional, con muestra representativas de 8 ciudades, el Precio del suelo tiende a elevarse y esto es fundamental porque podemos generalizar la tendencia y el comportamiento alcista tanto en los suelos como en los inmuebles erigidos sobre ellos, nos referimos a la vivienda, las oficinas y al uso comercial (*retail*), en suma de toda la actividad inmobiliaria que requiera del medio de producción suelo.

Para dejar claro esto, veremos las diferencias de crecimiento del Precio del suelo en otras ciudades y en la ciudad capital de nuestra república, para después comprobar que también los precios de la vivienda en todos sus niveles socioeconómicos presentan la tendencia alcista antes mencionada.

En algunos otros estudios, además del ampliamente mencionado en anteriores apartados, se relacionan directamente el Precio del suelo con el precio de las viviendas, lo

anterior para hacer notar que es el primero el que determina en mayor medida el aumento en los precios de las viviendas; no olvidando que dejamos de lado la relevancia de los costos de producción: el “valor del lote en bruto de una vivienda de interés social representa el 13% de su precio final” (García-Ubaque *et al.*, 2013), lo cual significa que el precio de construcción valdría 8 veces el precio del suelo en bruto, con lo que se “hace imposible la oferta competitiva de vivienda en el mercado formal” (Molina, 2007).

Hay que mencionar que cada tipo o nivel de vivienda tiene un efecto multiplicador sobre su precio, que proviene principalmente del suelo, pero será también determinado por el nivel de *ambiente construido* en el que se encuentre.

4.3.1 Precios del suelo en la Ciudad de México

Ya intentamos dilucidar cuáles fueron los efectos principales que detonaron la elevación de los Precios del suelo urbano; no fue la formalidad o informalidad, ni tampoco el *boom* inmobiliario, fueron: la desregulación del mercado de suelos, la incapacidad del gobierno para competir contra los inmobiliarios en la promoción de vivienda y las cualidades que el suelo (por su naturaleza monopolizable y no reproducible) va adquiriendo, además, el efecto del mejoramiento urbano en el *ambiente construido* a través del propio desarrollo edilicio y la inversión público-privada la cual se focaliza de manera acentuada en este sector.

La relevancia de la ciudad de México en términos inmobiliarios, por encima del territorio nacional, es indudable, secundado por el nivel de infraestructura y de gran promoción que se ha dado a nivel internacional con la *ciudad marca*, la cual también ha contribuido de manera excepcional. Todo lo anterior, ha ocasionado que los precios del suelo en la Ciudad de México registraran una tasa de crecimiento media anual muy alta desde 2005, posterior a la implementación del Bando 2, y más aún entre 2014 y 2015 en donde la tasa fue casi del 20%. (Ponce, 2017)

Hay que decir que el valor promedio del metro cuadrado del suelo en la CDMX es 4.6 veces superior al promedio nacional y 11.5 veces mayor al precio más bajo de algunos estados. (*Ibid*:6) (subrayado nuestro). Estos datos tomados de la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), señalan claramente que las entidades con mayor precio del

terreno por m² son: la Ciudad de México (\$9,067 pesos), Estado de México (\$2,397 pesos), Jalisco (2,397 pesos) y Querétaro (2,302 pesos); en contraste, Yucatán (788 pesos), Sonora (976 pesos), Coahuila (979 pesos) y Chihuahua (1,000 pesos) presentaron los niveles de precios más bajos. La variabilidad entre los precios puede llegar a un coeficiente de 115.4% en el país. (*Ibid*) Es decir, una diferencia muy pronunciada y marcada. La información anterior coincide con los estudios del Programa Universitario de Estudios sobre la Ciudad de la Universidad Nacional Autónoma de México (PUEC, 2012), que muestran al Distrito Federal con el precio más alto a nivel nacional: \$7,375 pesos.

Estos incrementos del Precio de los predios urbanos, finalmente se reflejan en la vivienda como ya lo hemos mencionado ampliamente, y se convierte así en uno de los mercados más jugosos en beneficios, junto con la compra y adquisición de los terrenos: “Igualmente, el precio de la vivienda ya construida aumentó 50% entre 2012 y 2017 en la Ciudad de México, más de 15 puntos porcentuales por arriba del incremento promedio nacional.” (*Ibid*) De acuerdo al análisis realizado del Bando 2 y la liberación del Precio del suelo en la CDMX, encontramos que este último registró su crecimiento más acelerado a partir del 2012, 10% anual, y para 2014 y 2015 se duplicó al 19.6%, lo que nos demuestra que desde 2000 el Precio del suelo se ha venido elevando de manera sumamente significativa. (*Ibid*) Estaríamos hablando de un crecimiento acumulado de 200%, aproximadamente, en un periodo de 20 años.

A partir del 2005 podemos decir que el *boom* inmobiliario fue una realidad en la Ciudad de México, y que este sector, liderado por capitales privados de todos los tamaños, tomó la batuta en la construcción edilicia de vivienda; de ahí, los precios comenzaron a dispararse, posterior al proceso de acaparamiento y compra de los suelos en la ciudad, mediante diversos mecanismos como lo dijimos en el apartado anterior: “Según la misma fuente, en 2015 las delegaciones con el precio promedio más alto por metro cuadrado fueron: Benito Juárez (18,927 pesos), Coyoacán(15,957), Cuauhtémoc (15,478), Miguel Hidalgo (14,508) y Álvaro Obregón (10,677). En contraste, las delegaciones con el precio más bajo fueron Xochimilco (4,900 pesos), Milpa Alta (5,258), Tláhuac (5,805), Tlalpan (5,974) e Iztapalapa (6,151).” (*Ibid*:16)

“Como se puede observar, el valor del suelo es muy variable dentro de la Ciudad, el precio más alto (delegación Benito Juárez) es casi 400% mayor al precio promedio del

suelo más barato (delegación Xochimilco). (*Ibid*) Sin embargo, es de recalcar que cualquier suelo urbano, ubicado en la zona central o en la llamada periferia y delegaciones aledañas, muestran un crecimiento del suelo sumamente rentable y digno de tomarse en cuenta por cualquier capitalista, especulador o comerciante de suelo: “Según el Laboratorio de Vivienda de la Facultad de Arquitectura de la UNAM, de no modificarse las medidas de regulación del mercado del suelo y la normativa, la tasa de crecimiento anual del precio del suelo en los próximos cinco años se mantendrá por encima del 20 por ciento. Lo anterior significa que de un precio promedio de 9,627 pesos en 2015 pasaría a 25,000 pesos por metro cuadrado en 2020 y en las zonas centrales podría llegar hasta 45 mil pesos.” (*Ibid*)

El precio de los suelos semi-urbanos, ha tenido también un incremento inusitado, reafirmando lo expuesto líneas arriba: “...cuyo costo va de \$65/m² a \$700/m²; pero que en ciudades como el Distrito Federal tiene un costo promedio de \$5,200/m² y esto para las zonas consideradas más pobres.” (PUEC, 2012) Recordando que gran parte de esos suelos serán informales o en vías de regularización, y que en conjunto representan más o menos un 36% del total de la oferta de terrenos en la ciudad, por lo que es absolutamente necesaria para la actividad. (Eibenschutz y Benlliure, 2009)

Podemos asegurar, que el incremento de los precios del suelo en el territorio nacional es un proceso generalizado, emanado de las características que hemos desarrollado desde los primeros capítulos de esta tesis (socialmente necesario, no reproducible, escaso, etc.), y que independientemente de su precio inicial, e incluso de su *status* legal (formal o informal), se espera, vislumbra y proyecta un incremento muy significativo. Estos aumentos, evidentemente variarán de acuerdo a las particularidades y al tipo de ciudad, a su *ambiente construido*, esto es a su equipamiento o capital fijo social, y a la promoción (nacional o internacional) que se realice de dicha urbe; todos estos aspectos han derivado en el crecimiento y la especulación del Precio del suelo en la capital del país, por tener ventajas sobre otras ciudades en los factores antes mencionados.

Finalmente, vemos que el Precio del suelo en la Ciudad de México es muy superior al de otros estados, más adelante veremos que la misma situación ocurre para otros usos del suelo además del habitacional: oficinas, mixto, etc.

4.3.2 Precios de la vivienda en la Ciudad de México

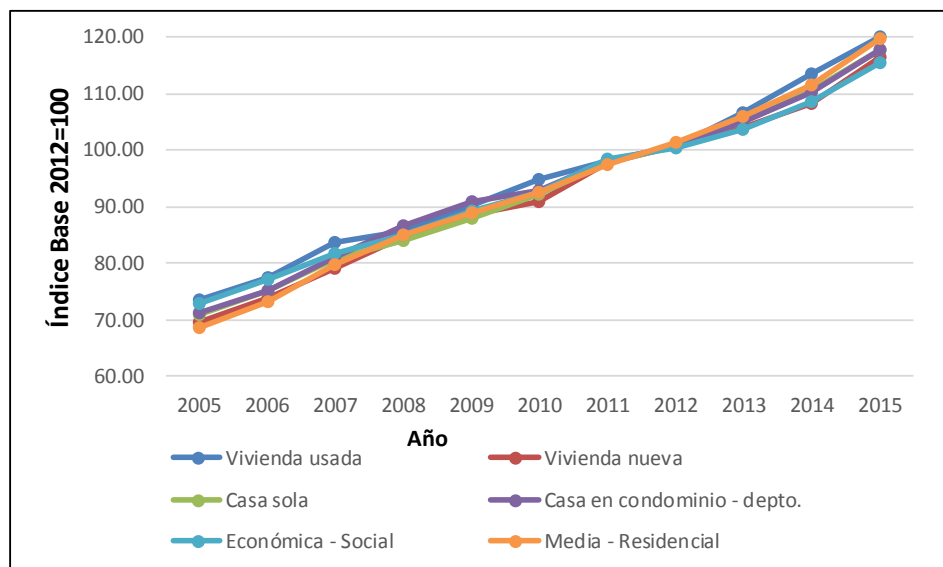
Para reforzar el argumento de los Precios del suelo en la ciudad de México, tenemos también que evidenciar y analizar el incremento de los precios de los bienes inmuebles, en este caso, y por motivos de extensión en el trabajo, sólo analizaremos el mercado de la vivienda en la ciudad, en sus diversos componentes, aunque más adelante abordaremos brevemente el crecimiento del mercado inmobiliario en su conjunto. Acorde con el evidenciado aumento del Precio del suelo a nivel nacional, el precio de la vivienda también creció en una considerable proporción: “El último cálculo del índice de precios de la vivienda en México de la SHF (Índice SHF) mostró que, al segundo trimestre de 2017, a nivel nacional, la vivienda promedio era 32 por ciento más cara que en el año 2012. Lo mismo sucedió en la Ciudad de México, pero en una magnitud mayor, al incrementar casi 50 por ciento (47.2 por ciento), lo que representa más de 15 puntos arriba del promedio nacional.” (Ponce, 2017:16)

Si partimos del hecho, como lo hemos mencionado en reiteradas ocasiones, de que el Precio del suelo determinará en gran medida el aumento en los precios de los inmuebles en general y por lógica de las viviendas, es evidente que, luego de evidenciar el incremento del Precio del suelo a nivel nacional y en la Ciudad de México, los precios de las viviendas en las ciudades mostrarán un comportamiento similar. Este comportamiento, se da a nivel nacional, para los últimos 20 años veamos los datos:

Aunque con cifras preliminares al II trimestre de 2017, la distribución de precios en el ámbito nacional y por entidad federativa de la SHF permite corroborar que el precio medio de la vivienda con crédito hipotecario garantizado en la Ciudad de México es el más alto del país (1.5 millones de pesos), es incluso 2 veces más costoso que el registrado como promedio nacional (747 mil pesos) y 31 por ciento más caro que Querétaro, la cual es la entidad que ocupa el segundo lugar entre los mayores costo de la vivienda (1.04 millones de pesos). (Ibid:16) (Subrayado nuestro)

Gráfica 9. Índice del Precio de la Vivienda por tipos a nivel Nacional (2005-2015)

Base 2012=100

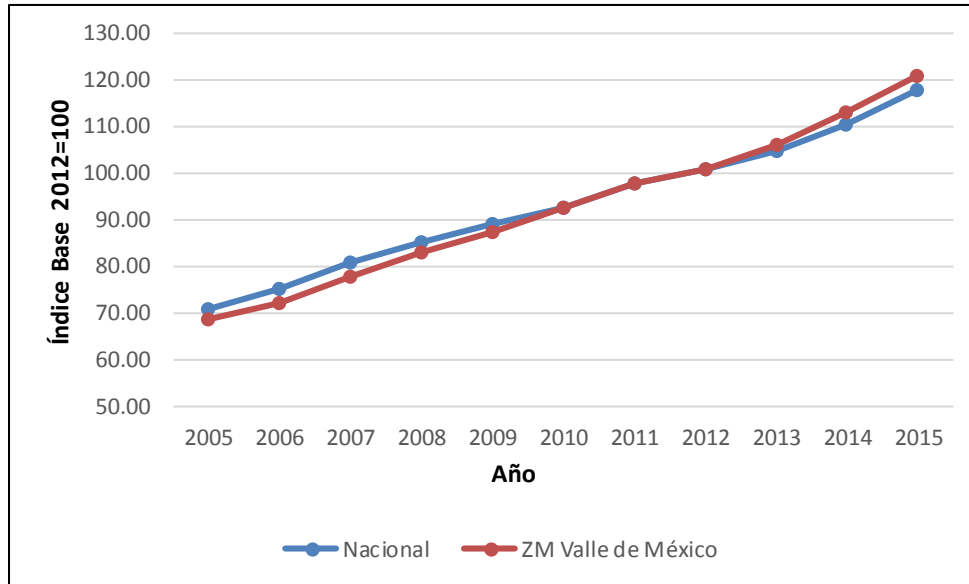


Fuente: Elaboración propia con datos de la SHF, 2020.

La liberalización del precio del suelo a partir del 2000, aunado a otros procesos como la desregulación y la reducción del presupuesto público para promover vivienda social, han sido factores fundamentales de este despunte en los precios de la habitación en México, con todas las consecuencias que esto ha traído: "...y el precio de las viviendas en la ciudad México se incrementó 36% entre 2005 y 2016, en contraste con 23% en toda la ZMVM o 19% en el Estado de México y 14% a nivel nacional." (Ibid:19) El incremento en la capital del país también debe compararse con otras zonas metropolitanas: Guadalajara (4%), Monterrey (8%), Puebla-Tlaxcala (13%) y Toluca con un 16%, en el mismo periodo, con lo cual vemos que la ZMVM tiene un gran despunte respecto al resto de las Zonas metropolitanas de la república (Ibid)

"El aumento fue aún mayor en las delegaciones centrales como Cuauhtémoc (47%) o Benito Juárez (32%)." (Soní, 2017:19) Aunque el autor señala que hay delegaciones con *boom* inmobiliario, lo que nos interesa dejar en claro es el aumento generalizado de los precios del suelo y de la vivienda, sean formales o informales y de cualquier tipo o nivel socio-económico, y en cualquier parte de la ciudad capital.

Gráfica 10. Índice del Precio de la Vivienda a Nivel Nacional y Zona Metropolitana del Valle de México (2005-2015) Base 2012=100



Fuente: Elaboración propia con datos de la SHF, 2020.

En la gráfica 10, se evidencia el ascenso en los precios, con base en 2012, tanto en los rubros de la vivienda a nivel nacional como dentro de la Zona Metropolitana del Valle de México; lo anterior reafirma la teoría de que, aunque sea en municipios conurbados, la vivienda ha presentado un incremento en sus precios. Aunque los Precios del suelo y de la vivienda sean más baratos en municipios conurbados o en alcaldías no centrales de la ciudad de México, observaremos que tienen el mismo comportamiento alcista, casi en la misma proporción que las zonas del centro de la ciudad. El nivel general de los precios de la vivienda crece, aunque se mantengan las diferencias en los distintos tipos (niveles) y en distintas zonas o municipios. Esta situación da pie a que cualquier tipo de capital, del tamaño que sea, vea en este mercado una opción rentable de inversión, sin importar el lugar, municipio, alcaldía o el tipo de habitación (económica, social, residencial, residencial plus, etc.).

El cuadro siguiente muestra la evolución del precio de la vivienda en el periodo 2005 a 2016; esto prueba nuestra afirmación anterior, y no se ven comportamientos disímiles o muy significativos entre las diversas delegaciones de la Ciudad de México y algunos municipios representativos de la Zona Metropolitana del Valle de México, lo que significa que el comportamiento es marcadamente similar en las diversas ciudades que sirvieron como muestra.

Cuadro 5. Índice del Precio de la vivienda Zona Metropolitana del Valle de México, por municipio muestra y promedio. (2005-2015) Base 2012=100

Municipio / Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Benito Juárez	57.42	65.87	70.23	76.57	81.50	84.58	88.83	97.12	103.95	112.87	122.94	126.66
Cuauhtémoc	56.87	64.30	68.65	75.34	80.62	85.55	89.30	97.90	102.92	111.55	121.06	136.43
Gustavo A. Madero	60.98	69.12	77.93	79.99	82.25	85.80	90.35	98.31	102.09	109.83	118.64	118.90
Iztapalapa	59.41	66.24	71.89	76.71	80.99	85.45	90.50	98.68	101.34	109.40	118.62	129.74
Tecámac	67.59	72.07	76.21	81.22	86.42	91.29	95.14	98.66	101.94	107.79	113.05	118.45
Toluca	64.88	70.27	74.92	78.69	86.08	89.05	94.60	98.56	101.74	107.74	113.44	121.61
Zumpango	61.49	64.29	75.00	79.89	85.82	90.40	94.82	99.22	100.60	105.89	110.35	121.81
PROMEDIO ZMVM	61.23	67.45	73.54	78.34	83.38	87.45	91.93	98.35	102.08	109.30	116.87	124.80

Fuente: Elaboración propia con datos de la SHF, 2020.

4.3.3 Mercados complementarios a la producción de vivienda en la Ciudad de México y el impacto de la Marca Ciudad

El mercado inmobiliario a nivel nacional, además de la vivienda, incluye otros subproductos mercantiles, la construcción de oficinas, locales de uso comercial (*retail*), superficie para uso industrial, hotelería y turismo. Analicemos brevemente estos mercados complementarios, lo cual nos servirá para mostrar la complejidad de la actividad inmobiliaria en su conjunto.

A nivel internacional el mercado inmobiliario se presenta como uno de los mercados más jugosos en cuanto a activos se refiere: "...la empresa inglesa Savills estimó para 2015 que el valor global de las propiedades ascendía a 217 trillones de dólares (217 000 000 000 000 dólares), que equivalen a casi tres veces el valor del PIB mundial. De estos, 162 trillones (72%) corresponde a propiedades residenciales, 29 trillones a propiedades comerciales (13.4%) y 26 trillones (12%) a propiedades agrícolas." (Gasca, 2020:70)

Los inversión inmobiliaria global ha crecido casi cuatro veces de 2009 a 2018, pasando de 400 billones de dólares a más de 1600 millones de dólares, repartidos entre Asia Pacífico, Europa y América del Norte. Estos flujos de inversión inmobiliaria, para 2017, se repartieron de la siguiente manera: Europa (49.9%), América del Norte (16%) y Asia Pacífico (34%). (*Ibid*) Lo que nos da una idea del rumbo y futuro que puede seguir la

inversión inmobiliaria en los siguientes años. Concretamente, los 15 países que lideran esta lista son: Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, España, Países Bajos, Japón, China, Francia, Australia, Finlandia, India, Polonia, Dinamarca, Singapur y Hong Kong. (*Ibid*)

La importancia que tienen dichas actividades económicas en el mercado inmobiliario nacional es completamente relevante. Por ejemplo, las expectativas de inversión para 2018, es la siguiente: la vivienda (casas y departamentos) tiene 50.67%, el de oficinas 6.5%, uso comercial (*retail*) con el 9%, de uso industrial con 8.9%, y lo referente al turismo (vacacional y hoteles) con el 19%. (Softec, 2018) Los tres primeros mercados (habitacional, comercial y oficinas) son los más abundantes en la ciudad de México y concentran un 65% de ese total; sin embargo, el turismo participa con un casi 20%, de aquí que sea prudente resaltar y mencionar esta actividad como agente catalizador complementario a la actividad inmobiliaria. (*Ibid*) En general, todas las sub-actividades económicas mencionadas, que requieran el suelo urbano se comportarán de manera similar que la actividad de la vivienda en la cual ya hemos profundizado; esto a pesar de que obviamente tendrán otro tipo de demanda y particularidades propias, pero seguramente encontraremos que los precios son altos y en constante ascenso, así como una contradictoria oferta creciente y una excelente tasa de beneficio provenientes de dicho ascenso en el “valor” de los suelos.

Las mencionadas sub-actividades de la actividad inmobiliaria son impactadas de manera similar por las mejoras constantes en el *ambiente construido* (Condiciones generales de la Producción y en el capital fijo social), a través de la inversión público-privada. Por ello, es necesario agregar un elemento fundamental que colabora a transformar de manera generalizada el *ambiente construido* urbano: nos referimos a la promoción de la Ciudad Marca, que para el caso de la Ciudad de México es la denominada CDMX. Esta estrategia mercadológica se ha expandido y popularizado en los gobiernos a nivel mundial, y ha impactado en específico sobre el objeto central de nuestro trabajo de tesis: el crecimiento de los Precios del suelo en las ciudades; esto se ha logrado, sostenemos, a través de un ejercicio muy sencillo de dotar de “exclusividad” a través de la “escasez” (como renta monopólica, tratada en el capítulo 2 de esta tesis), cuyo objetivo es brindar y reconocer mundialmente cierto *status* de las ciudades que se promueven, bajo parámetros patrimoniales (históricos), de servicios, de diversión, de ocio, en general de turismo, que en diversas ocasiones han mostrado asociación con grandes

marcas privadas que capitalizan estos beneficios patrimoniales urbanos como ganancias privadas.

Esta situación se reafirma cuando vemos los objetivos generales de las Marcas Ciudad o la llamada “city branding” que emplean una fórmula muy sencilla:

P = (F+S) x C Donde producto (“P”) es igual a una serie de componentes físicos (“F”) más otros de carácter semántico (“S”); el primer término se refiere a los costes, insumos, posibilidades tecnológicas, impacto ambiental, etc. El segundo a la comunicación, la percepción y los vínculos que se establecen con los usuarios de alta calidad, lo que significa satisfacción para todos los involucrados en la producción, que se traduce en valor. Esto multiplicado por el acceso a distintos mercados a través de múltiples canales (“C”) garantiza la competitividad del producto y su éxito (Dachevsky, 2011:91 en Heredero y Cháves, 2015) (Subrayado nuestro)

Además, es pertinente señalar el tipo de mercado al cual están dirigidos sus esfuerzos, como potenciales clientes: “ciudadanos, inversores, visitantes.”; y sus productos: “Servicios Públicos”. (*Ibid*) Es por esta razón que debemos resaltar su importancia y el posible efecto que tiene sobre los precios en las ciudades, pues mientras más exclusiva la ciudad, más renta de monopolio podrán apropiarse a través del incremento de los precios inmobiliarios. También, hay que señalar que el objetivo de la existencia de la “city branding” pretende impactar mercados de manera multi-escalar: “local, nacional e internacional” (GCMX, Sitio web, 2020), así como a las actividades económicas que hemos señalado como parte del mercado inmobiliario: el comercial (*retail*), el de turismo y el de bienes raíces habitacional y de oficinas, fundamentalmente.

Es curioso que las ciudades más caras del mundo, en cuanto a Precios del suelo y vivienda se refiere, encuentren una coincidencia digna de mencionar con el top de Ciudades Marca a nivel internacional (más que con la Densidad de Población, como indicamos en este mismo capítulo). Esta semejanza, nos dice que la Ciudad Marca está relacionada en mayor medida con la elevación de los precios (suelo y vivienda) en las urbes más reconocidas. Habrá que abonar más elementos para poder llegar a comprobar de manera más precisa dicha relación, pero la similitud habrá que aceptarla para análisis posteriores:

Cuadro 6. Comparativo Top Ciudades Marca vs Ciudades Top en Precio del suelo y Vivienda (Dólares por m2)

Ciudad, País	PRECIO DEL SUELO		CIUDAD MARCA
	Dólares por m2	Raiting	Raiting Top 67
Hong Kong Island, China	28,570	1	No figura
Londres, Reino Unido	26,262	2	7
New York, EEUU	17,191	3	1
Tel Aviv, Israel	17,149	4	24
Ginebra, Suiza	16,467	5	No figura
Tokio, Japón	16,322	6	5
Paris, Francia	15,867	7	3
Singapur, Singapur	14,373	8	No figura
Viena, Austria	11,915	9	20
China, Shanghai	11,829	10	16
CDMX, México	2,834	62	19

Ciudad, País	PRECIO DE LA VIVIENDA		CIUDAD MARCA
	Dólares por m2	Raiting	Raiting Top 67
Mónaco, Francia	60,000	1	No figura
Londres, Reino Unido	34,400	2	7
Hong Kong Island, China	25,333	3	No figura
New York, EEUU	18,725	4	1
Paris, Francia	18,400	5	3
Moscú, Rusia	16,000	6	22
Viena, Austria	14,600	7	20
Tokio, Japón	13,825	8	5
Singapur, Singapur	13,750	9	No figura
Ginebra, Suiza	13,529	10	No figura

Fuente: Elaboración propia en base a:

<https://www.ejecentral.com.mx/wp-content/uploads/2018/08/Graf-Marca-Web.jpg>

<https://www.icasas.mx/noticias/las-ciudades-mas-caras-del-mundo/>

<https://www.globalpropertyguide.com/most-expensive-cities>

Nota: El sombreado indica que figuran en el Top 67 de las Ciudades Marca

Las ciudades con los precios más altos en vivienda y en suelo por m2, tienen estrecha relación con la Top de las Ciudades Marca, como lo muestra el Raiting de cada una de ellas. Los lugares en que están colocadas las ciudades pueden variar de un año a otro, pero en esencia se mantienen las mismas ciudades, al menos desde 2015. En ambos cuadros, al menos figuran 6 ciudades de las top 10, una relación que habrá que ampliar posteriormente. Vemos que la CDMX figura entre las 20 primeras del top de Ciudad Marca, aunque aún no figura en ninguno de los tops mundiales de vivienda y Precio del suelo¹⁶, habrá que esperar algunos años para ver el efecto que se tiene luego de participar en ese *raiting* mundial.

¹⁶ En datos para 2015, la CDMX aparece en el lugar 25 respecto a los Precios promedio de venta y renta de propiedades residenciales Prime. (Gasca, 2020)

La estrategia “city branding” se llevó a cabo a través de la Agencia de Promoción, Inversión y Desarrollo para la Ciudad de México (PROCDMX)¹⁷, creada en 2007 cuando se implementó la marca CDMX y empezó a promoverse a partir de 2013, y formalizar su lanzamiento oficial en 2014.

Podemos aseverar que la Marca Ciudad aglutina otras ramas de actividad económica que ya de por sí se encontraban relacionadas, aunque no era muy clara su participación. El turismo y su promoción es fundamental para fortalecer y mejorar el *ambiente construido*, así como para atraer inversionistas internacionales que puedan participar en el mercado inmobiliario de alto valor (habitacional, *retail* y de oficina, principalmente); para ello el Estado, a nivel federal y estatal, ha promovido la actividad turística, teniendo cada vez más importancia en el PIB nacional (casi el 9% para 2018), propiciando que México sea uno de los países más visitados en el mundo (lugar 12 en 2016) (Gobierno Federal, 2016), y fomentando aún más la infraestructura social de la ciudad, que como ya mencionamos converge con los efectos de la Marca Ciudad para mejorar cuestiones del *ambiente construido* urbano, como la conectividad internacional y todo lo concerniente al mejoramiento urbano interno que definitivamente tendrá un impacto en los Precios del suelo y los beneficios que de aquí se generen, es decir las Rentas Urbanas.

Dentro de las sub-actividades inmobiliarias impactadas en general por la Marca Ciudad, diremos que el mercado de oficinas y el uso comercial “*retail*” de alto nivel, en la Ciudad de México, son dos de los mercados más jugosos para los flujos de inversión y las grandes inmobiliarias extranjeras y nacionales. Se estima que entre 2013 y 2016, la edificación de desarrollo inmobiliarios alcanzó una superficie de 12.9 millones de m², lo que aproximadamente representó una inversión de 6,600 millones de dólares. Estamos hablando que cada año la oferta de m² de oficina aumenta considerablemente: “...sólo en 2015 se inauguraron ocho nuevos complejos para oficinas en la capital, con un total de 366 mil metros cuadrados construidos, lo que equivale a cuatro veces la superficie del Rockefeller Center de Nueva York.” (La Jornada, 2016) Esto representa aproximadamente el 60% del total nacional de oferta de oficinas en m², que multiplicándolo por el precio

¹⁷ “...una paraestatal con capital público y formas de funcionamiento privado que promueve la realización de obras y servicios urbanos, a través de asociaciones público-privadas. Entre los principales (mega)proyectos de esta Agencia están: los Centros de Transferencia Modal (de transportes) de Chapultepec y El Rosario, el Estacionamiento Plaza de la República y el malogrado Corredor Cultural de Chapultepec. (Delgadillo, 2016) (Subrayado nuestro)

promedio, 55 mil por m² (Softec, 2018), nos da un valor total aproximado de 20 mil millones de pesos que representaría el total de esta sub-actividad,, sólo del sector de oficinas, más o menos una sexta parte del sector de la construcción en nuestra ciudad capital. Es evidente, que en estos años esta sub-actividad inmobiliaria ha crecido, y sobra recordar que es un núcleo completamente privado y que beneficia a un sector económico de grandes inversiones que es el que participa: "...en los pasados tres años el sector representa 74 por ciento de los 9 mil millones de dólares que la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios se comprometió a invertir en la Ciudad de México en ese lapso y que fue anunciada por el jefe de Gobierno, Miguel Ángel Mancera Espinosa, en mayo de 2013." (*Ibid*)

También, el espectro del llamado suelo comercial o *retail*, lo podemos enmarcar en la oleada y crecimiento inmobiliario de los últimos 20 años que es menester mencionar, pues al igual que con el mercado de oficinas, encontramos que en esta sub-actividad participan solamente capitales privados y, aunque no es tema de este trabajo, podemos decir que es una actividad sumamente concentrada en pocas empresas, las cuales se han cansado de edificar centros y plazas comerciales¹⁸, cada vez más lejanas del centro de la ciudad, lo que comprueba una vez más que el capital inmobiliario no tiene límites dentro la frontera urbana, la ciudad es producida y definida a su antojo, expandiendo modos de consumo, servicios, tiendas, etc, que antes sólo se veían en la ciudad central o zonas exclusivas de la misma.

A nivel nacional, el mercado *retail* ha crecido significativamente en el periodo 2008-2018, aproximadamente un 50% en lo referente a centros comerciales, con casi un 70% de incremento en la superficie en m² medida como Área Bruta Rentable (ABR). (Real State, 2018) De tener 323 centros comerciales a nivel nacional, en 2018 se contabilizaron alrededor de 850. Se dice de que este sector a nivel nacional, incrementa en casi 7% anual su superficie rentable para el periodo 2008-2018 (*Ibid*), lo que significó el incremento de la superficie en Renta (ABR) de 6,670 a 21.8 millones de m² en el mismo periodo; lo anterior representa más o menos: "...que las ventas de retail crecieron 21.2% del 2012 (586 millones 522,595 pesos) al 2016 (711 millones 30,678 pesos)." (El Economista, 2016)

¹⁸ Revisar el texto de José Gasca (2017) sobre el avance de esta actividad en los últimos 40 años.

El *retail* es una actividad que se ha diversificado y ha pasado, de los tipos más comunes en México como el community center, el lifestyle center y el power center, que en conjunto congregan el 92% del ABR, hacia el llamado modelo de Usos Mixtos, el cual persigue: "...que la gente tenga departamento, servicios y una oficina laboral cercana, gimnasio o coworking. Es una opción a la escasa movilidad en las urbes, explicó finalmente." (*Ibid*)

La ciudad de México y en especial toda la ZMVM, concentra gran parte de este mercado *retail*, alrededor del 65%; el avance e incremento de esta sub-actividad es innegable, y ha presentado un mayor incremento en los últimos 20 años, lo que nos demuestra, una vez más, que la actividad inmobiliaria privada en su totalidad sigue permeando y produciendo el grueso del espacio urbano actual.

Cuadro 7. Centros comerciales en la Zona Metropolitana del Valle de México

Periodo	No. de Centros y Plazas	Área Comercial Total
1960-1980	17	375,924.0
1981-1990	30	539,731.0
1991-2000	115	2,207,108.0
2001-2016	123	3,143,007.0
2017-2020*	60	1,337,530.0
TOTAL	345	7,603,300.0

Fuente: Elaboración propia en base en Gasca (2017) y diversas fuentes electrónicas.

Nota: 2017-2020* Estos datos se calcularon siguiendo la tendencia de los dos anteriores periodos inmediatos.

Haciendo una proyección para el 2020, aproximadamente llegaremos a los 350 centros y plazas comerciales en toda el área metropolitana del Valle de México. Esta cifra es preocupante por el tamaño y expansión de la superficie en renta (ABR), además de la demanda de servicios urbanos que esto requiere. El mercado del *retail* se erige así como otra de las posibilidades de valorización de los capitales inmobiliarios en la ciudad, destacando que muchos de estos complejos comerciales cada vez se desplazan más hacia las periferias y zonas de la ciudad tradicionalmente habitadas con población de bajo ingreso. Es digno de mencionar que al erigirse complejos comerciales, surge el efecto de mejorar el ambiente construido de las zonas donde se localicen, y así detonan la espiral creciente de aumento de Precios del suelo y de Rentas Urbanas.

4.4 EL CAPITAL INMOBILIARIO, ACTOR PREPONDERANTE DE LA PRODUCCIÓN DEL ESPACIO URBANO EN LA CIUDAD DE MÉXICO.

Según datos de la Procuraduría Ambiental del Ordenamiento Territorial del DF (PAOT), órgano de la Ciudad de México encargado de recibir denuncias por problemas territoriales en el territorio urbano, las denuncias de 2005 a 2015 se incrementaron de manera alarmante y significativa. En 2005 sólo había 305 denuncias y para 2015 ya se registraban casi 1300. Este dato es sumamente revelador, pues muestra el nivel de avance que el capital inmobiliario ha tenido a lo largo y ancho de la ciudad, a través de la denuncia social. Es sumamente significativo que el 60% de estas denuncias se concentran en las delegaciones de Álvaro Obregón, Benito Juárez, Coyoacán y Miguel Hidalgo, principalmente por violación y uso de suelo (Soní, 2016). Estas denuncias también abarcan corrupción de funcionarios ligados a actividades de índole inmobiliario o en dependencias relacionadas con el sector, así como de problemáticas urbanas relacionadas con el mismo ramo,¹⁹ lo que viene a reforzar parte de lo descrito en este capítulo: el capital inmobiliario avanza a pesar de las regulaciones legales, y la necesidad de obtener suelos y valorizarlos rompe las barreras del Estado para imponer su racionalidad económica, la de obtener ganancias a cualquier costo.

A estas denuncias ciudadanas, habrá que agregar todas aquellas que no se contabilizan por no acudir a las instancias correspondientes, y que seguramente en la prensa y medios de comunicación se podrán evidenciar. Este panorama, es el resultado de una serie de procesos que hemos explicado a lo largo de este capítulo y que convergen en el empoderamiento y libre acción por parte de los capitales inmobiliarios, que al amparo u omisión de los gobiernos de la Ciudad de México, han podido florecer de manera acelerada.

Hemos visto cómo el sector inmobiliario en su totalidad, donde participan los compradores-vendedores de suelo y de vivienda, los constructores, además de los que manejan los esquemas de financiamiento, y el alto y cotizado mercado de oficinas y *retail*, han tenido crecimientos importantes a partir del año 2000. Este crecimiento se ha ido potencializado por la acción de distintos gobiernos de la ciudad, los cuales, en aras de

¹⁹ “...denuncian impactos negativos en sus colonias: derribo de árboles, aumento del tráfico vial, reducción de la disponibilidad de agua, saturación de drenaje y afectaciones a construcciones vecinas, entre otras.” (Soní, 2016:7)

promover un desarrollo urbano integral, no han podido controlar y regular la acción y expansión del capital inmobiliario a lo largo y ancho de la ciudad de México, lo que ha derivado en más y más problemáticas de servicios y equipamiento urbano, y se está lejos de encontrar soluciones. A esto hay que agregar que los Precios del suelo en la ciudad, casi en cualquier zona y en cualquier delegación, han mostrado un incremento importante desde hace casi 20 años, lo que nos muestra la tendencia clara de que toda la ciudad, en sentido figurado, será objeto de compra, de especulación, y por lo tanto de valorización de capitales que participan en dicha actividad.

El objetivo de dicha tesis es que cuando pensemos en el capital inmobiliario no pensemos sólo en un constructor, tenemos que pensar en todas las actividades económicas que acompañan a aquél capital, así como personificar y hacer evidentes a los actores y agentes que participan en ellas. Un especulador de suelo, es decir un comprador, puede ser cualquier ciudadano que tenga ahorros y decida, como con cualquier mercancía, obtener una ganancia comercial; aquí el asunto es que al ser una práctica desregulada cualquiera puede participar, y generalmente los más beneficiados serán aquellos que tengan grandes montos de inversión para poder competir y acaparar compra y la tenencia de terrenos y predios urbanos. En el ámbito financiero también se puede ver esto, los fondos de inversión (antes ahorros) están puestos en desarrollos edilicios que ofrecen un rendimiento (interés), y esto no hace más que potenciar de manera exacerbada la inversión y por lo tanto la búsqueda incesante de suelos para construir; si hablamos del mercado de oficinas y del *retail*, veremos que los esquemas de financiamiento y de co-participación son muy similares a los fondos de inversión, sólo que en el mercado inmobiliario, esta tasa de rendimiento del capital se eleva más por el sobreprecio que cada agente incorpora desde la etapa de liberación o compra-venta del suelo, hasta la venta comercial final, donde también ese promotor o capital comercial aprovecha la dinámica alcista de precios del sector inmobiliario en su conjunto, para llevarse su gran “tajada del pastel” de ganancias.

Este avance crea consecuencias, origina otros fenómenos y agudiza problemáticas que el propio capital había producido cuando el patrón de Acumulación en México era otro (comercial, industrial), mala distribución del ingreso, dependencia tecnológica, formación de oligopolios, etc. Las problemáticas causadas por el capital inmobiliario, como las que se denuncian en la PAOT, son las más evidentes, sin embargo, también tenemos que hablar de las barreras que se han venido imponiendo a la

posibilidad de crear un patrimonio como trabajadores, como el acceso a una vivienda²⁰, de la imposición en los modos de consumo en plazas y centros comerciales, de la creación de zonas exclusivas que refuerzan el espíritu clasista del sistema en que vivimos, entre otros. El nuevo paisaje de la ciudad, como dice Esquivel (2006), se ve invadido por la construcción de numerosos edificios de departamentos, falta de estacionamientos, saturación de vialidades, deficiente dotación de agua, entre muchas otras cosas que antes no se presentaban en tranquilas colonias habitacionales. A pesar de esto, el gobierno ha intentado controlar los abusos y las ansias de generar más ganancias por parte de las inmobiliarias, y sin embargo, el capital ha podido encontrar los resquicios legales para poder ganar (transferencia de potencialidades, etc.).

En la liberación de la “competencia” respecto a la actividad inmobiliaria, sobre todo en lo referente a la vivienda, ganaron las inmobiliarias y ahora son las que llevan y controlan la oferta de vivienda, sus precios, y en dónde, cuándo, cuánto y cómo se produce. El Estado sólo se dedica a “tapar los hoyos” que el crecimiento urbano sin control liderado por el capital deja a su paso. Con el gobierno de Miguel Ángel Mancera esta situación se disparó más, como lo prueba Lenia Batres (2017), luego de comprobar también que el número de demandas y quejas por el avance de los agentes inmobiliarios se disparó en su sexenio al frente de la ciudad (2012-2018). Habrá que decir, que los capitales han salido fortalecidos de estos procesos de des-regulación de los mercados de suelos y de promoción, gestión y edificación de la vivienda²¹, oficinas y superficie comercial, aunado a la promoción del turismo que no hace sino agudizar la participación de más y más capitales invertidos en esta actividad, la cual resulta sumamente rentable, y sin embargo dañina en el largo plazo para el proceso de Acumulación en la ciudad.

Aunque haya diferenciación en los Precios del suelo a nivel ciudad (muy altos y bajos), observamos que el crecimiento absoluto es general; el comportamiento de precios

²⁰ “La vivienda que se oferta y construye mayoritariamente en la Ciudad de México es la de nivel residencial medio, alto y -lo que llaman los inmobiliarios- residencial plus; mientras que la de tipo medio apenas representa 6 por ciento de la oferta existente en la Ciudad y se encuentra en las delegaciones periféricas.”(Ponce, 2017: 6)

²¹ El problema se viene arrastrando desde inicios de siglo, y es un problema complejo en las 3 etapas de gestión de la vivienda. Para 2000-2005, del total de viviendas aprobadas, 79% correspondían a promotores privados y 21% al INVI.21 Con este nivel de participación en el mercado, no se puede competir, pues tanto los suelos, como los créditos como la construcción eleva cada vez más el precio del bien inmueble como lo hemos venido explicando.

del suelo, viviendas de diversas clases y arrendamientos en oficinas y plazas ha ido al alza.²²

Podemos hablar de un comportamiento alcista general de los precios en toda la actividad inmobiliaria; nosotros lo atribuimos a las cualidades del suelo urbano, a sus características particulares (no reproducibilidad, etc.) aunado y en unidad con la lógica capitalista de obtención de ganancia, pues hemos incorporado la dimensión de la lucha entre capitales, la cual nos da una explicación complementaria de por qué unos capitales han ido paulatinamente imponiendo sus condiciones en los centros urbanos, y comandando de manera oligopólica los principales mercados inmobiliarios.²³

La oferta de suelos es creciente, pues existen diversos procesos de promoción y liberación de suelos, tanto en la periferia como en las ahora alcaldías centrales de la ciudad, pero aún así, los precios siguen subiendo, igual que el precio de las viviendas²⁴, y qué decir de las oficinas y los mercados *retail*. Todo ello, a pesar de que la demanda inmobiliaria, al menos en la vivienda, ha demostrado tener una tasa de crecimiento menor, como lo demostramos al inicio de el presente capítulo.

Ante tal escenario, decimos que la ciudad contemporánea se hace cada vez más policéntrica, esto quiere decir que se agrupan, en distintos sitios o polos de la ciudad, nodos de actividades (industriales, comerciales, de servicios, o de consumo) que son una

²² La vivienda social se sigue produciendo en lugares no apropiados, y esto es porque la dotación de suelos está acaparada, o porque los precios con tendencia y dinámica alcista se han vuelto inaccesible para los trabajadores con salarios reales cada vez más deteriorados.

²³ La elevación de los precios en la ciudad de México nos obliga a pensar en su relación con el ingreso de los trabajadores en la urbe, así como la consecuencia de no poder acceder a la tenencia de un patrimonio accesible: “una posible consecuencia de la relación ingreso y precio del suelo es la necesidad de una parte de los habitantes de la CDMX de alquilar por largos periodos de tiempo, más de 10 o 20 años, la vivienda que habitan, hasta que sus condiciones laborales les permitan cambiar el lugar de residencia a otra entidad o resignarse a vivir en la periferia con todos los costos de transporte, falta de equipamiento y desgaste físico y emocional e inseguridad que entraña la falta de garantía al derecho a la ciudad. (Ponce, 2017:21)

²⁴ “...con información de la ENIGH 2016 se puede estimar que, hipotéticamente, para que una familia compré una vivienda media (de aproximadamente 1.5 millones) necesitaría destinar durante 14 años toda la diferencia entre el ingreso y gasto del hogar a ese fin; situación prácticamente imposible. Ahora bien, solamente 6% de la vivienda ofertada en la CDMX se aproxima a ese costo. La información disponible muestra que en la capital del país no existe espacio ni oferta de mercado para la vivienda social. Y mucho menos la denominada, por la Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI), de tipo económico, popular y tradicional. El suelo al que, por el precio, podrían acceder los sectores populares son los denominados semi-urbanos, con poco o nulo equipamiento, infraestructura y aislados de los beneficios de la urbanización.” (Ibid:6)

fuerza de atracción económica hacia sus periferias inmediatas y cercanas. Según Ramírez (2016) existen 6 tipos de centros en la ciudad²⁵, y están distribuidos en la totalidad del territorio; esta clasificación incluye servicios públicos y oficinas de gobierno para la ciudad de México, que deben incorporarse pues la Ciudad de México es el centro político e institucional más grande del país. A diferencia de la clasificación de Ramírez (2016), nosotros creemos que la mayoría de los subcentros estarán comandados por las actividades inmobiliarias, disfrazadas de otras actividades económicas; quizá no en su totalidad, pero sí impactarán de manera sustancial el tipo de inversiones que se concreten en esos sitios. Recordemos que aunque sea un centro de consumo, la actividad que está detrás es la renta del área comercial (Área Bruta Rentable), o detrás de la supuesta vivienda asequible para la población que oferta hoy en la CDMX, está la búsqueda de ganancia de las inmobiliarias, desde el proceso de compra del suelo hasta la oferta final de los inmuebles de distinto uso; además, tenemos que suponer, de acuerdo a la participación de las actividades ligadas al sector inmobiliario, las cuales representan alrededor del 30% del PIB en la ciudad, es decir 1 de cada 3 actividades estarán ligadas con aquélla, con todo lo que ello implica. La actividad inmobiliaria comienza a ser vista como una oportunidad plausible de inversión, para cualquier tipo de capital, que bajo el discurso de una buena localización, de ubicarse en el mayor mercado y destino turístico de México, etc., buscará crear sobre-precios con la edificación o arrendamiento de inmuebles, de todos tamaños y usos, y en cualquier zona de la ciudad que busque o que esté en planes de mejorarse. Estas actividades, su rumbo, orientación y futuro, estarán en una alianza *de facto* con el gobierno de la Ciudad, el cual ha demostrado ser en los últimos años un facilitador para los capitales inmobiliarios.

Finalmente, otro elemento que nos muestra el rumbo y avance del capital inmobiliario será la forma en que se va constituyendo y mejorando el *ambiente construido* en la ciudad, apelando al impacto que tiene sobre el suelo, sus precios y su atracción de la inversión. El nuevo esquema de “corredores urbanos” en la CDMX, nos dictará en general el futuro que seguirá el capital inmobiliario y se podrán rastrear sus pasos en particular durante los años venideros; al respecto, se han creado aproximadamente 200 corredores urbanos, los cuales coinciden seguramente, en la proximidad, con plazas y centros comerciales, así como con desarrollos y complejos habitacionales de todos los

²⁵ Centros de producción (Manufactureros con y sin distribución integrada, Corporativos y servicios diversificados, Centros de servicios (especializados, orientados al consumo y de servicios públicos especializados). (Ramírez, 2016:133)

niveles (principalmente los de más alto ingreso), además, seguramente también están ligados a áreas de fácil acceso o a nuevos desarrollos de transporte e infraestructura vial:

12 nuevos corredores inmobiliarios en la CDMX. Por medio del “Programa especial para la regeneración urbana y vivienda incluyente”, el gobierno de la CDMX anunció recientemente el desarrollo de 12 corredores, donde en conjunto con los desarrolladores se busca la construcción de complejos inmobiliarios con vivienda asequible para acercar a los trabajadores a sus centros de trabajo. Estos se encuentran cercanos a polos de oficinas/corporativos, y en general cuentan con infraestructura y servicios; por lo que la adquisición en estas zonas significará una oportunidad aún mayor a la que actualmente ofrecen. (TINSA, 2020)

Esto es una suposición que poco a poco se hará realidad, pues pensamos que la dinámica y el proceso de avance del capital inmobiliario se dará en función de esta directriz del gobierno, que en el fondo está ideada con los capitales o al menos está *ad hoc* al desarrollo urbano que se ha promovido en los últimos años. La policentralidad antes mencionada, se ha ido consolidando a partir de la creación de múltiples sub-centros (Ramírez, 2016) a lo largo y ancho de la ciudad de México y del Área Metropolitana, lo que dará como consecuencia un fortalecimiento de los nodos económicos antes mencionados. La competencia capitalista va produciendo esta forma, función y estructura espacial en la ciudad, donde participan innumerables agencias: constructoras, inmobiliarias, especuladores, de financiamiento, etc., y cuyo espacio de concurrencia son las actividades ligadas al suelo urbano.

Actualmente, en la ciudad de México existen 210 corredores registrados en la Secretaría de Finanzas del Gobierno Central. En cada uno de ellos, se muestran sus principales avenidas, calles o vías de comunicación, sus zonas limítrofes, además del precio o “valor” del suelo por m², que correspondería a un cálculo catastral, y no de mercado. Es importante señalar lo anterior, pues el seguimiento de dichos corredores, a partir de los Precios del suelo, puede ser una guía para ver en qué sitios en particular se está gestando la creación, apoyo y fortalecimiento de estos corredores urbanos, y poder denominarlos en su connotación más amplia: *corredores inmobiliarios* como lo maneja TINSA (2020).

Cuadro 8. Corredores por Delegación y Precios del suelo (pesos/m²) (2009-2014)

DELEGACIÓN	No. Corredores	Precio Máx	Precio Mín	Precio Promedio	TC 2009-2014
Cuauhtémoc	54	11,017.0	3,388.0	6,066.0	9.5%
Miguel Hidalgo	28	14,305.0	3,179.0	9,679.0	-2.9%
Álvaro Obregón	18	10,837.0	3,946.0	7,016.0	14.6%
Benito Juárez	18	9,346.0	2,860.0	6,012.0	15.5%
Coyoacán	18	6,497.0	2,506.0	4,318.0	11.5%
Iztapalapa	16	3,211.0	1,251.0	2,318.0	13.1%
Gustavo A. Madero	12	3,685.0	1,877.0	3,101.0	13.1%
Venustiano Carranza	12	4,189.0	1,820.0	2,990.0	13.1%
Cuajimalpa	9	9,501.0	2,406.0	6,149.0	8.2%
Tlalpan	9	8,364.0	2,767.0	5,780.0	13.1%
Iztacalco	6	2,587.0	2,372.0	2,498.0	13.1%
Azcapotzalco	5	3,829.0	2,449.0	2,886.0	13.1%
Magdalena Contreras	2	4,514.0	4,514.0	4,514.0	13.1%
Xochimilco	2	2,812.0	2,648.0	2,730.0	10.3%
Tláhuac	1	1,339.0	1,339.0	1,339.0	7.6%
TOTAL	210	6,402.2	2,621.5	4,493.1	11%

Fuente: Elaboración propia con base en Secretaría de Finanzas CDMX (2020)

El cuadro 8 nos muestra el total de *corredores* registrados en la Ciudad de México, distribuidos y ubicados por alcaldía. Vemos claramente que las delegaciones, ahora alcaldías, centrales y cercanas al poniente son las que más corredores tienen, además de tener los Precios del suelo más altos en comparación con el resto de la ciudad. Es necesario hacer un análisis específico de cada corredor en cada delegación, para saber cuáles son las rutas principales que recorre y recorrerá el capital inmobiliario, hacer la relación con el tipo de gobierno que esté al mando, y sus próximos objetivos o situaciones con mejor oportunidad de valorizarse. Algunos datos del cuadro anterior pueden resultar engañosos, como la reducción del Precio del suelo en Miguel Hidalgo del -2.9%, esto se debe a que posiblemente algunos suelos de la muestra, en los distintos corredores urbanos, pudieron tener una tendencia negativa muy marcada, pero la inmensa mayoría de los suelos en las demás alcaldías tuvo un crecimiento promedio de 11% total, como se ve en los totales. Vemos que las delegaciones periféricas del sur, norte y poniente son las que tienen menor número de corredores y menores Precios del suelo, sin embargo, el precio de los terrenos situados en las cercanías de los corredores, han crecido alrededor del 13% en el periodo quinquenal del cuadro, recordando también que la medida del precio es catastral, no comercial.²⁶ Esto en definitiva, también muestra que el Precio del

²⁶ Aquí una muestra de los precios del periodo señalado en el Cuadro 8: "El suelo al que por el precio podrían acceder son los denominados semi-urbanos cuyo costo va \$65/m² a \$700/m²; pero que en

suelo va elevándose sistemáticamente, casi en cualquier parte de la ciudad. Es de resaltar que Milpa Alta no tiene ningún corredor, por ser una delegación con características particulares sobre todo de tenencia del suelo (comunal) y de larga tradición agrícola y pecuaria que se ha mantenido por muchos años.

Es pertinente realizar análisis de cada corredores en cuestión para saber bien a bien cuáles son aquellos que tienen un potencial de valorización mayor, si se hace coincidir esto con la proximidad a las obras públicas y con las licencias de construcción tanto de plazas como de viviendas, seguramente nos llevaremos la grata sorpresa de encontrar nodos o núcleos (sub-centros) en formación y con gran poder de atracción inversión y por ende de valorización, donde el capital inmobiliario de diversos tamaños buscará obtener ganancias bajo el mismo esquema de sobre-precios que hemos señalado en todo el documento.

También, pensamos que la directriz, rumbo y el consecuente seguimiento de estos corredores a lo largo y ancho de la ciudad, arrojará luz sobre diversas consecuencias y problemáticas de índole urbano, luchas y resistencias que se darán en respuesta al avance incesante del capital inmobiliario en su búsqueda por valorizarse. Los fenómenos y las consecuencias sociales en la ciudad son innumerables, incontables, y cada uno de ellos será digno de mencionarse pues quizá represente una lucha por un derecho social completamente justificadas; sin embargo, creemos conveniente repetir con argumentos esbozados durante todo el trabajo de tesis, que el origen y causa de gran parte de los problemas y fenómenos de las urbes actuales se encuentran en el Precio del suelo y en sus determinantes o en sus cualidades. Esto nos obliga a pensar cómo tratar y utilizar esta variable, cómo potencializarla en su uso explicativo para incorporar las determinantes principales: al gobierno y al capital.

La oferta de inmuebles y su incremento en los precios, sobre todo en lo que respecta a la vivienda (de cualquier tipo y nivel) encuentra su principal problema en la dotación y acaparamiento de suelos urbanos lo que provoca una distorsión de su propia oferta; el problema no está plenamente en la demanda, tenemos que ser muy incisivos en esta situación. De acuerdo a las etapas que se requieren para obtener una vivienda de

ciudades como el Distrito Federal tiene un costo promedio de \$5,200/m² y esto para las zonas consideradas más pobres” (PUEC, 2012).

tipo social, es decir de bajo costo, el problema principal es la dotación del suelo, el segundo problema es el financiamiento, y por último la edificación. Lo contradictorio aquí es que los mismos procesos de intensificación del suelo a partir de la redensificación o renovación urbana, han sido, son y serán llevadas a cabo por los mismos capitales inmobiliarios (además del equipamiento urbano que corresponde el gobierno), que, sin control y regulación legal, seguirán elevando los precios metro a metro en la ciudad impactando a todo el sector inmobiliario en general y a las demás sub-actividades inmobiliarias (comercial y de oficinas), sólo que aquí la exigencia de la demanda, por ser de alto nivel, no tiene efectos sociales directos sobre la población querenta o compra vivienda; el efecto se da en una escala distinta, donde la exigencia de servicios públicos urbanos de gran necesidad corporativa incrementa de forma exponencial problemáticas conocidas como saturación, problemas de movilidad, entre otros. Además, estas actividades de alto nivel empresarial, están dirigidas a imponer un tipo de consumo ligado a grandes inversiones ligadas generalmente a pocas empresas, las cuales se plantan en estas áreas brutas rentables (comerciales o de oficinas) donde colocan sus corporativos y tiendas, con precios de arrendamientos que sólo ellas pueden sostener.

El principal elemento que observamos en el análisis del presente capítulo, es que el precio del suelo se elevó de manera constante durante los últimos 20 años, tanto a nivel nacional como en la Ciudad de México. Con ello, se elevan los precios de los inmuebles y a su vez se elevan también las ganancias extraordinarias permanentes (Rentas) de los diversos capitales que participan en el mercado inmobiliario. Esta elevación del precio, con todas sus determinantes (económicas y del Estado), es la causa principal de gran parte de las problemáticas de la ciudad de México: gentrificación, en sus distintas acepciones (recualificación residencial, elitización, ennoblecimiento, aburguesamiento residencial, brownstoning o whitepainting), redensificación, renovación urbana, patrimonialización, boutiquización y tugurización, entre muchas otras, fenómenos sociales que dejarán ver que el motor capitalista es la obtención de la ganancia, y su forma particular la Renta del suelo, potenciada por las propias políticas de gobierno que han dejado al “libre mercado” la “asignación eficiente de los recursos escasos” para que la ciudad funcione “equilibradamente” paradigmas todos estos, de la teoría económica convencional que se han ido derrumbando uno a uno, y el caso del mercado inmobiliario lo ejemplifica claramente.

ANÁLISIS CARTOGRÁFICO COMPLEMENTARIO.

Los siguientes mapas tienen la intención de complementar el análisis cualitativo – cuantitativo, que bajo la metodología planteada, se realizó durante el presente capítulo. Las categorías definidas que determinan, en gran medida, las modificaciones al Precio del suelo, se podrán comparar con este mismo concepto en términos empíricos, con el fin de comprobar la relación directa que existe entre aquéllas y nuestra categoría fundamental, que es la fuente y origen de las Rentas urbanas.

Tomamos como referencia el valor (Precio) del suelo catastral que nos ofrece la base de datos del gobierno de la Ciudad de México,¹ tomamos dichas cifras para que sean la base sobre la cual contrastemos algunas de las variables que están directamente relacionadas con lo que denominamos *ambiente construido*, o que ayudan a determinar su mejora y por tanto un incremento en el propio Precio del suelo. Estas variables son: parquímetros, ciclovías, puntos Wi-fi, puntos Ecobici, líneas de Metrobús y Metro (Sistema de Transporte Colectivo), corredores urbanos y oferta inmobiliaria (2014-2016); y una última variable de vulnerabilidad en la Ciudad de México.

El mapa 1 nos muestra la relación que existe entre los Precios del suelo y la oferta inmobiliaria (2014-2016), lo más rescatable aquí, además de ver la concentración de oferta en la parte centro de la Ciudad de México, es que no se perciben puntos de inmuebles en venta en lugares donde los precios del suelos son bajos. La relación directa entre la oferta (venta) de vivienda y los Precios del suelo medios y altos queda completamente evidenciada, lo que nos lleva directamente a suponer que el capital busca, consciente o inconscientemente, los predios donde se pueda valorizar el inmueble de mejor manera, y no buscará por obvias razones localizarse en zonas con bajas posibilidades de obtención de ganancia. Es importante hacer énfasis en la tercer variable: los corredores urbanos, los cuales confirman la relación antes mencionada, y nos servirán como guía de la ruta más precisa que seguirá el capital inmobiliario; cabe recordar que los corredores urbanos nos mostrará las potencialidades urbanas articuladas a la promoción de infraestructura urbana y la promoción inmobiliaria: el corredor urbano es por definición una fuente de inversión pública-privada. La oferta de vivienda (como se puede ver), de oficinas y de *retail*, seguramente seguirá la ruta de dichos corredores, así como de los

¹ Sistema Abierto de Información Geográfica de la Ciudad de México (2020) y Finanzas CDMX (2020)

medianos y altos Precios del suelo, dichas intersecciones serán los lugares, sitios y puntos donde el capital se está valorizando y donde seguramente podrán asentarse más capitales.

Los siguientes Mapas, comenzando por el número 2, tienen la intención de mostrar algunos aspectos que impactan directamente en el *ambiente construido*, que como desarrollamos a lo largo de la tesis, es una determinante principal de los Precios del Suelo; las variables que relacionamos directamente con este mejoramiento infraestructural o de Condiciones Generales de la Producción, son las relacionados con la promoción turística que se empalman con el mejoramiento de la infraestructura urbana referente a movilidad y conectividad principalmente. Por ejemplo, los puntos Wi-fi, las ciclovías y los parquímetros, marcan primordialmente una relación con la promoción que ha tenido el gobierno como una manifestación de la oferta de la marca ciudad (CDMX), sólo zonas muy focalizadas en los últimos años, pero finalmente terminan impactando en la infraestructura social urbana en un sentido positivo del incremento de los Precios del suelo. Se observa una relación directa entre estas variables mencionadas, es decir, la mayoría, si no es que toda la oferta de servicios turísticos seleccionados, coincide con los Precios medios y altos. Se refuerza dicha relación si seguimos las rutas de las ciclovías, que complementariamente a las rutas de los corredores urbanos, nos mostrarán el rastro que seguirá el capital inmobiliario en aras de valorizarse.

En el mapa 3, se muestran los corredores urbanos y su relación con las líneas de Metrobus, pues pensamos que este medio de transporte también está relacionado con la promoción de los propios corredores, y en parte con la promoción turística; como se observa en el mapa, el Metrobus no se sale de los límites de los precios medios y altos, además de coincidir directamente con los corredores antes mencionados. Una interpretación puede ser, que las rutas de Metrobus han impactado en el aumento de los precios y no viceversa, cuestión en la que estamos completamente de acuerdo, aquí valdría la pena realizar un análisis temporal de la construcción de las rutas y del movimiento de los precios en dichos periodos, sin embargo, la relación entre variables es completamente clara. El Metrobus se sale del esquema del Metro, medio de transporte histórico y por excelencia en la ciudad, pues el primero es un medio de locomoción mucho más barato en términos de inversión privada-publica con respecto al metro, que además ha sido concesionada, y definitivamente no tiene la intención de integrar a la totalidad de la ciudad, como quizá fue la meta del Metro en los años de mayor auge en su

construcción y promoción; pensamos que el Metro bus tiene la intención de aliviar la saturación de algunas rutas del Metro, poniendo especial énfasis en aquellas zonas centrales y periféricas más convenientes para la promoción turística y que en definitiva coinciden con las zonas medias y altas de los niveles de precios. En este mapa también se muestran los puntos de conectividad (Wi-fi) o de conexión gratuita a lo largo y ancho de la ciudad; no se observa una relación directa con los corredores urbanos, aunque sí una leve concentración en zonas turísticas, ligadas a las variables del mapa anterior (Mapa 2).

El mapa 4, muestra las líneas de transporte principal de la Ciudad de México, y refuerza el argumento del párrafo anterior; podemos ver que el Metro atraviesa zonas de la ciudad con precios bajos, altos y medios; en cambio, el comportamiento de las rutas del Metrobus parece no salirse de los límites de los valores medios y altos, lo que nos confirma que estas dos últimas variables están directamente relacionadas. Prueba de ello es el seguimiento que podemos dar a las rutas de RTP, las cuales, si tuvieron, desde su conformación en los años setenta, la intención de comunicar y transportar e integrar los diversos puntos del territorio urbano, vemos que estas rutas no distinguen entre niveles del Precio del suelo a lo largo y ancho de la ciudad; se sabe que este transporte es barato, público y con subsidio, y con mucha demanda, explicado, principalmente, porque es el mayor medio de transporte secundario para la fuerza de trabajo, que se transportan desde las periferias hasta los principales y diversos centros de trabajo en la urbe; estos objetivos de las rutas RTP, histórica y geográficamente, contrastan completamente con la intencionalidad que persigue el Metrobus y el metro, en cierta medida. El sistema de transporte colectivo Metro como tal, y como vía de transporte, también genera un mejoramiento de las Condiciones Generales de la Producción, pero marca también los movimientos de la fuerza de trabajo; la comparación principal entre Metro y Metrobus consiste en que éste último, también ha buscado ser una forma de promoción turística urbana, de manera tal que se nota su relación directa y visible con los mencionados corredores urbanos. No observaremos una relación directa de los corredores urbanos con las líneas RTP, por las cuestiones antes señaladas.

En el siguiente Mapa, el número 5, se realizó una combinación de todos los servicios antes mencionados y su relación con el valor (precio) del suelo; una co-relación de variables a través del índice de Morán. Como resultado, se encontraron zonas con las mejores condiciones en términos de servicios y que coinciden directamente con los

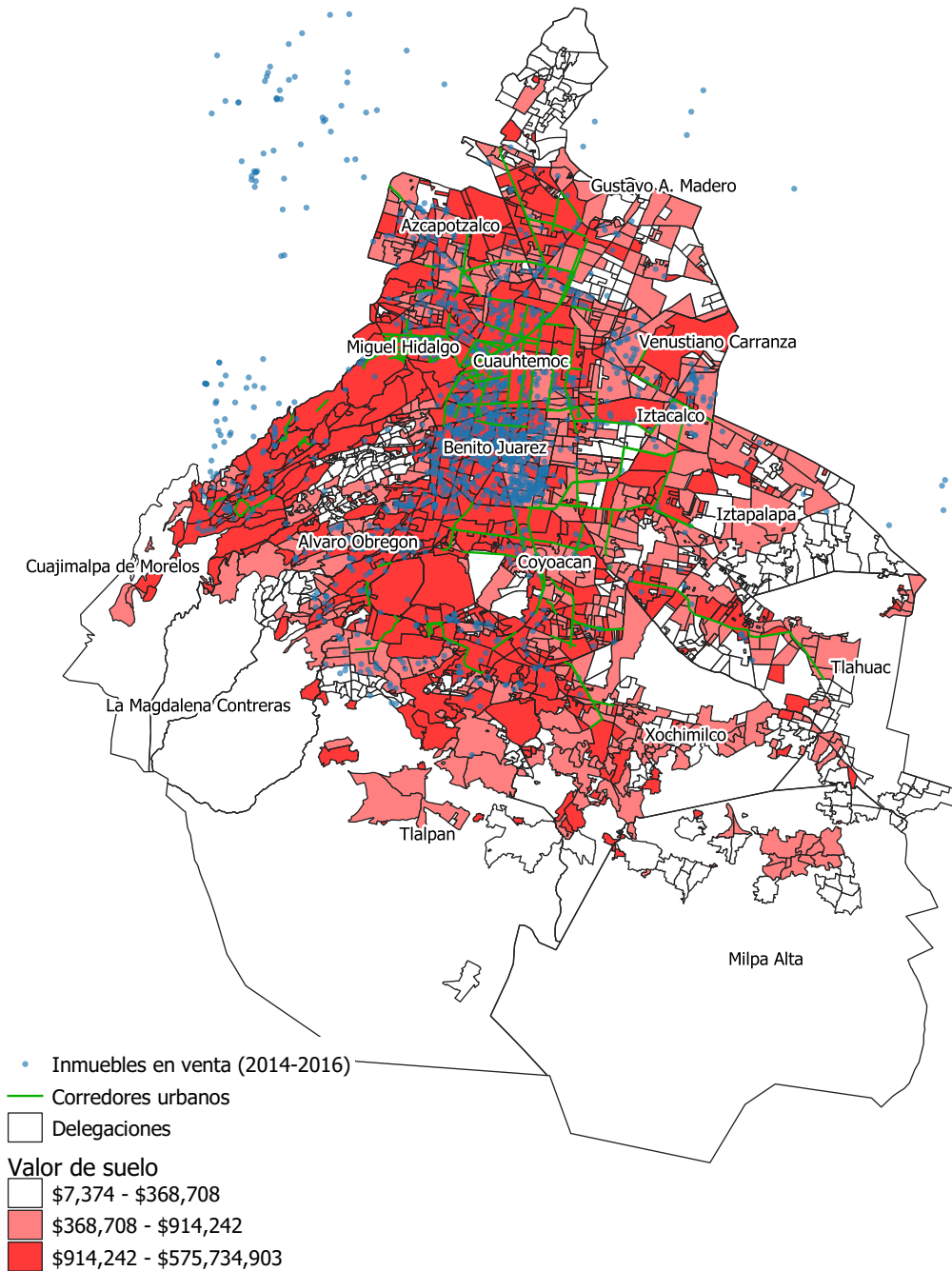
Precios más altos del suelo; estas son las zonas en color rojo. Se pueden distinguir, a partir de esta relación, al menos 4 zonas de la ciudad, donde se puede esbozar una idea de la policentralidad que señalamos durante el trabajo de tesis; estas zonas están claramente definidas del centro hacia el poniente siguiendo la ruta hacia Santa Fe, otra en el sur en la altura de Álvaro Obregón, Coyoacán y Benito Juárez (Colonia del Valle) en el sur-poniente, otra hacia el nor-oriental que abarca algunas zonas de Venustiano Carranza y Gustavo A. Madero y finalmente unas muy pequeñas en la zona sur de Tlalpan-Coyoacán, cercanas a la Benito Juárez. En contraste, es importante ver dónde se encuentran los lugares con menor precio y menor calidad en los servicios (de color azul intenso), se pueden ver distribuidos por distintos rumbos de la ciudad aunque en menor cantidad, que el siguiente y último color: el morado-lila, el cual lo podemos interpretar como zonas que están en transición hacia un mejoramiento urbano y con un potencial incremento de los precios, principalmente ubicados hacia el norte, y partes cercanas al centro poniente. Esto significa que en la ciudad, cada vez son menos las zonas donde los Precios del suelo son bajos, y cada vez hay menos sitios donde no existen posibilidades para incrementarse (color azul); por el contrario, hay zonas cada vez más abundantes donde se percibe que hay mejoramiento en el *ambiente construido* (servicios) que ya están reflejando un incremento visible de los precios (color morado-lila).

El mapa 6 y último nos muestra los niveles del índice de vulnerabilidad, que calcula el gobierno de la Ciudad de México, en comparación con los Precios del suelo, para mostrar las diferentes combinaciones que se pueden dar entre estas dos variables; incorporamos también los corredores urbanos para establecer una relación. Se supone, lógicamente, que los lugares con menor vulnerabilidad tendrán un precio más alto, aunque por las características propias de la ciudad, se observa una gran franja que divide a la ciudad en dos de norte a sur, es un área, decimos, de transición, la cual nos indica que los Precios altos del suelo, comienzan a desplazarse cada vez más hacia zonas con marcada vulnerabilidad; esto quiere decir, que el avance inmobiliario se sigue trasladando a lo largo y ancho de la ciudad; nosotros pensamos que este desplazamiento se da a través de los corredores urbanos, por ello es preciso seguir esas rutas hacia sobre la franja central y hacia el oriente principalmente, que marcarán las zonas de mayor vulnerabilidad en la ciudad. Esto va acorde con la estrategia general del capital, la cual será la de homogeneizar el nivel de los Precios del suelo, a la alza obviamente, sin tomar en cuenta las consecuencias económicas y sociales que se puedan dar en el camino.

El objetivo de los mapas es dejar clara la relación directa entre los Precios del suelo y las mencionadas variables; un segundo nivel de análisis sería tener una perspectiva histórica, para ver la evolución de los precios de acuerdo a la aparición y fortalecimiento de las variables antes mencionadas. Estamos completamente seguros que las variaciones a la alza tendrán que ver con la aparición de corredores, infraestructura urbana turística y obviamente con los desarrollos inmobiliarios que también siguen la ruta del mejoramiento urbano para cerrar el círculo virtuoso de la valorización del capital.

Mapa 1.

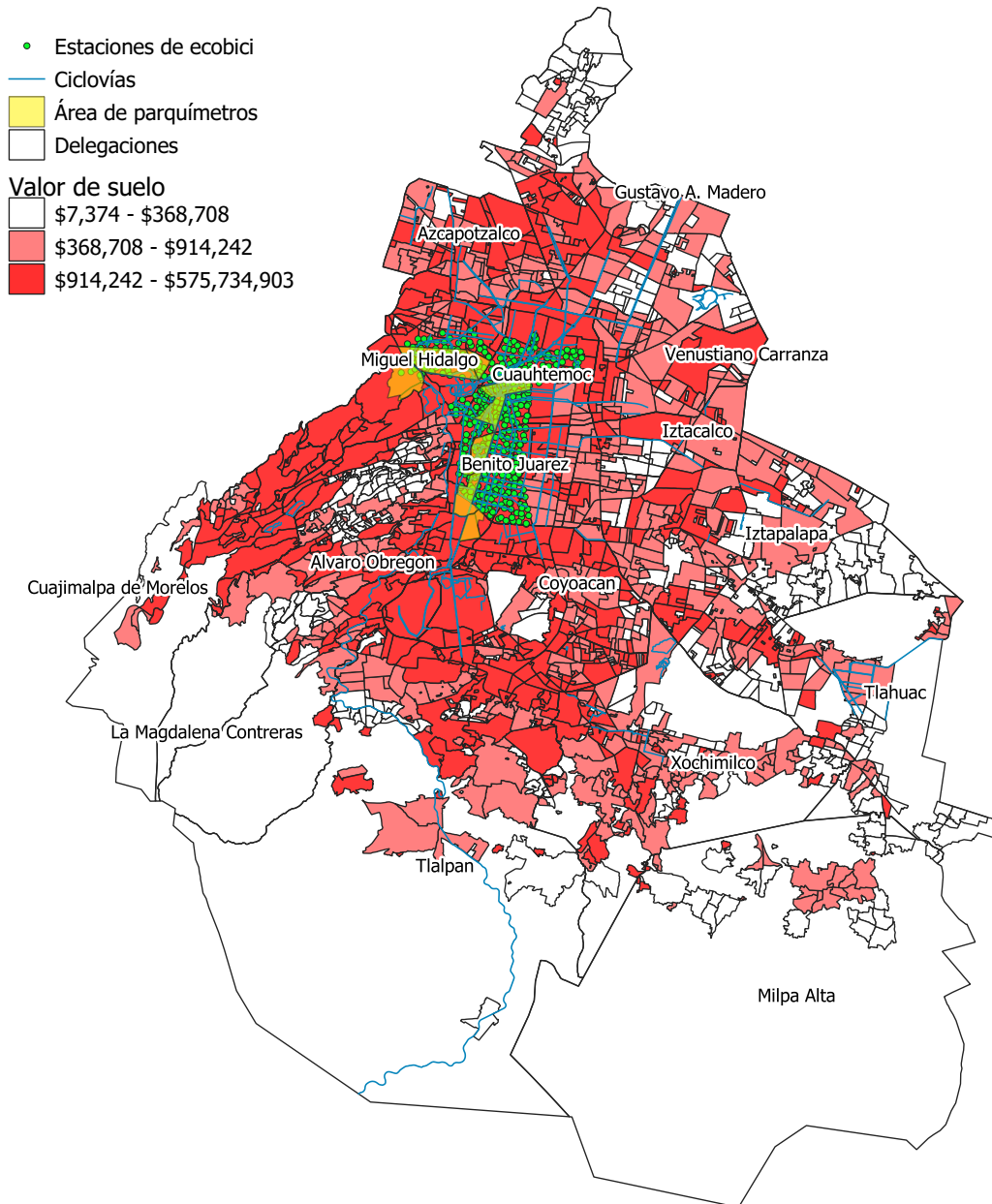
Índice de valor de suelo e inmuebles en venta



Fuente: Elaboración propia con base en <https://sig.cdmx.gob.mx/> y https://servidoresx3.finanzas.cdmx.gob.mx/tesoreria/v_unitarios/tipo_corredor.html

Mapa 2.

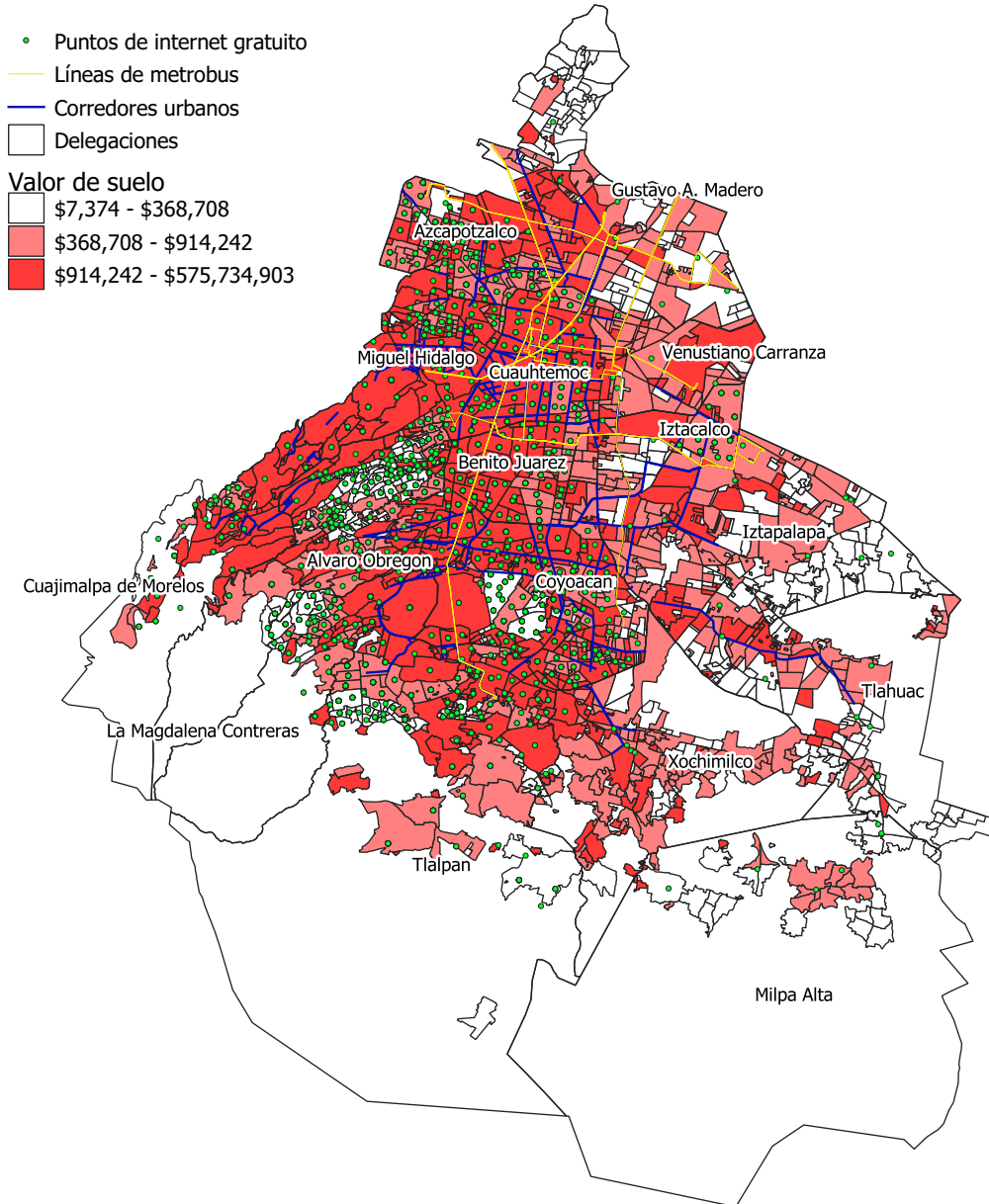
Índice de valor de suelo y servicios



Fuente: Elaboración propia con base en <https://sig.cdmx.gob.mx/> y https://servidoresx3.finanzas.cdmx.gob.mx/tesoreria/v_unitarios/tipo_corredor.html

Mapa 3

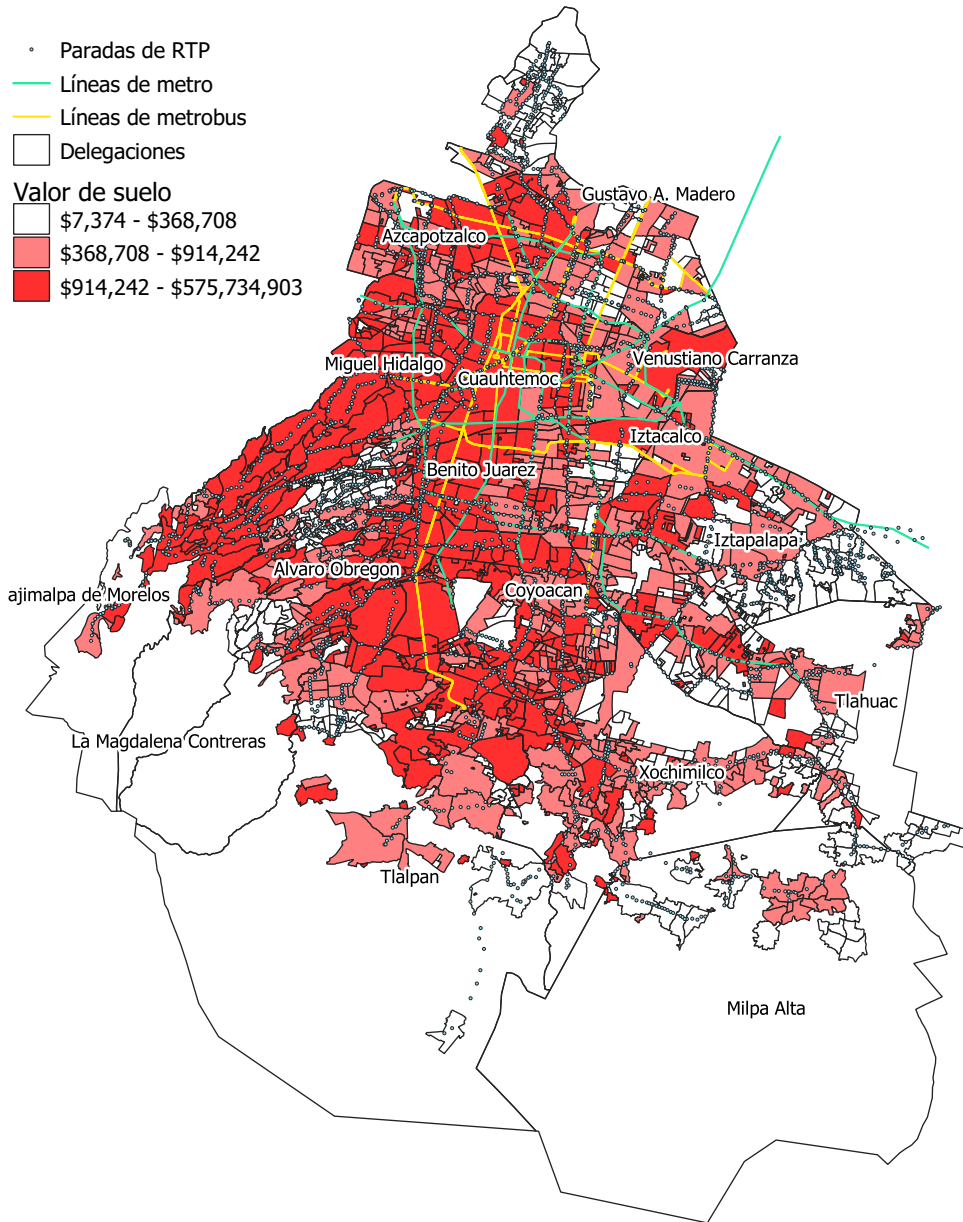
Indice de valor de suelo y servicios



Fuente: Elaboración propia con base en <https://sig.cdmx.gob.mx/> y https://servidoresx3.finanzas.cdmx.gob.mx/tesoreria/v_unitarios/tipo_corredor.html

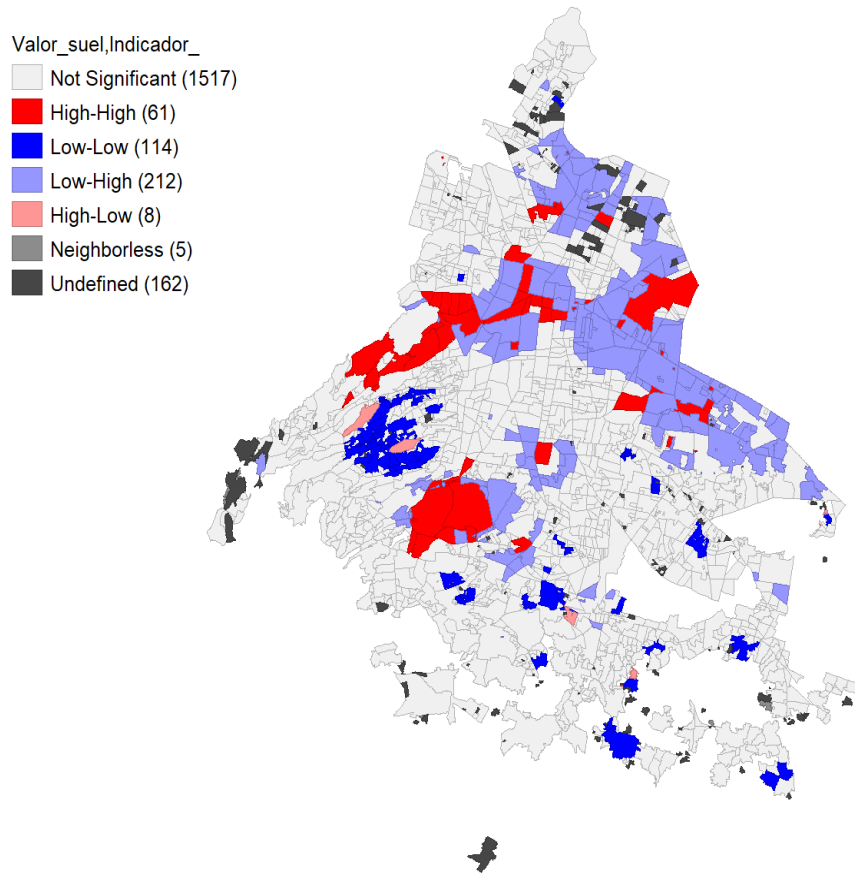
Mapa 4.

Indice de valor de suelo y servicios



Fuente: Elaboración propia con base en <https://sig.cdmx.gob.mx/> y https://servidoresx3.finanzas.cdmx.gob.mx/tesoreria/v_unitarios/tipo_corredor.html

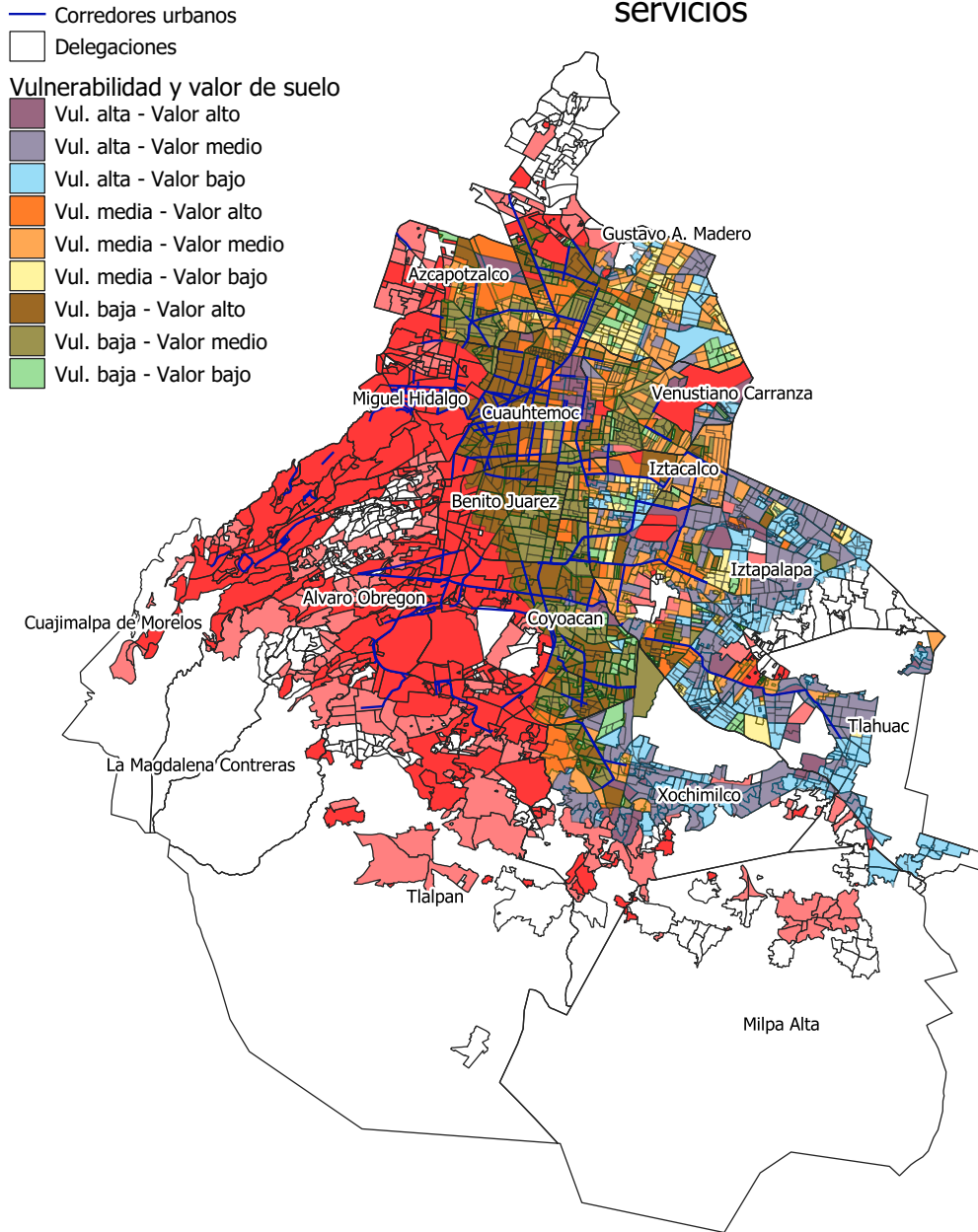
Mapa 5.



Fuente: Elaboración propia con base en <https://sig.cdmx.gob.mx/> y https://servidoresx3.finanzas.cdmx.gob.mx/tesoreria/v_unitarios/tipo_corredor.html

Mapa 6.

Índice de valor de suelo y servicios



Fuente: Elaboración propia con base en <https://sig.cdmx.gob.mx/> y https://servidoresx3.finanzas.cdmx.gob.mx/tesoreria/v_unitarios/tipo_corredor.html

II. CONCLUSIONES

La teoría de la Renta de la tierra o del suelo, sirve para dialogar entre disciplinas de la ciencia social. En este caso la economía y la geografía demuestran que pueden hacer uso de ella, buscando sus mejores aplicaciones y elementos para analizar tanto estudios generales como estudios de caso. Existe en ella misma la capacidad de ser utilizada para analizar algún sector en concreto como el inmobiliario en su conjunto, o para dar seguimiento a algún fenómeno social local o incluso para realizar alguna proyección sobre el avance de ciertos capitales o proyectos en la ciudad contemporánea; en el ámbito del urbanismo nos puede marcar también pautas para el desarrollo y planeación de las ciudades contemporáneas.

La Teoría de la renta tiene una larga tradición académica, y agrupa en ella diversos aportes, desde las teorías de la localización y las diversas propuestas para calcular el supuesto “equilibrio” de mercado de donde emanarán los precios, hasta la idea de asociar dicha teoría con una actividad improductiva que se apropia de la ganancia social generada por la economía en su conjunto y su incidencia en la Acumulación de capital o en el propio desarrollo económico. Dicho recorrido teórico ha sido enriquecedor sobre todo para señalar que el conocimiento se va construyendo paulatinamente y que los aportes de diversos marcos teóricos así como de diversas disciplinas sociales, siempre serán relevantes para avanzar en el quehacer del científico social aplicado a explicar y resolver problemáticas de nuestro tiempo.

La Teoría marxista de la Renta se analizó desde los fundamentos desde los cuales fue concebida. Fue necesario plantear una idea general de la teoría marxista, y de sus principales conceptos, para entender esta forma particular de la ganancia capitalista, la cual se origina aparentemente en el mercado, como fruto de la competencia capitalista, pero en realidad se caracteriza por sintetizar ciertas cualidades *sui generis* (no-reproducibles, heterogéneas, socialmente necesarias, escasas y monopolizables), que caracterizan a las ramas que denominamos rentístico-extractivos y que divergen completamente de las actividades industriales y productivas comunes. Fue necesario explicar ampliamente qué es la ganancia extraordinaria permanente, las aptitudes del suelo que le dan éste carácter, los niveles de agregación o competencia en los que impacta, y sus formas económicas concretas que manifiestan dicha apropiación de las ganancias (Renta Dif. 1 y 2, Renta Absoluta y de monopolio).

La Renta como categoría de la Crítica de la Economía Política no puede ni debe entenderse al margen del funcionamiento interno del capitalismo, aunque así parezca: del proceso de producción y de distribución social de la plusvalía. La forma en que se articulan estas dos esferas pasa por la conformación de la Tasa de Ganancia en sus distintos niveles de competencia, para posteriormente dar paso a la formación de los precios de producción, los cuales marcarán el nivel de ganancias extraordinarias generadas y apropiadas por ciertos capitales, aquellos con ventajas que serán los más eficientes en términos de la productividad media. Recordemos que la Renta es una ganancia extraordinaria permanente, y ese carácter no transitorio, se debe a las propias cualidades del suelo, de la tierra, de la mina, etc., las cuales encarnarán un carácter monopolizable y por ende, les brindarán la oportunidad de cobrar un sobre-precio y de ahí una sobre-ganancia que será duradera por darse en las actividades de este tipo y de características *sui generis*. Todos estos aspectos muestran una distorsión del mercado en su funcionamiento habitual y equilibrio, la cual se hizo evidente en el capítulo 2. De esta manera, la Renta del suelo es parte fundamental de la perspectiva marxista de la competencia, pues evidencia que dicha concurrencia no es ni equilibrada ni libre, ni determina a plenitud la conformación de los precios de los bienes, como lo dicta la teoría económica convencional.

El plusvalor y las formas de extracción de trabajo impago en el estudio del sistema capitalista es básico y fundamental. Sin embargo, la esfera de la competencia, es otro nivel de análisis que manejamos para entender el reparto del plusvalor a nivel social; es un nivel de abstracción mayor, pero nos da la perspectiva necesaria para entender cómo se relacionan esas formas de explotación del trabajo con formas económicas histórico-concretas como la Renta, la ganancia comercial y el interés. El plusvalor social, es decir la riqueza generada productivamente, no pagada, no remunerada, adquiere estas formas económicas concretas, y se personifica en capitales particulares e individuales, que como cualquier otro capital, buscarán obstinadamente generar más ganancias a partir de su actividad económica, cualquiera que esta sea; esa lucha incesante por obtener más y más ganancia y en un tiempo menor, será lo que contradictoriamente provocará frenos y posibles barreras en la Acumulación de capital, por tratarse de actividades que generan riqueza ficticia; el crecimiento absoluto o relativa de dichas actividades dictará el tamaño del daño a la economía en su conjunto. De ahí la relevancia de incluir este nivel de análisis en el estudio de la Renta.

El estudio de la Acumulación de capital en la teoría marxista es fundamental abonar a las discusiones sobre la crisis económica. Este aspecto del análisis económico muchas veces es desdeñado por la misma teoría marxista, al ubicar su principal discusión en la escala de la lucha entre el capital y el trabajo, y los problemas de explotación y enajenación, tocando en el mejor de los casos el tema de los salarios. El mismo proceso de Acumulación de capital requiere analizarse desde la complejidad del ciclo del capital, así como las personificaciones concretas del mismo, además de su actuación específica en actividades concretas (comercial, financiera, rentística, industrial, etc); al tener esta dimensión, pudimos esbozar y distinguir algunas de las relaciones de dependencia entre los diversos capitales, pero también su sangrienta y voraz competencia por apropiarse de la fuente de la ganancia que es el plusvalor social, ¿cómo?, no a través de la explotación directa del trabajo, sino a través del mecanismo competitivo (mercado), el cual reparte ganancias extraordinarias en distintos niveles; situación que abona a entender un sistema tan complejo como es el modo de producción capitalista. Esta tensión y competencia entre capitales es lo que forjará las barreras y límites a la a Acumulación de capital, en diversas escalas de análisis; se evidenció que en el estudio de la ciudad, la participación individual de los capitales, su forma de obtener ganancia y su carácter productivo o improductivo abona a entender el efecto que tiene la actividad inmobiliaria sobre el proceso de Acumulación antes mencionado.

La revisión sobre la Teoría de la Renta, también nos ha servido para establecer concretamente una dimensión espacial de los problemas económicos, en su carácter más visible y objetivo; es decir en el uso y aprovechamiento del suelo urbano como medio de producción de la actividad inmobiliaria, además de adicionar la capacidad e incidencia subjetiva desde el mejoramiento del paisaje (ambiente construido, capital fijo y Condiciones generales de la producción), una articulación escalar que nos permite formular un análisis integral del espacio y en distintos niveles, lo que se puede resumir como la síntesis de elementos referentes a la producción material y simbólica. Finalmente, esto se empata con los niveles de competencia que la teoría marxista marca para poder conjuntarlo con las escalas geográficas y los niveles de agregación económica, usados habitualmente en la tradición macroeconómica; es preciso tender estos puentes teóricos en aras de hacer más entendibles y aplicables algunos conceptos difíciles de comprender, creemos haber abonado a esta discusión.

La Teoría de la Renta Urbana, en su perspectiva marxista, ha tenido grandes avances. Autores como Topalov, Edel, Smolka, y recientemente Samuel Jaramillo, entre muchos otros, han contribuido a construir un aparato teórico-conceptual que da cuenta del funcionamiento del capital, en general y en particular, en las ciudades. Ante este panorama, es complicado tener alternativas y elaborar propuestas, sin embargo, creemos que ese diálogo con los autores mencionados y muchos otros,, nos brindó la posibilidad de construir una propuesta complementaria que busca articular visiones, fenómenos y conceptos que a nuestro parecer estaban sueltos y desarticulados del propio concepto de Renta del Suelo en toda su complejidad. Pensamos que ese conocimiento previo es imprescindible, plausible y sumamente valioso para tener bases teóricas y metodológicas sintetizadas en esta tesis de doctorado; corresponde reconocer el trabajo teórico de los autores citados para avanzar y contribuir en un futuro a los estudios referentes al tema.

En específico, si la Renta del suelo es la ganancia extraordinaria permanente que se obtiene en actividades con características especiales, por el uso de los medios de producción como el suelo urbano para la actividad inmobiliaria, el Precio del suelo es el catalizador de dichas ganancias, al interior del sector y en la competencia entre sectores económicos. Como argumentamos a lo largo del texto, el Precio del suelo es la categoría que nos brinda la posibilidad concreta de valorizar al suelo urbano, y al capital que se invierte en él (comercial, financiero, rentístico o industrial-construcción), a través de lo que se edifica sobre él: los bienes inmuebles. Esta situación, no sólo se debe a que su precio se fije por un mecanismo completamente irracional fuera de la oferta y la demanda, sino a que es un medio de producción *sui generis* que sintetiza la posibilidad de crear sobreprecios y por ende sobre-ganancias. Se analizó, en primer lugar, que el suelo es fuente de especulación al tener propiedad y detonar en su capacidad monopolizable; en segundo lugar, se explicó cómo el constructor o edificador pueden potenciar y aumentar el precio de los inmuebles, incluso de manera intensiva, esto es, que todos los metros cuadrados levantados de forma vertical pueden lograr un beneficio de la misma superficie física sobre la cual se erige el edificio por ejemplo; y, finalmente, se incorporó también, la realización o venta del inmueble, que elevará el precio final del inmueble (proveniente, otra vez, del Precio del suelo), por hacer referencia y promoción sobre el lugar y la localización. Quizá estos elementos parezcan evidentes, sin embargo, en la literatura revisada encontramos una evidente desarticulación de esos aspectos, así como de la personificación de los actores, es decir de los capitales, los cuales sólo se analizaban en un plano muy general sin llegar a precisarse claramente. Consideramos que esa forma

concreta, se resume en la conformación del precio del inmueble que tiene un recorrido y un proceso oculto, donde participan los capitales antes mencionados (comerciales, financieros, etc); sostenemos, también, que el análisis del desarrollo urbano puede realizarse desde esta perspectiva propuesta, donde convergen las acciones del capital y del Estado, es decir en el Precio del suelo y el recorrido que lleva hacia la valorización, o sea hacia la Renta Urbana. El análisis de sus movimientos, sus altas, sus bajas, su legislación y en todo caso su control, nos dará una perspectiva novedosa.

En la propuesta teórico-metodológica explicada al final del capítulo 2, se explica una propuesta de la articulación que tiene el Precio del suelo con todos los tipos de Renta que describimos, desarrollamos y expusimos en esa misma sección. El Precio del suelo mide, en primer lugar, una localización mejor (Renta Diferencial 1 y 2); en segundo lugar, condensa la capacidad de la propiedad o tenencia del suelo para exigir, en un segundo nivel de competencia, otro pago (Renta Absoluta-Monopolio, la cual esbozamos como una unidad), en donde dejamos claro que la composición de valor (Composición orgánica del capital) nada tendrá que ver como supuesto para que una actividad o rama monopólica se apropien de este tipo de Renta. Al ser capitalizado, el Precio del suelo, vía la Tasa de ganancia, o más bien por el diferencial de las Tasas de ganancia entre distintas ramas, se articulan los suelos al funcionamiento de la economía en su conjunto, lo que demuestra cómo impregnan y contagian de sus cualidades *sui generis* a los diversos tipos de Renta, y a los capitales que se relacionan con ella (financieros y comerciales).

Además de lo mencionado, concluimos que el Precio del suelo también es un reflejo de las mejoras y el equipamiento urbano, el cambio del fondo de consumo a capital fijo social, y del avance de las Condiciones generales de la Producción promovidas por los gobiernos, lo que se refleja en el *ambiente construido* de las urbes. Todos estos elementos, anclados a la promoción y marketing de las ciudades contemporáneas manifiesta su influencia en el precio de los inmuebles, toda vez que dependen de la dotación y de los niveles del Precio del suelo, desplazando a un segundo nivel el efecto que puedan tener los costos de construcción de los inmuebles. Los materiales de construcción, como precios de costo serán importantes, pero no determinantes; sí, para medir la intensidad de la utilización de los predios urbanos, pero no para determinar completamente el precio final de los inmuebles, pues se supone que los constructores, en el caso específico de la edificación, tendrán las mismas oportunidades en el acceso a materiales lo que niega la posibilidad de ventajas extraordinarias sobre el otro competidor;

las ventajas se obtendrán principalmente de la tenencia de los predios urbanos. Para lograr estas aseveraciones respecto al Precio del suelo y su mayor peso en la determinación de los precios de los inmuebles, se suponen la igualdad en las condiciones técnicas promedio y de los medios de producción (máquinas) en la construcción, los cuales tampoco serán una ventaja determinante sobre otros competidores.

La diversa y variada literatura sobre el tema urbano, en específico sobre las problemáticas analizadas desde un punto de vista crítico, tienen muchas ideas y aportes muy valiosos para el análisis que proponemos, lo cual nos permite retomar algunos postulados e integrarlos. En general, concluimos que gran parte de la literatura está ceñida al análisis de las consecuencias, las problemáticas y los fenómenos de la ciudad en la actualidad, y muy pocos se ciñen al análisis del origen y la raíz de los mismos; en el capítulo 3 en base a un diálogo discutimos reiteradamente dónde se ubican las causas y el nacimiento de las problemáticas urbanas, dejando en claro que es en la conformación del Precio del suelo, y en todo lo que gira en torno a éste. .

Consideramos que esta propuesta en torno al Precio del Suelo y su efecto, media entre la perspectiva de la segregación socio-territorial, con amplia tradición en el análisis urbano, y los estudios de caso desde la gentrificación, tan en boga desde los años 90. En el Precio del suelo se sintetizan problemas estructurales, de índole económico, y problemas sociológicos, antropológicos e incluso geográficos, pues es en su forma objetiva y general a todo el desarrollo urbano, donde se condensan tanto la lucha de los capitales, el efecto del Estado y finalmente la posibilidad de valorizar capital de manera permanente, que se ha convertido en el deseo máspreciado de cualquier capitalista en la actualidad. La discusión y diálogo esbozado en ese capítulo, sirvió para refrendar la valía de los estudios urbanos desde cualquier perspectiva, pretendemos que nuestra propuesta sea evaluada y criticada como cualquiera, en aras de construir conocimiento de nuestra realidad económica actual.

Finalmente, queremos dejar en claro que el problema urbano y su desarrollo actual, tiene que ser analizado desde varias perspectivas para tener un panorama amplio lo más completo posible. Nuestro aporte y conclusión, sostenemos, va en el sentido de darle relevancia al papel de la competencia entre capitales particulares que impacta directamente en los Precios del suelo; esos diversos agentes económicos, desde la compra-venta del terreno hasta la venta final del inmueble, requieren en cada paso que dan, un incremento del precio para obtener un pago por la inversión en cada una de esas

etapas. Esta competencia no se queda ahí, tiene dos consecuencias importantes: la primera, al subir el Precio del suelo y afectar a los bienes inmuebles edificados sobre los terrenos, se ha creado una oferta de alto nivel, controlada y con precios inaccesibles para gran parte de la clase trabajadora (en el caso de la vivienda) debido a la caída del poder adquisitivo de los últimos 30 años, que dejarán fuera a gran parte de la población demandante de esta necesidad (que fue el tema que más tratamos); en segundo lugar, los capitales que compiten, se harán cada vez más robustos y paulatinamente podrán ampliar su margen de acción en el mercado inmobiliario el cual es sumamente rentable por los rendimientos que se generan como fruto de los sobre-precios, explicados ampliamente. Concluimos también, que al crecer de manera indiscriminada los capitales inmobiliarios, estos tendrán un efecto en la Acumulación de capital (en el largo plazo), pues la mayoría son capitales improductivos creadores de riqueza ficticia, y por otro lado arrojarán una serie de consecuencias sociales que impactarán a diversos estratos de los habitantes de la ciudad: gentrificación, en sus distintas acepciones (recualificación residencial, elitización, ennoblecimiento, aburguesamiento residencial, *brownstoning* o *whitepainting*), redensificación, renovación urbana, patrimonialización, boutiqueización y tugurización, entre muchas otras. El Estado, representado por el gobierno, será partícipe en dos momentos clave de los procesos mencionados: en el momento en que pierde la regulación o control de los Precios del suelo, es decir su liberalización; y, la otra, en la promoción de la infraestructura y del mejoramiento del *ambiente construido*, el cual impactará sobre el alza de los precios. También, podemos decir que parte de las tareas estatales consistirán en la contención y resolución, en el mejor de los casos, de las demandas y luchas emanadas de los efectos sociales derivados del avance y control del capital inmobiliario sobre la producción edilicia urbana actual.

En el análisis que realizamos sobre la Ciudad de México, contrastamos elementos teóricos y aspectos metodológicos con la realidad cambiante y siempre dinámica de la vida económica, política y social de la urbe más grande de nuestro país. Independientemente del análisis histórico que realizamos y de la vocación económica correspondiente a diferentes periodos del siglo XX, y en estrecha relación con los movimientos poblacionales, pudimos comprobar que en los últimos años la forma en que se lleva a cabo el desarrollo urbano se ha modificado de manera radical. No sólo en la vocación económica de la ciudad, la cual está volcada al sector de los servicios (90% del PIB de la ciudad), sino que una nueva oleada de capitales inmobiliarios de todos tamaños, ha inundado el espacio de la ZMVM y ha impuesto una nueva forma de producir el

espacio urbano. Con la entrada del siglo XXI, y la implantación del Bando 2, los capitales consolidaron su dominio económico, articulándose con la ola de reformas económicas impuestas desde 1988, y que poco a poco disminuyeron la participación y el control que había tenido el Estado en innumerables sectores de la vida productiva, comercial y pública del país; los gobiernos tomaron mayor participación en la promoción de la infraestructura social, en la promoción del ambiente construido, a través de el mejoramiento del llamado espacio público, y dejaron de lado el control y la gestión de la inversión en la vivienda y sus actividades relacionadas (*retail* y oficinas).

Ese nuevo rol protagónico en el desarrollo de la ciudad de México, lo tiene el capital inmobiliario, al demostrar que es tiene la comandancia de múltiples actividades económicas del sector, como el comercio (*retail*), oficinas y vivienda; se implanta y consolida una nueva forma de consumo masivo, vía las plazas y centros comerciales de todos tamaños, también, se localizan las oficinas de forma exclusiva para los corporativos de las grandes compañías, y se toma el control en la edificación y oferta de las viviendas de todos los niveles, encareciendo las mismas a partir de los precios inmobiliarios que se elevan año con año. Esta nueva comandancia en las ciudades lleva aparejado, consciente o inconscientemente, una promoción exacerbada de la ciudad como *marca*, lo cual termina impactando adicionalmente en la elevación de los Precios del suelo, mediante la renta de monopolio, vía la exclusividad y la patrimonialización urbana en su conjunto (*ambiente construido*); adicionalmente, la des-regulación en el mercado del suelo y de la construcción, ha sumado más agentes en la participación en la producción inmobiliaria, a lo largo y ancho de la ciudad, con expectativas de altos rendimientos por invertir en ella.

En contraparte, la deuda histórica y social del movimiento urbano popular (MUP) de acceder a un patrimonio familiar como trabajadores, a un fondo de consumo básico como lo es la vivienda, ha quedado en el olvido; el último gran intento se hizo con la implementación del Bando 2, pero debido a una regulación legal laxa, y a la intención de incluir a la iniciativa privada en el modelo de promoción de edificación de vivienda, se desbordó la actuación voraz de los mismos capitales inmobiliarios, los cuales aprovecharon la oportunidad para acaparar suelos, intercambiarlos con el INVI, escoger los de mejores localizaciones y ventajas del *ambiente construido*, para entonces inundar de manera desordenada la ciudad de construcciones residenciales de alto nivel de ingresos, de forma legal e ilegal como lo pudimos corroborar en el capítulo 4. La vivienda social es cada vez más difícil de gestionar y de edificar, y los esquemas de financiamiento

y la venta son ahora más cercanos al capital privado, además de que las instituciones públicas han perdido la capacidad política, económica y social para competir contra dichos esquemas financieros privados. Hoy en día, se necesita ahorrar (ingreso menos gasto) en promedio, durante 14 años para adquirir una vivienda de nivel medio, la cual asciende a 1 millón 500 mil pesos, aproximadamente, por decir lo menos, situación prácticamente imposible. Esto también es consecuencia de un funcionamiento estructural de la economía en su conjunto, el cual ha debilitado el poder adquisitivo de los trabajadores, lo que obliga a muchos al endeudamiento privado con altísimas tasas de interés que somete a los trabajadores a pagar sobre-precios por obtener un patrimonio y cubrir una necesidad básica con salarios reales cada vez más depreciados.

Sólo una regulación y control estatal sobre el Precio del suelo hará posible tomar el timón sobre las transacciones en un mercado de tal magnitud; debe existir también una obligación fiscal e impositiva por operaciones de compra y venta, así como una regulación de precios de acceso a la vivienda, los cuales deber ser ponderados por ser valores de uso de primera necesidad, parte fundamental del patrimonio y del fondo de consumo de cualquier trabajador, además de ser un Derecho Humano plasmado en la Constitución de nuestro país.

Como en cualquier escala de la competencia capitalista, en la ciudad se desarrolla de manera heterogénea, por su propia condición, tanto de localizaciones como de infraestructura diferenciada que no alcanza a cubrir de manera homogénea la totalidad del área urbana. Esta diferenciación contrasta con el avance incesante del capital inmobiliario hacia las alcaldías de la periferia y área conurbada de la ZMVM, lo que genera la conformación de nuevos sub-centros urbanos que fungirán como polos de atracción económica zonal o medianamente regional, manifestando sus efectos en los Precios del suelo lo que trastocará las diversas actividades económicas alrededor de dichos sub-nodos. Conclumimos que la tendencia urbana en su forma y funcionamientos, es la *policentralidad*, lo cual va a evidenciar un proceso permanente de avance del capital que se va erigiendo y especializando en una actividad (inmobiliaria) como su vocación general, donde participan innumerables actividades económicas que la complementan, creando así condiciones concretas y manifestaciones de la implantación de relaciones capitalistas a lo largo y ancho de la ciudad; esto, modifica y produce una ciudad con una dinámica distinta. El avance diferenciado del capital, manifestado en la *policentralidad*, también se agudiza por la infraestructura que el gobierno va generando y fortaleciendo

como obligación pública; sin embargo, este equipamiento y (re) generación del *ambiente construido* no se lleva a cabo de manera homogénea, de ahí que esta situación contribuye a producir un espacio urbano diferenciado y desigual. En la Ciudad de México, se ha observado en los últimos años, la dirección que sigue el equipamiento urbano público, y se puede rastrear a través de los diversos *corredores* (urbanos) a lo largo y ancho de la ciudad, en distintas alcaldías, pero que manifiestan la marcada intención de promover nodos o puntos que detonen en inversión inmobiliaria, como ya hemos destacado. Las actividades que se catalizan son variadas, desde la compra y especulación de suelos, hasta el control y dominio de los mercados residenciales, pasando por controlar y fomentar el consumo en un mercado tan jugoso como el *retail*, rentar oficinas corporativas o arrendando área comercial a otros negocios, que impactarán la vida social de las nuevas colonias y zonas incorporadas a esta nueva dinámica urbana.

Este comprobado e incesante avance del capital en la Ciudad de México en particular, y en la ciudad contemporánea en general, produce y genera, a distintas escalas, tensiones y contradicciones, así como una diversidad de consecuencias de índole económico, social y político, manifestado en abusos, falta de oportunidades de acceso a la vivienda en grandes estratos de la población, despojos, movilización forzada, segregación socio-territorial, además, saturación de servicios urbanos, congestión vial, falta de equipamiento urbano básico, entre muchos otros, que es preciso estudiar en su conjunto para entender la dinámica actual de las ciudades. Estas manifestaciones y fenómenos emanados de las nuevas formas de reproducción de las relaciones capitalistas, deberán ser estudiadas y analizadas para comprender a ciencia cierta cuál es magnitud del problema urbano actual, no sólo en su funcionamiento interno, sino en el marco del sistema capitalista mundial; es necesario construir una base firme para entender el origen de muchas de esas contradicciones actuales, creemos haber abonado al análisis fehaciente de la realidad social, donde se necesita articular escalas, niveles de agregación económica y ligándolas a la actuación cotidiana del Estado y de los capitales individuales, los cuales sobreviven bajo la filosofía de la ganancia por la ganancia, en particular, en la búsqueda de la ganancia extraordinaria permanente que les otorga el poder y el manejo sobre el medio de producción por excelencia en la ciudad, el suelo urbano, capaz de valorizar el capital en forma de Renta Urbana, en sus distintas modalidades.

Finalmente, en este último capítulo, se articulan dos escalas: el análisis urbano y el análisis más particular a través de los Precios del suelo, que es la propuesta del trabajo de la tesis. Consideramos fundamental manejar una escala ciudad, sin embargo, la generalidad en ocasiones nos trae fallas por la falta de precisión; consideramos que esa forma de aterrizar o de articular, las escalas ciudad y la escala zona o colonia, será a través del Precio del suelo, toda vez que se han clarificado las implicaciones de esta variable, tanto con los capitales inmobiliarios, como con las condiciones generales de producción (*ambiente construido*), las cuales se requieren para complementar el análisis.

En la presentación e interpretación de la cartografía-cuantitativa que realizamos al final del capítulo cuatro, se logra comprobar la relación directa entre algunas de las variables que forman parte del *ambiente construido* y sus múltiples relaciones con el Precio del suelo urbano en la Ciudad de México. Las variables tomadas y cartografiadas fueron: valor (precio) del suelo, parquímetros, metrobus, metro, RTP, corredores urbanos, oferta inmobiliaria, ciclovías, puntos Eco-bici y vulnerabilidad; las cuales corresponden con las categorías esbozadas a lo largo de la tesis. La conclusión principal es que las variables mencionadas y que inciden en los movimientos del Precio del suelo, están en estrecha relación con los corredores urbanos que ha presentado y promocionado el gobierno de la Ciudad de México, en aras de continuar con el desarrollo urbano de los próximos años; estos mismos corredores repartidos por toda la ciudad, encontrarán relación con los elementos de la propia infraestructura social relacionadas con la movilidad y el turismo (Ecobici, ciclovías, metrobus), y finalmente nos daremos cuenta que la oferta inmobiliaria (2014-2015) se corresponde completa y directamente con los Precios medios y altos en la ciudad. En esta escala de análisis urbano, el panorama nos permite establecer la relación de los Precios y sus determinantes en términos generales; la idea es sentar las bases para ahondar y profundizar en una escala de alcaldía, zona o colonia, así, se podrá ver la relación y co-relación precisa que existe entre dichas variables; pensamos que esto es completamente viable, pues se tienen los datos de las variables, de manera tal que se puedan analizar las dinámicas del capital inmobiliario en la escala mucho más particular. Afirmamos, que esta articulación de escalas permite conectar los procesos generales y estructurales (en términos económicos y de participación del Estado) con la producción del espacio urbano a nivel ciudad (funcionalidad), y por añadidura en un nivel sumamente particular y concreto, que nos permitirá acercarnos a los fenómenos sociales más visibles, que son consecuencia de la dinámica total pero

concreta del sistema capitalista; el puente de articulación entre escalas deriva de la categoría del Precio del suelo, lo que nos permitirá saber la incidencia en la obtención de Rentas urbanas, como forma de la ganancia particular de los capitales inmobiliarios de la ciudad.

III. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y BIBLIOGRAFÍA

- Abramo, O., (2011a) “Mercado y orden urbano: del caos a la teoría de la localización residencial” en Serie Economía Institucional Urbana, n.º 2. Bogotá, Universidad Externado de Colombia.
- Abramo, P., (2001) “Quatro notas preliminares sobre a teoria econômica da favela: localização residencial e mercado imobiliário” en Anais do IX Encontro Nacional da ANPUR. Rio de Janeiro, ANPUR.
- Abramo, P., (2003). “La teoría económica de la favela: cuatro notas sobre la localización residencial de los pobres y el mercado inmobiliario informal” en Ciudad y Territorios, Estudios territoriales, Vol. XXXV, n. 136-137, verano-otoño, España, Ministerio de Fomento.
- Abramo, P. (2006). *La ciudad caleidoscópica. Una visión heterodoxa de la economía urbana*, s/l, Netbiblo.
- Aguilar, A. G. (2002). “Las megaciudades y las periferias expandidas. Ampliando el concepto en Ciudad de México”, en EURE [En línea]. Vol. 28, n° 85, pp. 121-149. Disponible en: http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-71612002008500007&lng=es&nrm=iso%3e.%20ISSN%200250-7161 [Accesado en Ene-Feb 2017]
- Alcalá, A., y Gurrutxaga M., (2016) “Análisis de preferencias del paisaje urbano entre barrios compactos y barrios postindustriales” en Vitoria-Gasteiz (coord.) Implicaciones en la planificación urbana, en Annales de Geografía de la Universidad Complutense, 36(1), p.11-29, Madrid, Universidad Complutense.
- Alfonso, O., (2012) “Mercado Inmobiliario y orden residencial metropolitano en Bogotá” en Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales”, en EURE, p. 99-123, Santiago, Instituto de Historia Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Alonso, W., (1964), *Location and Land Use: Toward a General Theory of Land Rent*, Cambridge, Harvard University Press
- Altvater, E. y Mahnkopf, B. (2002) *Las Limitaciones de la Globalización*. México, Siglo XXI.

- Álvarez, G., (2008). *Legalizando la ciudad. Asentamientos informales y procesos de regulación en Tijuana*. Santiago, Pontificia Universidad Católica de Chile, Instituto de Historia.
- Amézquita, L. (2012). "Precios del suelo urbano: hacia un marco teórico" en Cuadernos de Economía de la Universidad de La Salle, CE-02 12, Bogotá. Universidad de la Salle.
- Amézquita, L.; Rodríguez, L.; Murillo, H., (2015). "Los precios del suelo en Bogotá. El barrio 20 de julio." En Bitácora Urbano Territorial [En línea] Volumen 1, Número 25, p. 43-50, Universidad Nacional de Colombia, disponible en: <https://doi.org/10.15446/bitacora.v1n25.40236>
- Amin, S., (1978) *El Desarrollo Desigual*, Barcelona, Fontanella.
- Arango, M., (1983) *Teoría General de la Renta en Marx*, Antioquía, Centro de Investigaciones Económicas (Universidad de Antioquía).
- Arditi, C.; Carrasco G.; Jirón, P. y Sepúlveda, R., (2003) *A Gestión del suelo urbano y vivienda social, elementos para una discusión*. Santiago de Chile, Universidad de Chile, Facultad de Arquitectura y Urbanismo.
- Arriagada, C. y Rodríguez, J. (2003). *Segregación residencial en áreas metropolitanas de América Latina: magnitud, características, evolución e implicaciones de política*. Santiago, Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (Celade), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal)
- Arrow, K. (1994). "Methodological Individualism and Social Knowledge" en *American Economic Review*, vol. 84(2), pages 1-9, May. USA, American Economic Association
- Astarita, R., (2009a), *Renta agraria, ganancia del capital y tipo de cambio*. Junio, [En línea] Instituto del pensamiento socialista, Disponible en: <http://goo.gl/QLYYGd>
- Astarita, R., (2009b) *Monopolio, imperialismo e intercambio desigual*, Madrid, Maia.
- Astarita, R., (2009c) "Respuesta al profesor Juan Iñigo Carrera", septiembre, [En línea] Instituto del pensamiento socialista, Disponible en: <http://goo.gl/iGx7w8> (acceso 27/04/2016).

- Astarita, R., (2010) *Economía política de la dependencia y el subdesarrollo. Tipo de cambio y renta agraria en la Argentina*, Bernal, Universidad Nacional de Quilmes.
- Badcock, B. (1984). *Unfairly structured cities*. Oxford, Blackwell.
- Baer, L. (2011). *El mercado de suelo formal de la Ciudad de Buenos Aires en su contexto metropolitano. Dinámica de precios de terrenos, desarrollo inmobiliario y acceso a la vivienda en la década de dos mil*. Tesis de Doctorado, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.
- Baer, L. y Kauw, M. (2016). “Mercado inmobiliario y acceso a la vivienda formal en la Ciudad de Buenos Aires, y su contexto metropolitano, entre 2003 y 2013” en Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales [En línea] Vol.42 no.126 Santiago mayo 2016 Disponible en:
- Baer, L., (2008) Crecimiento económico, mercado inmobiliario y ausencia de política de suelo: un análisis de la expansión del espacio residencial de la ciudad de Buenos Aires en los 2000.” En Proyección Año 4 - Vol 2 - Número 5, Argentina
- Bartra, A., (1979) *Notas sobre la cuestión campesina (México 1970-1976)*, México, Macehual.
- Bartra, A., (2006) *El capital en su laberinto*. México, Ed. Itaca.
- Bartra, A., (2013) “Crisis civilizatoria” en Ornelas, R. (coord.), *Crisis Civilizatoria y superación del capitalismo*. México, Cd. de México, Instituto de Investigaciones Económicas (UNAM).
- Bassett, K., y Short, J. (1980). *Housing and residential structure. Alternative Approaches*. Londres, Boston y Henley.
- Bassols, A., (1990) “Geografía Socio-económica y Economía Política” en Revista Latinoamericana de Economía, problemas del Desarrollo. Vol 21, No. 80, pp. 237-269.
- Bassols, A., 1989, *Geografía, subdesarrollo y marxismo*, México, Nuestro Tiempo.

- Batres, L., (2017), “El Bando Dos y la vivienda popular vs la ciudad de lujo y la rapiña inmobiliaria”, en Sin Embargo [En línea] Cd. de México, disponible en: <https://www.sinembargo.mx/30-10-2017/3340450>
- Bauman, Z. (2000). *Liquid modernity*. Cambridge, Polity.
- Bianchini, F., y Parkinson, M. (1993). *Cultural policy and urban regeneration: the west European experience*. Manchester, University Press.
- Bina, C., (1992) “The Laws of Economic Rent and Property”, en *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 51, no.2 (Abril,1992).
- Bleaney, M. F., (1977) *Teorías de las crisis. Análisis Histórico y crítico*, México, Nuestro Tiempo.
- Borja, J. y Castells, M. (1997). *Local y global, La gestión de las ciudades en la era global*. Madrid, Taurus.
- Borrero, O., (s/f), *Formación de los precios del suelo urbano*, Colombia, Lincoln Institute of Land Policy (Educación a Distancia).
- Borsdorf A. (2003). “Cómo modelar el desarrollo y la dinámica de la ciudad latinoamericana”. en *EURE* [En línea] v.29 n.86 Santiago mayo 2003, Santiago, Disponible en: <http://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612003008600002>
- Bournazou. E. (2017), *Gentrificación, miradas desde la academia ya la ciudadanía*, México, UNAM, Fac. de Arquitectura.
- Brener, N., (2001) “The limits of scale? Methodological reflections on scalar structuration”, en *Progress in Human Geography* 25, 4, pp 591-614.
- Brenner, R., (2013) *La economía de la turbulencia global*. México, ERA.
- Brian, I., y Sabatini. E., (2006). “Los precios del suelo en alza carcomen el subsidio habitacional, contribuyendo al deterioro en la calidad y localización de la vivienda social” en *Prourbana* [En línea] 4, 2-13. Disponible en: <http://bit.ly/lzdKv9d> [Accesado Febrero 2016]
- Burriel, L., (2011) “Subversion of land-use plans and the housing bubble in Spain” en *Urban Research and Practice*, 4, 232-249.

- Calderón, J. (2006). *Mercado de tierras urbanas, propiedad y pobreza*. Lima, Lincoln Institute of Land Policy / SINCO Editores.
- Calderón, J. (2009). "El efecto Mivivienda: política de vivienda para la clase media y diferenciación social". En Ecuador Debate [En línea] La cuestión de la vivienda hoy, 76, 107-122. Disponible en: <http://flacsoandes.org/dspace/handle/10469/4186> [Accesado febrero 2017]
- Calderón, J. (2012). "Las políticas de vivienda social: entre la vivienda nueva y la construcción en sitio propio". En Revista de Sociología, 22, Lima, Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Calderón, J. (2015). "Programas de vivienda social nueva y mercados de suelo urbano en el Perú". En Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales, Santiago, Editorial: Pontificia Universidad Católica de Chile, Instituto de Historia. vol.41, n.122, pp.27-47.
- Caligaris, G. (s/f), "Dos debates en torno a la renta de la tierra y sus implicancias para el análisis de la acumulación de capital en la Argentina", en Razón y Revolución no. 27, pp. 59-79
- Campbell, M., (2002) "Rent and Landed Property", en Campbell, M., y Geert R. The Culmination of Capital. Essays on Volume III of Marx's Capital, Palgrave, Houndmills, Basingstoke, pp. 228-245.
- Capdevielle, J., (2016). "El mercado inmobiliario y la producción privada de viviendas: una aproximación a las estrategias empresariales de la ciudad de Córdoba, Argentina." en Cuadernos de Geografía: Revista Colombiana de Geografía 25 (2): 177-196. Disponible en: 10.15446/rcdg.v25n2.49758.
- Capraro, H. y Foladori, G, (1985) *Estudios sobre la teoría de la Renta de la Tierra*. México, UACH.
- Cariola, C.; Soler, F., Athey, L. (1969). Algunos efectos de las políticas de vivienda en el crecimiento metropolitano. Santiago, Pontificia Universidad Católica de Chile, Centro Interdisciplinario de Desarrollo Urbano y Regional, Documento de Trabajo 6.
- Carlos, F., (1994). *A (re) produção do espaço urbano*. São paulo, editora da Universidade de São Paulo.

- Carr, H., y Kutty, K., (2008a). "The new imperative for equality". En J. H. Carr., N. K. Kutty (Eds.), *Segregation. The rising cost for America* (pp. 1-38). Nueva York y Londres, Routledge.
- Carrera, I., 1999. "La apropiación de la renta de la tierra pampeana y su efecto sobre la acumulación del capital agrario", en Primeras Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, pp. 1-14
- Carrera, J., (2015) *La especificidad nacional de la acumulación de capital en la Argentina: Desde sus manifestaciones originarias hasta la evidencia de su contenido en las primeras décadas del siglo XX*, Tesis de Doctorado, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.
- Carrión, F. (2010). *El laberinto de las centralidades históricas en América Latina*. Quito, Ministerio de Cultura.
- Carrión, F., (2011). "Espacio público: punto de partida para la alteridad". En FLACSO [En línea], Disponible en: <http://www.flacso.org.ec/docs/artfcalteridad.pdf> [Accesado en Abril 2018]
- Castaingts, J., (1974) "Los problemas de la transformación de valores en precios de producción", en *Revista Investigación Económica*: N° 131, México, D.F., Septiembre.
- Castells, M., (1985) *La cuestión urbana*. México, Siglos XXI.
- Castells, M., (1992), *Problemas de investigación en sociología urbana*. México, Siglo XXI.
- Castillo, M. (2004). "Anotaciones sobre el problema de la vivienda en Colombia" en *Revista Bitácora urbano Territorial*, 8(1), pp. 15-21.
- Castillo, M. (2010). "El Urbanismo de renovación de grandes conjuntos de vivienda social en Francia, 2004-2008", en *Revista Proyecto, Progreso, Arquitectura*. N° 2. Superposiciones al territorio. 54-67
- Ceballos, O. (2008). *Vivienda Social en Colombia. Una mirada desde su legislación 1918-2005*, Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana,

- Ceceña, A. y Barreda, A., (1995). *Producción estratégica y hegemonía mundial*. México, Siglo XXI.
- Centro de Estudios para el Desarrollo Económico Metropolitano (CEDEM) (2012). La otra cara del boom de la construcción y el consumo. Dificultades para el acceso al crédito hipotecario para la compra de viviendas en la ciudad de Buenos Aires. CEDEM. Cuaderno de Trabajo Nro. 13.
- Christaller, W., (1933) *Die zentralen Orte in Suddeutschland*, Alemania, Gustav Fischer, Jena. (Traducido [en parte] por Charlisle “. Baskin como Central Places in Southern Germany, Prentice Hall, 1966)
- CIDU-IPU, (1981). Mercado de tierras Área Metropolitana de Santiago. Informe Final, Vol. IV, Santiago, MINVU.
- Cisterna, C.; Monayar, V.; y Pedrazzani, C., (2012). “Estructura urbana y estructura de precios del suelo: análisis de las transformaciones del espacio urbano en la zona noroeste de la ciudad de Córdoba-Argentina.” En Breves Contribuciones del i.e.g. 23:31-53.
- Connolly, P. (2005). “El mercado habitacional” En R. Coulomb (Ed.) La vivienda en el Distrito Federal. Retos actuales y nuevos desafíos. México, Instituto de Vivienda del DF, Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda y UAM Azcapotzalco.
- Consejo de Europa (2000) Convenio europeo del paisaje. Florencia, Consejo de Europa.
- Contreras, Y., (2011), "La recuperación urbana y residencial del centro de Santiago: nuevos habitantes, cambios socioespaciales significativos", en *Eure*, vol. 37, núm. 112, pp. 89-113.
- Cortés, L. (1995). *La cuestión residencial. Bases para una sociología del habitar*. Madrid, Fundamentos.
- Cravino, C., (2012). “Informalidad y política urbana en Buenos Aires: el retorno de viejas prácticas.” en *Fórum de Direito Urbano e Ambiental* [En línea] 11(61), 11-25. Disponible en: [http:// bdjur.stj.jus.br/dspace/handle/2011/44898](http://bdjur.stj.jus.br/dspace/handle/2011/44898) [Accesado en marzo 2018]

- Cruz, A. (2016) “ En 2015 se edificaron en la capital 366 mil m2 de oficinas: gobierno” en Periódico La Jornada, 25 de marzo de 2016, p. 26.
- Cruz, M. B., y Xavier, P., (2011) “Segregação e produção imobiliária na metrópole latinoamericana: um olhar a partir da cidade de São Paulo.” En Lencioni, S.; Vidal-Kopmann, S.; Hidalgo, R. y Xavier P., (Eds.), Transformações sócio territoriais nas metrópoles de Buenos Aires, São Paulo e Santiago (pp. 65-84). São Paulo: Universidad de São Paulo, Pontificia Universidad Católica de Chile y Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Argentina).
- Cuenya, B. (2001). "Cuestiones centrales de la investigación urbana en cada época". En Mundo Urbano, 1, [En línea] Publicación digital especializada en investigación urbana, Universidad Nacional de Quilmes. Disponible en: <http://www.argiropolis.com.ar/> [Accesado en mayo 2017]
- Cuenya, B. (2009). “Grandes proyectos urbanos, cambios en la centralidad urbana y conflicto de intereses. Notas sobre la experiencia argentina.” Conferencia y Ponencia presentada en Congreso Latin American Studies Association, Rio de Janeiro, Brasil. 2009
- Cuenya, B. y Corral, M., (2011). *Empresarialismo, economía del suelo y grandes proyectos urbanos: el modelo de Puerto Madero en Buenos Aires*. Santiago, Editorial Pontificia Universidad Católica de Chile, Instituto de Historia.
- D'Avella, N., (2012). “Pesos, dólares y ladrillos: la espacialidad del ahorro en la Argentina”. En Boletín de Antropología Universidad de Antioquia 27 (44): 127-143.
- Davies, W., (1967), “Centrality and the central place hierarchy” en Urban Studies, p.4.
- Davis, M. (1990). *City of Quartz: Excavating the future in Los Angeles*. Londres, Verso.
- De Cunha, V. y Smolka., (1985) “Notas Críticas sobre la relación entre Renta de la Tierra y uso del suelo urbano”, en Capraro, H. y Foladori, G, (comps.) Estudios sobre la teoría de la Renta de la Tierra. México, UACH.
- De la Peña, S., 2003, *La formación del Capitalismo en México*, México, Siglo XXI.

- De Mattos, C., (2006). "Modernización capitalista y transformación metropolitana en América Latina: cinco tendencias constitutivas." En América Latina: cidade, campo e turismo, Consejo Latinoamericano de ciencias sociales (CLACSO), San Pablo, diciembre.
- De Mattos, C., (2007). Globalización, negocios inmobiliarios y transformación urbana. En Nueva Sociedad , 201, pag. 82-96.
- De Mattos, C., (2009). "Modernización capitalista, Metamorfosis Urbana y Competitividad en América Latina." Ponencia presentada en Seminario Internacional La Investigación Urbana: Perspectivas y Desafíos, Lima, Perú. Disponible en: www.uarm.edu.pe/Docs/investigacion/.../competitivi-dadmattos .pdf [Accesado en enero 2018]
- De Mattos, C.; Riffo, L.; Yáñez, G., y Salas, X. (2005). *Reestructuración del mercado metropolitano de trabajo y cambios socioterritoriales en el Gran Santiago*. Santiago, Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales, Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Dear, M., (1988). "The Postmodern Challenge: Reconstructing Human Geography", En Transactions of the Institute of British Geographers, 13: 262-274.
- Debrott, D., (2011) "Apuntes sobre historia de las Teorías de la Renta: los fisiócratas, Adam Smith y David Ricardo en la interpretación crítica de Marx" [En Línea] Disponible en: <http://www.redem.buap.mx/miembros/david.htm> [Accesado en junio 2015]
- Debrott, D.; Palacio, V. (2003) *Teoría de la Renta y Recursos Naturales. México*, Universidad Autónoma Chapingo.
- Degoutin, S., (2002). "No-Go Areas vs. No-Go- Land in the USA", Ponencia presentada en la International Conference on Private Urban Governance. Instituto de Geografía, Universidad de Maguncia/Alemania, 05 al 09 de junio 2002.
- Del Río, J. P., (2012). *El lugar de la vivienda social en la ciudad: un análisis de la política habitacional desde el mercado de localizaciones intraurbanas y las trayectorias residenciales de los habitantes*. Tesis de Doctorado. Universidad

Nacional de La Plata, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación.
Disponible en <http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/tesis/te.464/te.464.pdf>

- Del Río, J.; Langard, F. y Diego Arturi., (2014). “La industria de la construcción y la impronta del mercado inmobiliario neodesarrollista.” En Revista de Ciencias Sociales Realidad Económica 283:77-101.
- Delgadillo, V. (2016). “Ciudad de México, quince años de desarrollo urbano intensivo: la gentrificación percibida” en Revista INVI, No. 31(88), 101-129.
- Delgado, P.; Deschamps, V. y Moura, R. (2015). “Estrutura sócio-espacial da região metropolitana de Curitiba: tipologia e mudanças no período 1980/ 1991” En Queiroz, L., (2015) Metrópolis: entre a coesão e a fragmentação, a cooperação e o conflito. São Paulo. Letra Capital.
- Dematteis, G., (1998): “Suburbanización y periurbanización. Ciudades anglosajonas y ciudades latinas”. En F. Monclús (Ed.). La ciudad dispersa. Barcelona, Centre de Cultura Contemporània.
- Di Filippo, F. et. al. (2010). *Buenos Aires sin techo. Informe sobre la emergencia habitacional en la Ciudad de Buenos Aires*. Buenos Aires: Ed. Comisión de la Vivienda de la Legislatura de la Ciudad de Buenos Aires. Disponible en: <http://es.scribd.com/doc/65498835/BUENOS-AIRES-SIN-TECHOLa-Ausencia-de-politicas-deacceso>
- Di Nucci, J., (2008) “Fragmentación y modernización del territorio: la difusión del medio técnico-científico informacional en la ciudad de Tandil”. En Lan, D. y Velázquez, G., (comps.) Contribuciones geográficas para el estudio de la ciudad de Tandil, Tandil, Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, Reun.
- Donaire, J., (1998) “La reconstrucción de los espacios turísticos. La geografía del turismo después del turismo.” En Revista Sociedade e Território, nº28. Universidade Federal do Rio Grande do Norte: Río Grande do Norte, Brasil.
- Donzelot, J. (2004). “La ville à trois vitesses: relégation, périurbanisation, gentrification” en Revista Esprit, Paris, n. 303, marzo-abril.

- Dot, E., Pallares, M., y Casellas, A. (2012). “Gentrificació productiva, desindustrialització i relocalització industrial.” En Treballs de la Societat Catalana de Geografia, núm. 73, juny 2012, pp. 27-52
- Duhau, E. (1998). *Hábitat popular y política urbana*. México, Miguel Ángel Porrúa-Universidad Autónoma Metropolitana.
- Duhau, E., & Cruz, M. S. (2006). “Suelo para Vivienda” En Coulomb R., y Schteingart M., (Eds.). *Entre el Estado y el mercado. La vivienda en el México de hoy*. México, Miguel Ángel Porrúa-Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco.
- Dureau, F., et al. (2013). “Cambios urbanos, transporte masivo y desigualdades socio-territoriales en unos barrios del occidente de Bogotá”. En Cuadernos de Vivienda y Urbanismo, 6 (11), 44-67.
- Dussel, E., (1986) “El concepto de la renta de la tierra de Marx en los Manuscritos de 1861-1863” En: Críticas de la economía política, No. 30, Ediciones El Caballito, México, pp. 7-38.
- Dussel, E., (2014) *16 tesis de Economía Política*. México, Siglo XXI.
- Dussel, E., (2014) *Hacia un Marx Desconocido. Un comentario de los manuscritos del 61-63*, México, Siglo XXI.
- Echeverría, B., (2010) “La Renta de la Tierra”, en Echeverría, B., Modernidad y Blanquitud. México, ERA..
- Eckert, J. K. (1990). *Tasación de la propiedad y administración de la evaluación*. Chicago, Ill, Asociación Internacional de Oficiales de la Evaluación.
- Edel, M., (1992), *Urban and Economic Regional Economics: Marxist perspectives*, Harwood academia publishers, Philadelphia, Pennsylvania, USA.
- Eibenschutz R., y Benlliure, (cords.) 2009, *Mercado formal e informal del suelo. Análisis de 8 ciudades.*, México, Porrúa y UAM
- Ellin, N., (1996). *Postmodern Urbanism*. Oxford, Blackwell.
- Engels, F., (1984) *La situación de la Clase obrera en Inglaterra*. México, Ediciones de Cultura Popular.

- Fariña, J. y Naredo, M., (2010) *Libro blanco de la sostenibilidad en el planeamiento urbanístico español*. Madrid, Ministerio de Vivienda.
- Fernández-Muñoz, S., (2008) “Participación pública, gobierno del territorio y paisaje en la comunidad de Madrid” en Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles, 46, 97-119.
- Flichman, G., (1977) *La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino*. México, Siglo XXI.
- Foladori, G. (1985) “Los niveles de la competencia y las formas de la Renta”. En Capraro, H. y Foladori (coord.) Estudios sobre la teoría de la Renta de la Tierra, México, UACH.
- Foladori, G., (1984) “Valor y Renta de la Tierra” en Materiales de Docencia, Maestría en Sociología Rural. México. Universidad Autónoma Chapingo.
- Foladori, G., (1986) *Proletarios y campesinos*. México, Universidad Veracruzana.
- Foladori, G., (2013), *Renta del suelo y acumulación de capital, Trabajo y Capital*, Montevideo, Trabajo y capital.
- Folin, M., (1978) *La ciudad del Capital y otros escritos*. Barcelona, Editorial Gustavo Gili .
- Fujita M. y Krugman, P., (2000) *Economía espacial: Las ciudades, las regiones y el comercio internacional*. Barcelona, Ariel.
- Fujita, M. (1989). *Urban Economic Theory. Land Use and City Size*. Cambridge, MA, Cambridge University Press.
- Fundação Joao Pinheiro (2001). *Centro de estatística e informações. Déficit Habitacional no Brasil 2000*. Belo Horizonte.
- García-Pérez, E., (2014). “Urbanismo inmobiliario: una década de carencia habitacional en Buenos Aires (2001-2011).” En Michelini, J., (Ed.) Desafíos metropolitanos: un dialogo entre Europa y América Latina. Madrid, Catarata.
- García-Ubaque, A.; Henao-Trujillo, C. y Vaca-Bohórquez, M., (2013) Instrumentos de gestión de suelo para vivienda de interés social en Colombia: análisis de caso. Universidad Nacional de Colombia, DYNA 81(184), 217-224

- Garza, G., & Schteingart, (2010), *Desarrollo Urbano y Regional*, México, El Colegio de México.
- Gasca, J., (2017) “Centros comerciales de la Ciudad de México: el ascenso de los negocios inmobiliarios orientados al consumo” en *EURE*, México. vol 43, no. 130, septiembre 2017. pp. 73-96.
- Gasca, J., (2020) Circuitos globales de la financiarización del sector inmobiliario y procesos emergentes en la producción del espacio urbano. (Sin publicar)
- Gilbert, A., (1994) *The Latin American city*. Londres, Latin American Bureau (LAB).
- Gobierno Federal, (2016) Acerca del FONADIN. [En línea] México, Disponible en: <https://www.fonadin.gob.mx/>
- Golledge, R., (1996) Geographical Thories. *Internacional Social Schience Journal, Geografhy: State of the Art I-The Environmental Dimension (A UNESCO Publicacion)*, 48 (4), 150, 461-476
- Gravano, A., (2005). *El barrio en la teoría social*. Buenos Aires, Espacio Editorial.
- Guerrero, D., (2019) *Economía Básica*, Madrid, Maía.
- Guevara, T., (2013) “La renovación como estrategia de desarrollo urbano en Buenos Aires (1996-2011)” En *Apuntes* [En línea] 26(2), 68-79. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.11144/Javeriana.APC26-2.redb> [Accesado en abril 2017]
- Guillén, A., (2013) *Las crisis. De la Gran Depresión a la primera gran crisis mundial del siglo XXI*. Ciudad de México, Era.
- Gutelman, M., (1974) *Capitalismo y Reforma Agraria en México*, México, Era.
- Hackworth, J., (2002). “Postrecession gentrification in New York City” en *Urban Affairs Review*, 37, (6), pp. 815-843.
- Hammel, J., (1999), “Gentrification and land rent: A historical view of the rent gap in Minneapolis” en *Urban Geography*, vol. 20, núm. 2, pp. 116-145.

- Hamnett, C., (1991). "The Blind Men and the Elephant: The Explanation of Gentrification" En Transactions of the Institute of British Geographers, New Series, 16, (2), pp. 173-189.
- Harvey, D. (1975). Class structure in a capitalist society and the theory of residential differentiation. En Peel, R.; Chisholm, M.; y Hagget P. (Eds.) Processes in physical and human geography. Bristol Essays (pp. 354-369). Londres, Heinemann Educational Books.
- Harvey, D., (1979) "Valor del suelo, valor de cambio y teoría de la utilización del suelo urbano". En Harvey, D., Urbanismo y desigualdad social. Madrid, Siglo veintiuno de España editores.
- Harvey, D., (1989) "From managerialism to entrepreneurialism: The transformation in urban governance in late capitalism". En Geografiska Annaler. Series B, Human Geography, v. 71, nº 1, 3-17. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.2307/490503>.
- Harvey, D., (1990) *Los límites del Capital y la teoría marxista*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Harvey, D., (1992). *Urbanismo y desigualdad social*. Madrid: Siglo XXI.
- Harvey, D., (2001). *Espacios del capital. Hacia una geografía crítica*. Madrid: Akal.
- Harvey, D., (2007). "De la gestión al empresarismo: la transformación de la gobernanza en el capitalismo tardío" En Harvey (Ed.). Espacios del capital. Madrid, Akal.
- Harvey, D., (2008) *La Condición de la Posmodernidad*. Argentina, Amorrortu Editores.
- Harvey, D., (2009) *Breve Historia del Neoliberalismo*. España, Akal.
- Harvey, D., (2014) *17 Contradicciones y el fin del capitalismo*, Quito, IAEN,
- Harvey, D., & Smith, N., 2005., *Capital financiero, propiedad inmobiliaria y cultura*, Barcelona, MACBA.
- Heredero, O. y Chaves, M., (2015) Las asociaciones "marca producto" y "marca ciudad" como estrategia de "city branding" una aproximación a los casos de

Nueva York, París y Londres” en *ÁREA ABIERTA* [En línea] Vol. 15, nº 2. Julio 2015 [63-76] Disponible en:

http://dx.doi.org/10.5209/rev_ARAB.2015.v15.n2.47857 [Accesado en Febrero 2020]

- Hernández D. & Palacio, V., (2014) *Políticas públicas de urbanización y dinámica del mercado del suelo a partir de la renta de localización en la zona metropolitana Tlaxcala-Apizaco, 2010-2013*. México, Colegio de Tlaxcala.
- Hernández, M., (2007) “La actuación de los desarrolladores privados” en Tamayo, S. (Comp), *Los desafíos del Bando 2, Evaluación multidimensional de las políticas habitacionales en el Distrito Federal 2000-2006*. Ciudad de México, Ed. SEDUVI-INVI-UACM-CAM, México.
- Hidalgo, R. (2005) *La vivienda social en Chile y la construcción del espacio urbano en el Santiago del siglo XX* (1a Ed.). Santiago, DIBAM.
- Hidalgo, R. (2007) “¿Se acabó el suelo en la gran ciudad? Las nuevas periferias metropolitanas de la vivienda social en Santiago de Chile.” En *EURE* [En línea] 33(98), 57-75. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612007000100004> [Accesado en Abril de 2017]
- Hidalgo, R., y Borsdorf A. (2005). “Barrios cerrados y fragmentación urbana en América Latina: Estudio de las transformaciones socioespaciales en Santiago.” En Hidalgo, R.; Trumper, R.; y Borsdorf, A., (Eds.), *Transformaciones urbanas y procesos territoriales. Lecturas del nuevo dibujo de la ciudad latinoamericana* (pp. 105-122). Santiago, Instituto de Geografía, Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Hiernaux-Nicolás, D. (1999). “Los frutos amargos de la globalización: Expansión y re-estructuración metropolitana de la ciudad de México”, en *Eure*, 25, 76: 57-78.
- Himmelberg, Ch., Mayer, Ch., Sinai, T. (2005). “Assessing high house prices. Bubbles, fundamentals, and misperceptions.” En *Journal of Economic Perspectives*, 19(4), 67-92.
- Isunza, G., (2010). “Política de Vivienda y Movilidad Residencial en la Ciudad de México.” en *Estudios Demográficos y Urbanos*, 74, Vol. 25, nº 2, pp. 277-316, El Colegio de México.

- Jajamovich, G., y Menazzi, L., (2013). “Entre la grúa y el globo” en Revista Crisis, (18), 28-31.
- Janoschka, M., (2002). El nuevo modelo de la ciudad latinoamericana: fragmentación y privatización. EURE [En línea] 28(85), 11-29. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612002008500002> [Accesado en Abril de 2017]
- Janoshka, M. y Sequera, J., (2014) “Procesos de gentrificación y desplazamiento en América Latina - una perspectiva comparativista, en Desafíos metropolitanos” En Michelini, J.J., (ed.) Un diálogo entre Europa y América Latina, pp. 82-104. Madrid, Catarata.
- Jaramillo, S., (1996) “Segregación socio-espacial y mercado de suelo en las ciudades de América Latina.” En: VI Encuentro Internacional Hábitat Colombia, Seminario Especializado Producción, uso y consumo de ciudad. Medellín, Fundación Hábitat Colombia. pp. 61-110
- Jaramillo, S., (2003). *Los fundamentos económicos de la Participación en Plusvalías*. Bogotá y Cambridge, Ed. Universidad de los Andes y Lincoln Institute of Land Policy.
- Jaramillo, S., (2006), “Precios Inmobiliarios y Método Residual de estimación del precio del suelo”, En Documentos CEDE 003365, Universidad de los Andes - CEDE. Disponible en: <https://ideas.repec.org/s/col/000089.html>
- Jaramillo, S., (2009), *Hacia una teoría de la renta del suelo urbano*, DECE, Colombia, Ediciones Uniandes.
- Jaramillo, S., (2012). “Urbanización informal: diagnósticos y políticas. Una revisión al debate latinoamericano para pensar líneas de acción actuales.” En C. Salazar (Coord.) I-regular: suelo y mercado en América Latina (pp. 33-83). México, D.F., El Colegio de México.
- Jirón, P., (2012). “Mobility challenges in Santiago de Chile: Improving diagnosis and the need to shift the understanding of urban inequality from fixed enclaves to mobile gradients.” En Rodgers, D.; Beal, J. y Kanbur R. (Eds.), Latin American urban development into the 21st century. Towards a renewed perspective on the city (pp. 80-102). Nueva York, United Nation University/Palgrave MacMillan.
- Karel K., (1996) *Dialéctica de lo Concreto*. México, Grijalbo.

- Klimovsky, E., (1985) *Renta y ganancia en la economía política clásica*, México, Universidad Autónoma Metropolitana.
- Kornblihtt, J., (2008) *Crítica al marxismo liberal*. Argentina, RyR.
- Krugman, P., & Obstfeld, M., (1995) *Economía internacional: teoría y política*. Madrid, Mc Graw Hill.
- Landaure, J., (2010). *Influence of land value in the profitability of low income housing projects in periphery of Lima*. Tesis, Master's programme in urban management and development. Institute for Housing and Urban Development Studies (IHS), of the School of Economics (ESE) and the Faculty of Social Sciences (FSS) of the Erasmus University, Rotterdam, The Netherlands / Lincoln Institute of Land Policy / Rotterdam City Development Corporation (OBR). Disponible En: [thesis.eur.nl/pub/11566/\(1\)34675.pdf](https://thesis.eur.nl/pub/11566/(1)34675.pdf) [Accesado en Mayo 2017]
- Larsen, J.; Urry, J. & Axhausen, K. (2006). *Mobilities, Networks, Geographies*. Aldershot (UK), Ashgate.
- Lazcano, M., (2005) "El acceso al suelo y a la vivienda de los sectores informales: el caso de la Ciudad de México" en Revista INVI, No. 54, agosto de 2005, Universidad de Chile, pp. 18-36
- Lefebvre, H., (1972) *La Revolución Urbana*, Ed., Madrid, Península.
- Lefebvre, H., (1976) *Espacio y Política*, Madrid, Península.
- Lefebvre, H., (1978) *De lo Rural a lo Urbano*, Madrid, Península.
- Lefebvre, H. (1978b) *El derecho a la ciudad* (1a Ed.). Barcelona: Península.
- Lefebvre, H., (2013) *La producción del espacio*. España, Capitan Swing.
- Lefevre, H.; Caballero, J.; González, O. & Werner, K., (1983) *La Renta de la tierra: 5 ensayos*. México, Tlailualli.
- Ley de Desarrollo urbano del Distrito Federal (LDUDF) (2015), página web: <http://aldf.gob.mx/archivo-7bf386afc8e6c58ccfaacb53059e26ce.pdf> (Revisado en Dic. 2019)
- Ley, D. (1980) "Liberal ideology and the postindustrial city". En *Annals of the Association of American Geographers*, 70, (2), pp: 238-258.

- Liborio, M., (2013) *La vivienda agrupada y colectiva de gestión privada: aportes para una revisión disciplinar*. Córdoba, Advocatus.
- Lipietz, A., (1979) *El capital y su espacio*, España, Siglo XXI.
- Lojkin, J., (1979) *El marxismo, el estado y la cuestión urbana*. México, Siglo XXI.
- López, E., (2008) "Destrucción creativa y explotación de brecha de renta: discutiendo la renovación urbana del peri-centro sur poniente de Santiago de Chile entre 1990 y 2005." en Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales, vol. XII, núm. 270 (100).
- López, E., (2013) "Gentrificación en Chile: aportes conceptuales y evidencias para una discusión necesaria" en Revista de Geografía Norte Grande, 56: 31-52 (Artículos), Chile.
- Luque, E., (2008). "Globalización y ciudad: la reinención de espacios urbanos en América Latina" En Anuario de Estudios Americanos, 65, (2), pp. 265-287.
- Lynch, K., (1960) *The image of the city*. Massachusetts, Joint Center for Urban Studies.
- Maldonado, M., (2012) "Limitaciones de las políticas de suelo y vivienda social para superar la exclusión social. La experiencia de Bogotá" En Salazar, C., (Coord.) I-regular: suelo y mercado en América Latina (pp. 159-212), México, D.F., El Colegio de México.
- Mangada, E., (1996) "¿Suelo para Madrid?" En Jornadas del Nuevo Plan General. Madrid, Gerencia Municipal de Urbanismo.
- Marcuse, P.& Van Kempen, R., (2000). *Globalizing Cities: a new spatial order?* Oxford, Blackwell.
- Marcuse, P., (1985) "Gentrification, abandonment and displacement: connections, causes and policy responses in New York City", En Journal of Urban and Contemporary Law, 28, pp. 195-240.
- Margulis, M., (1984) *Contradicciones en la estructura agraria.*, México, COLMEX.

- Maricato, E., (1996) *Metrópole na periferia do capitalismo; ilegalidade, desigualdade e violencia*. São Paulo, Hucitec.
- Mariña, F. & Moseley, F., (2001) “La tasa general de ganancia y sus determinantes en México: 1950 – 1999” en Revista Nueva Época. Año 2001, número 15.,
- Marshall, A., (2006) *Principios de Economía*, Madrid, Síntesis.
 - Marx, K., (1974) *El Capital*. México, FCE.
 - Marx, K., (1974b) *Miseria de la Filosofía*, Moscú, Ed. Progreso
 - Marx, K., (1980) *Teorías sobre la Plusvalía*. México, FCE.
 - Marx, K., (2011) *Elementos Fundamentales para la Crítica de la Economía Política (Grundrisse)*. México, Siglo XXI.
 - Marx, K., (2012) *Contribución a la Crítica de la Economía Política*. [En Línea] <http://www.marxists.org/espanol/m-e/1850s/criteconpol.htm>.
 - Massey, D. & Denton, N., (1988). “The dimensions of residential segregation. Social Forces” en Social Forces [En Línea] 67(2), 281-315. Disponible en: <http://www.jstor.org/stable/2579182> [Accesado en febrero 2017]
 - Mata, R., (2006) “Un concepto de paisaje para la gestión sostenible del territorio” en Mata, R. y Tarroja, A., (Coords.) El paisaje y la gestión del territorio. Criterios paisajísticos en la ordenación del territorio y el urbanismo. Barcelona, Diputación de Barcelona-CUIMP.
 - Melazzo, E., (2010) *Dinamica imobiliaria e processos de estruturacao intraurbana em cidades de porte medio: hipotesis e propostas de trabalho*. CD 7 Workshop, Río de Janeiro, RECIME.
 - Méndez, R., (1997), *Geografía Económica*, España, Ed. Akal.
 - Meyer, K. J., & Bähr, J., (2001) “Condominios in Greater Santiago de Chile and their impact on the urban structure”. En Die Erde, 132(3), 293-321.
 - Mieszkowski, P. y Mills, E. S., (1993) “The causes of metropolitan suburbanization”. En Journal of Economics Perspectives, 7(3), 135-147. doi:10.1257/jep.7.3.135

- Migueltorena, A. y Lan, D., (2013) “Racionalidades y contrarracionalidades, a partir de la vivienda en la producción del espacio urbano en Tandil, Argentina” en Cuadernos de Geografía. número 1, Vol. 22, Revista Colombiana de Geografía. Enero-junio, 2013.
- Mills, E. S. y Lubuele, L., (1997) “Inner cities”. En Journal of Economic Literature, 35(2), 727-756. [En Línea] disponible en: <http://www.jstor.org/stable/2729791>
- Moguel, J.; Rubio, B.; Veraza, J., Robles, R. y Lerda, O., (1981) *Ensayos sobre la cuestión agraria y el campesinado*. México, Ed. Juan Pablos Editor.
- Molina, I., (2007) *La vivienda en el desarrollo humano de Bogotá*. Bogotá, Mimeo.
- Monayar, V., (2011) “Informalidad urbana y acceso al suelo: acciones y efectos de las políticas habitacionales en la ciudad de Córdoba, Argentina” En Territorios. No. 24, Bogotá. pp. 24:113-130.
- Moncayo, V., (1992) *Espacialidad y Estado: formas y reformas*. México, Fontamara.
- Monclús, F., (Ed.) (2000). *La ciudad dispersa*. Barcelona, Centro de Cultura Contemporánea de Barcelona.
- Mongin, O., (2006) *La condición urbana. La Ciudad a la Hora de la Mundialización* (1a Ed.). Buenos Aires. Paidós.
- Montezuma, R., (2003) “Ciudad y transporte: la movilidad urbana” en Balbo, M., Jordán, R. & Simioni, D., (eds.), *La ciudad inclusiva*. Santiago de Chile, CEPAL, pp. 175-192.
- Morales-Schechinger, C., (2005) “Políticas de suelo urbano, accesibilidad de los pobres y recuperación de plusvalías. Texto correspondiente a la investigación: La renta del suelo, las finanzas urbanas y el municipio mexicano, desarrollada en Universidad Nacional Autónoma de México [En Línea] México, disponible en: sistemamid.com/download.php?a=83936 [Accesado en abril 2017]

- Moseley, F., (1992) “La Economía de los Estados Unidos en la posguerra y la teoría de las crisis” en Investigación Económica. Revista de la Facultad de Economía, UNAM. Enero-marzo, número 199. Pag. 241-255
- Musset, A. (comp.) (s/f) *Ciudad, sociedad, justicia: un enfoque espacial*. Buenos Aires, EUEM.
- Nofre, J., y Martín, J., (2009) Ocio nocturno, gentrificación y distinción social en el centro histórico de Sarajevo. En Revista Annales de Geografía, 29, (1), pp.91-110.
- O’connor, J., (2001) *Causas naturales: Ensayos de marxismo ecológico*, México, Siglo XXI
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), (1997) *La transformación de la gestión pública. Las reformas en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)*. Madrid, Ministerio de Administraciones Públicas, Secretaría General Técnica y Ministerio de la Presidencia. Boletín Oficial del Estado.
- Ornelas, R., (2012) *La Crisis capitalista, ¿fin de la hegemonía estadounidense?. Un estudio desde la competencia entre las empresas transnacionales. Proyecto PAPIIT. IN306609-3 (Empresas transnacionales y recursos naturales en América Latina.)*. Foro Internacional 207, LII, 2012 (1)
- Ortega, J., (2000) *Los horizontes de la Geografía*. España, Ariel.
- Ortega, J., (2016) “Apuntes de geografía y economía. La producción del espacio: elementos teórico-metodológicos a partir de la crítica a los conceptos región, local y territorio”, En Gómez, P. y González, F., (Coords.) *Acercamientos y reflexiones en torno a la geografía, texto sobre el desarrollo regional*. México, FFyL, UNAM.
- Ortiz, J. y Escolano, S., (2013) Movilidad residencial del sector de renta alta del Gran Santiago (Chile): hacia el aumento de la complejidad de los patrones socioespaciales de segregación, en Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales, Santiago, EURE.
- Palacio, V., (2000) *La Teoría de la Renta de la Tierra: una propuesta para el caso urbano*. México, Universidad Autónoma Chapingo.

- Pereira, G. y Nunes da Silva, M., (2009) “Mercado Inmobiliario y estructuración del espacio. Asentamientos informales en la región metropolitana de Curitiba”, en *Bitácora* 15(2). Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, p.p. 37-51.
- Pereira, P. C., (2005) “Dinâmica imobiliária e metropolização: a nova lógica do crescimento urbano em São Paulo” En *Scripta Nova*. Revista electrónica de Geografía y ciencias sociales, Barcelona, [En Línea] Vol. 9. Disponible en: <https://revistes.ub.edu/index.php/ScriptaNova/article/view/927> [Accesado en abril 2017]
- Pertierra F. & Pantanetti, M., (2011) El fideicomiso y el boom inmobiliario argentino. Documento de trabajo n.º 451. Buenos Aires, Universidad del Cema.
- Pinto, A., (1976) *Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina, Inflación: raíces estructurales*. México D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Ponce, G., (2017) Paradojas del derecho a la vivienda digna y el valor del suelo, Ciudad de México, Instituto Belisario Domínguez
- Porto Goncalves, W., s/f, *Territorialidades y lucha por el territorio en América Latina*. Caracas, Instituto Venezolano de Ciencia y Tecnología.
- Pradilla, E., (1982) *Ensayos sobre el problema de la vivienda en América Latina*. México, D.F, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco.
- Pradilla, E., (1984) *Contribución a la crítica de la “teoría urbana”*. México, UAM.
- Pradilla, E., (2016) “ZMVM: Neoliberalismo y contradicciones urbanas” en *Sociologías*, Porto alegre, año 18, no. 42, mal/ago, pag. 54-89
- Preteceille, E., y Ribeiro, L. C., (1999) “Tendências da segregação social em metrópoles globais e desiguais: Paris e Rio de Janeiro nos anos 80”. En *EURE* 25(76), 79-102. [En Línea] Disponible en: <http://bit.ly/> [Accesado Noviembre 2018]
- Puebla, C., (2007) “Los programas de vivienda” en Tamayo, S. (Comp), *Los desafíos del Bando 2, Evaluación multidimensional de las políticas habitacionales en el Distrito Federal 2000-2006*. Ciudad de México, Ed. SEDUVI-INVI-UACM-CAM, México.

- Ramirez, M., (2009) "Marx's theory of ground rent: a critical assessment" en Contributions to Political Economy, 28, pp. 71-91.
- Ramírez, R., (2016) *La expansión metropolitana de la Ciudad de México y la dinámica de su estructura policéntrica*. México, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM.
- Ricardo, D., (1959) *Principios de economía política y tributación*. México, F.C.E.
- Richardson, H., (1975) *Economía del urbanismo*. Madrid, Alianza Universidad.
- Robert, Moraes, A.C. & Messias da Costa, W., (2009) *Geografía Crítica: La valorización del Espacio*. México, Itaca.
- Robert, Moraes, A.C., (2002) *Território e história no Brasil*. Brasil, Hucitec.
- Rodríguez, A., & Sugranyes, A., (2005) *Los con techo. Un desafío para la política de vivienda social*. (1a Ed.). Santiago. SUR.
- Rodríguez, A., & Sugranyes, A., (2009) "El traje del nuevo emperador: las políticas de financiamiento de vivienda social en Santiago de Chile" en Rodríguez, A., & Rodríguez, E. (Eds.), Santiago, una ciudad neoliberal. Quito, Organización Latinoamericana y del Caribe de Centros Históricos (OLACCHI). pp. 301325.
- Rodríguez, A.; Moulaert, F. & Swyngedow, E., (2001). "Nuevas políticas urbanas para la revitalización de las ciudades en Europa." En Ciudad y Territorio. Madrid, Estudios territoriales, XXXIII No. 129, pp. 409-424.
- Rodríguez, C., Arqueros, S., Rodríguez, F. et al. (2011). "La política urbana "pro": continuidades y cambios en contextos de renovación en la ciudad de Buenos Aires." en Cuaderno Urbano , 11 , 101-121, octubre.
- Rodríguez, J., (2008) "Dinámica sociodemográfica metropolitana y segregación residencial: ¿qué aporta la CASEN 2006?" en Revista de Geografía Norte Grande [En Línea] No. 41, 81-102. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.4067/S071834022008000300005> [Accesado en julio de 2018]
- Rosales, A., (2015) *Economía Política del servicio de agua y saneamiento en la Ciudad de México*, México, Colmex.
- Rubio, B., (2019) *Explotados y excluidos*. México, Plaza y Valdés.

- Rueda, S., (2006) “ La ciudad compacta y diversa frente a la urbanización difusa” en Tarroja, A. & Camagni, R. (Coord.), Una nueva cultura del territorio. Criterios sociales y ambientales en las políticas y el gobierno del territorio. Barcelona, Diputación de Barcelona, p.p 279-301.
- Ruiz-Urrestarazu, E. & Galdós, R., (2008) *Geografía del País Vasco*. Donostia-San Sebastián, Nerea.
- Saad-Filho, A. & Fine, B., (2013) *El Capital de Marx*. México, FCE.
- Sabatini, E.; Cáceres, G. & Cerda, J., (2001) “Segregación residencial en las principales ciudades chilenas: Tendencias de las tres últimas décadas y posibles cursos de acción”. En EURE, [En Línea] 27(82), 21-42, disponible en: <http://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612001008200002> [Accesado en OCTubre 2017]
- Sabatini, F., (1981) “El alza de los precios del suelo urbano en la América Latina y su relación con el precio de la vivienda” en Revista Interamericana de Planificación. Vol. XV, número 60, Diciembre. pp. 90-106.
- Sabatini, F., (1990) “Precios del suelo y edificación de viviendas”. En EURE [En Línea], 16 (49), 63-72. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612000007700003> [Accesado en Septiembre de 2018].
- Sabatini, F., (2000) Reforma de los mercados de suelo en Santiago, Chile: efectos sobre los precios de la tierra y la segregación residencial. EURE [En Línea] 26(77), 49-80. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612000007700003> [Accesado en octubre de 2018]
- Salazar. N., (2011) *Los efectos del precio del suelo sobre el precio de la vivienda para Colombia*. Colombia, Foro de Vivienda de la Asobancaria.
- Salinas, L., (2013) “Gentrificación en Latinoamérica. El caso de Buenos Aires”. En Geographos [En Línea] Vol. 4. Nº 44 Año 201. Disponible en: <https://web.ua.es/en/revista-geographos-giecryal/documentos/luis-salinas.pdf> [Accesado en junio 2019]
- Salinas, L., (2014) “Empresarialismo y Transformación Urbana. El Caso de la Ciudad De México”, En Anduli, Nº 13 – 2014, pag. 59-74

- Sandroni, P., (2006) “Renovación urbana y gentrificación: evaluación de algunos impactos demográficos, sociales y económicos de la operación urbana Faría Lima en la ciudad de San Pablo”, en Revista Medio Ambiente y Urbanización, Año 1, número 65., pp.109-110.
- Santa María, I., (1973) *Las tres vías en la historia del "Campamento" chileno*. Santiago, Pontificia Universidad Católica de Chile, Departamento de Urbanismo y Vivienda.
- Santacruz, K., (2008) *El impacto del nuevo aeropuerto de Quito en la comuna de Oyambillo*. Quito, FLACSO, (Campus Ecuador).
- Santos, J., (2001) “Los nuevos barrios en construcción en el municipio madrileño. ¿Una solución al problema de la vivienda en la capital?”, En UNED, Espacio Tiempo y Forma, Serie VI, Geografía, t.14, 177-189
- Santos, M., (1992) *Espaço e método*. San Pablo, Nobel.
- Santos, M., (1996) *A Natureza do Espaço*, Sao Paulo, Hucitec.
- Santos, M., (1996) *Metamorfosis del espacio habitado*. Barcelona, Oikos-tau.
- Sassen, S., (1991) *La ciudad global: Nueva York, Londres, Tokio*. Buenos Aires, Eudeba.
- Schetingart, M. & Pérez, P., (2015) *Dos grandes metrópolis latinoamericanas: Ciudad de México y Buenos Aires, una perspectiva comparativa*, México, Colmex.
- Schmitter, Ph., (1974) “Still the century of corporativism?” En *The Review of Politics*, 36(01), 85-131. [En Línea] Disponible en: doi:10.1017/S0034670500022178. [Accesado en Marzo 2017]
- Schnell, I. & Ostendorf, W., (Eds.) (2002) *Studies in segregation and desegregation*. Aldershot (UK), Ashgate.
- Schteingart, M., et al. (1973) *Urbanización y dependencia en América Latina*. Buenos Aires, Published by Sociedad Interamericana De Planificación – SIAP.
- Schteingart, M., & Salazar, C., (2005), *Expansión urbana, Sociedad y ambiente*, México, El Colegio de México.

- Segovia, O., (2006) "Habitar en conjuntos de vivienda social: ¿cómo construir identidad, confianza y participación social?" en Rodríguez A. & Sugranyes A. (Eds.), *Los con techo. Un desafío para la política de vivienda social*. Santiago, Ediciones SUR, (pp. 81-99).
- Shaikh, A., (1990) *Valor, Acumulación y Crisis*. México, Edit. Tercer Mundo
- Shaikh, A., (1992) "Estados Unidos: Crisis económica y tasa de ganancia" en *Investigación Económica*. Número 199, Revista de la Facultad de Economía UNAM. Enero-marzo 1992
- Slater, T., (2009) "Missing Marcuse: on gentrification and displacement city". En *CITY*, 13, (2), pp. 292-311.
- Smith, N. (1979). "Toward a theory of gentrification a back to the city movement by capital, not people" En *Journal of the American Planning Association.*, 45, (4), pp.538-548.
- Smith, N., (2004) "Scale Bending and the Fate of the National" En Sheppard, E., y McMaster, R., (Eds.) *Scale Geographic Inquiry*, EU.
- Smith, N., (2006) *La producción de la Naturaleza y La producción del Espacio*. México, UNAM.
- Smith, N., (2012), *La nueva frontera urbana. Ciudad Revanchista y Gentrificación*, España, Traficantes de Sueños.
- Smith, N., (2015) *Gentrificación urbana y desarrollo desigual*. España, Icaria.
- Smolka, M., (1981) Precio de la tierra y valorización inmobiliaria urbana: esbozo para una conceptualización del problema. en *Revista Interamericana de planificación*, 15(60), 70-89.
- Smolka, M., (1994) "Problematizando a intervenção urbana: falácias, desafios e constrangimentos". En *Cadernos IPPUR/UFRJ*, No. 1, abril, 1994. Rio de Janeiro.
- Soja, E. (1989) *Postmodern Geographies: The Reassertion of Space in Critical Social Theory*. New York, Verso.
- Soní, F., (2016) *Un instrumento de transparencia focalizada para evitar la corrupción en el sector inmobiliario de la ciudad de México*. Tesina de Maestría en Gerencia Pública. México, CIDE.

- Sotelo, J.A., (1991) "Paisaje, semiología y análisis geográfico." En Anales de Geografía de la Universidad Complutense, 11, 11-24.
- Sposito, M., (2004) *O chão em pedaços: urbanização, economia e cidades no Estado de São Paulo. Presidente Prudente*. Tese (livre docência) - Faculdade de Ciências e Tecnologia, Universidade Estadual Paulista.
- Stipe/Viator (Consultora Stipe S.p.A., Viator Proyectos S.A., Unión Transitoria de Empresas). (2007). Seguimiento Técnico Operativo del PASH-Fase I - Informe No 6. Lima: Programa de Apoyo al Sector Habitacional (PASH).
- Stockins, P. (2004) "Oferta y demanda de vivienda en la periferia santiaguina: los nuevos desarrollos inmobiliarios." En Cáceres. G., & Sabatini, F., (Eds.), Barrios cerrados en Santiago de Chile. Entre la exclusión y la integración residencial (pp. 83-111). Santiago, Lincoln Institute of Land Policy / Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Stoker, G., (1995). "Regime Theory and Urban Politics", en Judge, D., Stoker, G. & H. Wolman (eds.), Theory of Urban Politics. Thousand Oaks, Sage.
- Stone, C., (1989). *Regime Politics? [¿Políticas de Régimen?]* Lawrence, Kansas Univ. Press.
- Stone, C., (1993). "Urban Regimes and the Capacity to Govern", en Journal of Urban Affairs, 15, 1: 1-28.
- Szajnberg, D. & Cordara, C., (2007) "El Código de Planeamiento Urbano de Buenos Aires o la quimera de la planificación: la densificación vertical de la Avenida Pedro Goyena", En Caballito y Flores. Café de las Ciudades , No. 54.
- Szeworski, A., (1985) "Ciclo económico e intervención estatal", en Investigación Económica. número 171, Facultad de Economía, UNAM.
- Talero Bernal, J., (2011). *Análisis empírico del precio del suelo Localidad Puente Aranda 2000/2010. Bogotá*. Tesis de grado presentada como requisito parcial para optar al título de Magister en Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Colombia.
- Talesnik, D. y Gutiérrez, A., (2002) "Transformaciones de frentes de agua: la forma urbana como producto estándar." En Revista EURE (Vol. XXVIII, N° 84), pp. 21-31.

- Tamayo, S. (Coord.) (2006), *Los desafíos del Bando 2, Evaluación multidimensional de las políticas habitacionales en el Distrito Federal 2000-2006*. Ciudad de México, Ed. SEDUVI-INVI-UACM-CAM.
- Topalov, C., (1984) *Ganancias y rentas urbanas. Elementos Teóricos*. Madrid, Siglo XXI.
- Topalov, Ch. (1979). *La urbanización capitalista*. México, D.F., El Colegio de México.
- Torres, M., (2006) "Recuperación de la renta urbana: Una tarea ética pendiente." En Revista INVI, vol. 21, núm. 58, noviembre, pp. 42-70 Universidad de Chile Santiago, Chile
- Trejo, L., (2018) "Centros Comerciales, fenómeno urbano que se afianza en México" en Periódico El Economista, 21 de mayo de 2018, Estados.
- Trivelli, P. (1982) "Accesibilidad al suelo urbano y la vivienda por parte de los sectores de menores ingresos en América Latina". En Revista EURE, Santiago, Vol. IX, Nº 26. pp. 7-32
- Trivelli, P., (1994). Gestión del suelo urbano para la vivienda y el desarrollo de las ciudades. En Manejo del suelo urbano. Quito, Programa de Gestión Urbana (PCU) / Agencia Alemana de Cooperación Técnica (GTZ) / Lincoln Institute of Land Policy.
- Trivelli, P., (2006). Algunos antecedentes para un análisis del mercado de suelos urbano. Texto elaborado para el curso Fundamentos para el análisis de los mercados de suelo en América Latina, Santiago de Chile, Lincoln Institute of Land Policy.
- Ultramari, C. & Moura, R., (org.) (1994). *Metrópole grande Curitiba: teoria e prática*. Curitiba, ipardes. Universidade Federal do Paraná.
- Urriza, G., (2003). *El mercado del suelo urbano en Bahía Blanca, Argentina. La consolidación de un modelo de crecimiento urbano de diferenciación socioespacial.*, Tesis de grado para optar al título de Magíster en Desarrollo Urbano. Santiago de Chile: Universidad Católica de Chile. Disponible en: <http://esepuba.files.wordpress.com/2010/03/tesisguillermina-urriza.pdf>

- Valenzuela, J., (1986) *El Capitalismo Mexicano en los ochenta: ¿Hacia un nuevo modelo de acumulación?* México, Era.
- Valenzuela, J., (2009) *La gran crisis del capital*. México, UAM.
- Valenzuela, J., (2014) *Teoría general de las economías de mercado*, México, Facultad de Economía (UNAM).
- Valle, A., (1978) "Valor y precios de producción" en *Investigación Económica*, 146, octubre-diciembre, pp.169-203
- Valle, A., (2003) "Renta y competencia capitalista: con especial referencia al petróleo", En Debrott, D. y Palacio, V. (Coords.) *Teoría de la Renta y Recursos Naturales*, México, UACH.
- Vara, J.L., (2008), "Cinco décadas de Geografía de la percepción." En *Ería*, No. 77, 371-384.
- Vergara, C., (2013). "Gentrificación y renovación urbana. Abordajes conceptuales y expresiones en América Latina." en *Annales de Geografía*, Vol. 33 no. 2, 219-234
- Vidal-Kopmann, S., (2011) La desterritorialización de los espacios metropolitanos. El "Corredor Verde Canning San Vicente" en el Área Metropolitana de Buenos Aires, una nueva fase de urbanismo privado. En Lencioni, S.; Vidal-Kopmann, R.; Hidalgo, P., (Eds.), *Transformações sócio territoriais nas metrópoles de Buenos Aires, São Paulo e Santiago* (pp.277-294). São Paulo, Universidad de São Paulo/Pontificia Universidad Católica de Chile/Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Argentina).
- Villaça, F., (1998). *Espaço intra-urbano no Brasil*. São Paulo, Studio Nobel, Lincoln Institute.
- Villavicencio, J. y Durán C., (2003) "Treinta años de vivienda social en la ciudad de México: nuevas necesidades y demandas" en *Cripta Nova* [En línea] Vol. VII, núm. 146(028), 1 de agosto de 2003, Universidad de Barcelona, disponible en: [http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-146\(028\).htm](http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-146(028).htm)
- Vizuet, G. y Bahena, B., (2011). Desarrollo inmobiliario y gobiernos locales en la periferia de la Ciudad de México. en *EURE, Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales*, Santiago, 107-129. Editorial: Pontificia Universidad Católica de Chile, Instituto de Historia,

- Vygotskii, V., (1974) *The Story of a Great Discovery: How Karl Marx wrote "Capital"*, Tuonbridge Wells, Abacus Press.
- Yúdice, G. (2008). "Modelos de desarrollo cultural urbano: ¿Gentrificación o urbanismo social?" En Revista Alteridades, 16, (38), pp.47-61.
- Yujnovsky, O., 1977. "La renta del suelo y la configuración del espacio y del medio ambiente urbano". en Revista Interamericana de Planificación, México, Vol. XI, N° 41, Marzo. pp. 85-101.
- Zukin, S. (1989). *Loft living. Culture and capital in urban change*. New Brunswick, NJ, Rutgers University Press.

Páginas web consultadas:

- Banco de México: <https://www.banxico.org.mx/>
- Banco Mundial: <https://www.bancomundial.org/>
- Cámara de Diputados: <http://www.diputados.gob.mx/>
- Cámara de Senadores: <https://www.senado.gob.mx/64/>
- City Branding: <https://www.ejecentral.com.mx/wp-content/uploads/2018/08/Graf-Marca-Web.jpg> y
- Consejo Nacional de Población: <https://www.gob.mx/conapo>
- Demographia: [<http://www.demographia.com/>
- Función pública: <https://www.cefp.gob.mx/transp/CEFP-70-41-C-Estudio0015-260718.pdf>
- Tinsa Mx: <https://www.tinsamexico.mx/>
- Global Property: <https://www.globalpropertyguide.com/most-expensive-cities>
- Gobierno de la Ciudad de México: <https://www.cdmx.gob.mx/>,
<http://data.fmpt.cdmx.gob.mx/marca/acerca-de-la-marca.html>
- Instituto de Vivienda de la Ciudad de México: <https://www.invi.cdmx.gob.mx/>
- Instituto Nacional de Geografía e Informática: <http://www.inegi.org.mx>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico: <https://www.oecd.org/>
- Real Estate Market: <https://realestatemarket.com.mx/>,
<https://realestatemarket.com.mx/articulos/mercado-inmobiliario/comercial/23889-retail-numeros-en-perspectiva-2018>
- Secretaría de Desarrollo Territorial y Urbano: <https://www.gob.mx/sedatu>

- Secretaría de Finanzas de la Ciudad de México:
<http://www.finanzas.cdmx.gob.mx/>
- Sistema Abierto de Información Geográfica de la Ciudad de México:
<https://sig.cdmx.gob.mx/>
- Sociedad Hipotecaria Federal: <https://www.gob.mx/shf>
- Softec: <https://www.cmic.org.mx/comisiones/sectoriales/vivienda/2018/SHF/Foro%20Financiamiento%20sustentable/05%20Presentaci%C3%B3n%20Gene%20Towle%20-%20SOFTEC.pdf>