

INTRODUCCION

Cualquier exposición, en alguna profundidad, sobre la relación social "renta del suelo urbano", encuentra tremendas dificultades. Porque la renta, en las sociedades caracterizadas por la producción generalizada de mercancías, está asociada, de distintas maneras, a las formas fenoménicas de relaciones sociales, tal como existen en "la superficie" (es decir, en la realidad concreta) de las sociedades concretas, históricamente determinadas o Formaciones Económico-Sociales. Mas, en las formas fenoménicas de las relaciones sociales, incluida la renta del suelo urbano, subyacen un conjunto de determinaciones complejas, a su vez determinadas; en un encadenamiento de articulaciones dialécticas que van desde lo que discurre en "la superficie" del todo social, con toda su variedad y riqueza de manifestaciones, hasta las determinaciones y relaciones más abstractas y esenciales que estructuran a las realidades sociales. La descomposición analítica de las determinaciones contenidas en los "concretos reales", permiten la síntesis de determinaciones y relaciones en un "concreto figurado", correspondiente a lo real, del que conocemos entonces sus conexiones internas esenciales y la naturaleza de su modo de existencia o "movimiento".¹

Las formas fenoménicas, como la renta del suelo, incluida la renta urbana, no pueden explicarse en si mismas, sino a lo sumo describirse.

La riqueza y complejidad de las determinaciones que conducen a que exista la renta, hacen necesario a cualquiera de las conceptualizaciones sobre ésta, el apelar a las relaciones básicas y determinaciones fundamentales correspondientes al marco teórico general de esa conceptualización. Así ocurre con las conceptualizaciones neoclásicas² y con las neoricardianas³ de la renta del suelo, necesariamente derivadas de las respectivas teorías sobre los precios, explicados estos con mayor o menor profundidad en base a diversos factores. Las teorías sobre la renta siguen apareciendo integradas a las distintas teorías económicas generales, nuevas versiones de la antigua Economía Política⁴, que en su época desarrolló las primeras teorías sobre la renta del suelo.

Por su parte, la teoría marxista de la sociedad, crítica de la Economía Política, concibe las denominadas relaciones "económicas" del capitalismo como relaciones sociales entre los hombres, aunque se den a través de los objetos. Las categorías económicas (entre ellas la renta del suelo, los precios y el valor) expresan relaciones sociales, históricamente determinadas como pertenecientes a cierto tipo de sociedades que "no han sido siempre", ni "serán eternamente".

1/Acerca de las formas fenoménicas y su determinación por las categorías más simples y esenciales, ver Marx, Carlos: *Introducción a la Crítica de la Economía Política* (1857). III. "El Método de la Economía Política", Ediciones Estudio, Buenos Aires, 1973.

2/Véase, por ejemplo, Alonso William *Location and Land Use: Towards a General Theory of Land Rent* Harvard University Press. Cambridge, Massachusetts, 1970. Wingo, Lowdon Jr. *Transportation and Urban Land*. John Hopkins Press. Baltimore, 1961.

3/ Fundamentalmente, Sraffa Piero: *Production of Commodities by Means of Commodities*. Cambridge University Press, 1975.

4/Para una visión crítica de la renta en los economistas "preclásicos" y clásicos, consultar Marx, Carlos: *Teorías sobre la Plusvalía*, Editorial Cartago, Buenos Aires, 1974.

Para una visión directa de los textos de los clásicos sobre renta del suelo, ver: Smith, Adam: *La riqueza de las naciones*.

Ricardo, David: *Obras Completas*. Fundamentalmente: *Principios de Economía Política y Tributación. Notas a los principios de economía política de Malthus*. Todas ellas ediciones del Fondo de Cultura Económica. México - Buenos Aires. Colección "Las Obras Maestras de la Economía".

En las sociedades capitalistas las relaciones sociales, no solo fundamentales o básicas como en cualquier otra sociedad, sino dominantes en el conjunto de la estructuración social, son las adquiridas entre los hombres para reproducirse a sí mismos mediante el trabajo o intercambio orgánico con la naturaleza. Es decir, las relaciones sociales económicas. De allí, que las conceptualizaciones fundamentales del capitalismo sobre sí mismo, sean las conceptualizaciones económicas. Y de allí que el centro de la teoría crítica de la transformación de la sociedad capitalista, sea la "crítica a la economía política".

La teoría marxista, en su estudio de las sociedades capitalistas, llega hasta la más abstractas determinaciones y relaciones que se contienen en los fenómenos económicos de las sociedades caracterizadas por la producción generalizada de mercancías y porque la obtención del excedente se transforma en el fin último de la existencia social.⁵

Como dijimos, la renta (incluyendo la renta urbana) es una relación social que corresponde a un alto grado de concreción y de síntesis múltiplemente determinada, en la medida que presenta una forma discursiva que corresponde a la complejidad de los fenómenos, tal y como existen en la "superficie" de la sociedad capitalista.

Para explicar teóricamente a la renta urbana, se requiere entonces de una base conceptual que se remonta hasta las determinaciones más abstractas del régimen capitalista de producción. Recorrer el largo camino que va desde el doble carácter del trabajo productor de mercancías, hasta el aparentemente simple precio comercial al que se realiza cualquier mercancía en el mundo en que vivimos. A través del doble aspecto de la relación social "mercancía": valor de uso y valor. A través de todas las determinaciones que conducen a la forma "precio de producción" del valor en el capitalismo.⁶ A través de las determinaciones que provienen de la concurrencia entre capitales a nivel de producción y de realización. A través de los procesos de concentración y centralización de capitales. A través de las determinaciones de la predominancia del capital financiero en una cierta etapa del capitalismo. A través del intento social de desligar al lenguaje monetario, en su último reducto de dinero mundial de relación con mercancía alguna y a través de los resultados inflacionarios del intento. Estableciendo estas y otras muchas determinaciones podríamos entonces comprender lo que se contiene en la aparentemente simple forma fenoménica de un precio comercial cualquiera, tal como existe en la superficie de la sociedad.

5/Las dos características esenciales del régimen de producción capitalista aquí anotadas, aparecen magistralmente sintetizadas en el Libro Tercero, Sección Séptima, Capítulo LI de *El Capital*. Marx, Carlos *El Capital: Crítica de la Economía Política*. Fondo de Cultura Económica. México. Segunda edición 1959.

6/El camino de determinaciones que van desde el doble carácter del trabajo productor de mercancías, hasta la forma "precio de producción" del valor en el capitalismo, la renta del suelo, las relaciones de producción y de distribución y las clases fundamentales del capitalismo, es lo que Marx expone en su obra monumental *El Capital*.

7/Es conocida la historia de debates y reinterpretaciones constantes de la teoría marxista no solo en el plano académico, donde la mayor riqueza teórica en los últimos tiempos ha provenido de países capitalistas, sino, mucho más importante, en el plano práctico-político, vinculado a los diversos experimentos socialistas que vienen desarrollándose desde Marx a nuestros días.

8/Para este tipo de definición de la estructura urbana ver Castells, Manuel: *Problemas de investigación en sociología urbana*. Editorial Siglo XXI. 1973. *La Cuestión Urbana* Editorial Siglo XXI, 1974. También: Villanueva, Federico: "Elementos Básicos del Medio Ambiente Construido Urbano. Los objetos mercancías-urbanos". Mimeo. Sector de Estudios Urbanos. Facultad de Arquitectura y Urbanismo, UCV, 1971.

9/Extrañamente, uno de los trabajos que contribuyó a esta tendencia provino de un pensador tan importante como Lefebvre, Henri: *El pensamiento marxista y la ciudad*. Edt. Extemporáneos. México, 1973.

10/Este tipo de enfoque se encuentra en cierta medida, en los siguientes trabajos: Singer, Paul: "O uso do solo urbano na Economia Capitalista". Mimeo. Facultad de Arquitectura e Urbanismo. Universidad de Sao Paulo 1979. Yujnovski, Oscar: "La renta del suelo y la configuración del espacio y medio ambiente urbanos". Mimeo. Centro de Estudios Urbanos y Regionales. Instituto Torcuato di Tella. 1976. Lojkin, Jean: *El marxismo. el Estado y la cuestión urbana*. Siglo XXI Editores, 1979. Harvey, David: *Social Justice and the city*. Edward Arnold (Publishers) Ltd. 1973. Topalov, Christian: *La Urbanización Capitalista*. Editorial Edicol. México, 1979. Lipietz, Alain: *Le tribut foncier urbain*. Francois Maspero, 1974. Frey, J.P.; Manzanilla, Hugo; Palacio, Luis C. *Introducción a la Teoría de la Renta*. Ediciones SIAP, Planteos, 1980.

Asociada a la forma fenoménica del precio comercial, la renta urbana, como cualquier otra renta del suelo, está determinada por todo lo anterior y no posee una teoría propia, sino en la medida que sus determinaciones se hayan constituido en un cuerpo teórico de común aceptación o paradigmático. Lejos estamos de esto último y las causas, mucho más complejas que "de racionalidad", tienen que ver con el conjunto de las prácticas sociales existentes internacionalmente.⁷

En la renta del suelo urbano se ilustra la validez de una teoría de Estructura Urbana que entienda ésta como un despliegue de una teoría general de la estructura social. Si la renta urbana es una de las relaciones que aparece como dominantes en el ordenamiento de la morfología urbana, la propia renta sólo es comprensible en su articulación dentro de las prácticas sociales, que a su vez son las formas fenoménicas donde se sintetizan el conjunto de las determinaciones de la estructura social, con su estructura económica y sus superestructuras jurídico-política e ideológica.

Si la teoría de estructura urbana debe dar cuenta de la forma en que se articula el medio ambiente construido urbano dentro de las sociedades y es, por tanto, la teoría de la producción, funcionamiento, desarrollo, crecimiento y transformación del medio ambiente construido urbano, dentro de la sociedad de la que ese medio ambiente construido es forma social compleja o dimensión espacial de existencia; entonces la teoría de estructura urbana⁸ deberá apelar constantemente a la teoría general de la estructura social. Y la aclaratoria es conveniente dentro de una "escuela" crítico-marxista de teorías sobre lo urbano, donde hay importantes divergencias en cuanto al contenido, significado y validez de la teoría marxista. Diferencias que en ocasiones la han llevado a buscar la relación de la teoría marxista con lo urbano en los párrafos de *El Capital* y otras obras donde aparece la palabra ciudad,⁹ o a aislar los capítulos de la renta del cuerpo teórico general expuesto en *El Capital*,¹⁰ olvidando en ambos casos, que esa obra expone la síntesis que va de las categorías más abstractas a las formas "discursivas" de la superficie de la sociedad y que todo lo que allí se expone es necesario para comprender los distintos objetos y relaciones reales de una sociedad que en sus mutaciones, no ha dejado nunca de responder a las mismas determinaciones fundamentales. Dentro de esos objetos reales está la ciudad y todos sus elementos morfológicos y dentro de esas relaciones reales está la renta.

No podemos extendernos aquí en las determinaciones que conducen a los precios comerciales tales como existen en la superficie de la sociedad, pero requerimos apuntar un mínimo.¹¹

Diremos que lo característico de la producción de mercancías es que el carácter social de los trabajos privados independientes reside en lo que tienen de igual como modalidades de trabajo humano y que esta relación social da carácter de valor a los productos del trabajo, que son al mismo tiempo, como materialización de cada trabajo concreto, valores de uso.

El valor, como cualidad social independiente de las propiedades físicas de los objetos-mercancías, posee una magnitud determinada por el tiempo de trabajo necesario para su producción, es decir, por la cantidad de sustancia social "trabajo humano abstracto", que se cristaliza en el producto. La materialidad de la mercancía como valor es puramente social y sólo se revela en la relación social de unas mercancías frente a otras, a través de la forma de manifestarse el valor, forma de valor o valor de cambio de la mercancía. La forma simple relativa del valor de una mercancía expresada en el equivalente general dinero es genéricamente el precio de esa mercancía.

Las formas del valor encubren las relaciones sociales entre los productores y el carácter social de los trabajos privados, pudiendo además presentar incongruencias cuantitativas y cualitativas con el valor expresado.

La separación entre contenido (valor) y forma de manifestarse puede llegar a incongruencias cualitativas, donde el precio deja de ser expresión de valor y sólo indica que aquello a lo que se pone precio es enajenable, es decir, que se reconoce a su propietario privado, que este puede desprenderse de ello, y por tanto, ofrecerlo en venta. De hecho los recursos naturales y entre ellos el suelo, no tienen valor, pero presentan un precio que corresponde a una relación compleja derivada del valor: la capitalización de la renta.

También las incongruencias cuantitativas entre la magnitud de valor de la mercancía y la determinación cuantitativa de su precio han pasado, de simples oscilaciones o de la incapacidad de expresar inequívoca y completamente la magnitud de valor en una forma simple, a constituirse en necesidad estructural de la forma del valor en un régimen donde la capacidad de extraer plusvalía de un capital, función directa del trabajo vivo que pone en movimiento, tenía que divorciarse de la cantidad de plusvalía que en forma de ganancia puede apropiarse ese capital, en función del capital de todo tipo desembolsado.

11/Para las determinaciones de la forma del valor en el capitalismo, además de la exposición general y exhaustiva de Marx en *El Capital* puede utilizarse, como exposición concentrada en la forma del valor: Villanueva, Federico "Indagaciones sobre la Forma del Valor en el Capitalismo." Mimeo. Instituto de Urbanismo. Facultad de Arquitectura y Urbanismo. UCV, 1979.

este capital es mayor a la composición orgánica media del capital total.

- b) $D'2 = D'1$ Cuando la composición orgánica de este capital es igual a la composición orgánica media.
- c) $D'2 < D'1$ Cuando la composición orgánica de este capital es menor a la composición orgánica media.

En la venta ($M' - D'2$) hay un intercambio de valores desiguales en los dos casos (a) y (c) y una transferencia de valor hacia ese capital (a) o desde ese capital (c).

El precio determinado de manera tal que se distribuya la plusvalía total extraída por el conjunto del capital productivo entre las masas de capital, de acuerdo a la magnitud del desembolso de capital realizado en cada caso, es la forma "precio de producción" del valor de las mercancías.

Estos precios no se dan más que como un promedio del conjunto de transacciones, durante un cierto período, a las que está sometido cada tipo de mercancías. Como existen distintos capitales individuales productores de la misma mercancía, cada uno de ellos puede obtener una ganancia superior, inferior o igual al promedio de su rama, según su productividad individual, según su capital individualmente desembolsado, según su precio individual de costo y su precio de producción individual, de acuerdo a las condiciones de oferta y demanda que caractericen al mercado en un momento dado del período. Estas condiciones del mercado son la forma concreta de manifestarse la imposición de la norma social como promedio, en un régimen de producción caracterizado por la producción privada independiente, es decir, por la ausencia de normas, más o menos mediatizada.

En estas condiciones las ganancias extraordinarias que pueda obtener un capital excepcionalmente productivo gracias a un avance técnico individual y a un precio de producción individual inferior a la media, duran mientras ese avance no se generalice al conjunto de la rama y el precio de producción general vuelva a acercarse al precio de producción inferior, fenómenos monetarios aparte.

Pero, además de estas oscilaciones de los precios de mercado alrededor del precio de producción, existe otro tipo de precios. La existencia de monopolios naturales o de otra índole en algunas ramas de la producción coloca a estas ramas al margen del proceso de concurrencia de capitales,

en la producción y la realización, que conduce a la nivelación de la ganancia en una ganancia media. Los capitales de estas ramas obtienen ganancias superiores (y en algunos casos inferiores) a la media. Los precios de los productos de estas ramas de la producción no responden a una distribución de la plusvalía total en proporción al capital desembolsado, se denominan precios monopólicos y contienen una ganancia extraordinaria que no entra en el total de excedente social a distribuir entre el total del capital desembolsado.

Los capitales cuyos productos tienen uno u otro tipo de precio monopólico, se sustraen del proceso de formación de la tasa media de ganancia, y se apropian de una determinada parte de la masa de plusvalía total, que no se corresponde, ya no sólo con la que ellos explotan directamente, sino tampoco con la que les tocaría de acuerdo al desembolso realizado.

En la determinación de los límites de los precios monopólicos intervienen diversos factores según los casos, como los de orden político, la competencia de productos extranjeros para los monopolios nacionales y las limitaciones de la demanda solvente. Pero, sin considerar fenómenos monetarios que no alteran la esencia del asunto, tiene un claro límite en el trabajo excedente total que se haya explotado a los trabajadores. Así como los precios de producción no suponen ninguna creación de valor adicional, sino una redistribución del excedente, la plusvalía extraordinaria apropiada por algunos capitalistas por la vía de los precios monopólicos de sus productos, no significa creación de valor nuevo alguno, sino redistribución de la plusvalía explotada por el conjunto del capital social, de manera tal que mientras más por encima de su precio de producción se venden algunos productos, más por debajo del suyo se venderán otros. Mientras los productos de algunas ramas obtengan una ganancia superior a la media, el resto de los productores operará sobre la base de una tasa media de ganancia inferior a la que se daría si la plusvalía extraordinaria apropiada por los primeros, entrase en el proceso de redistribución, expresado formalmente en los precios de producción. También al contrario, en la medida en que algunos productores monopolicen ramas donde la ganancia sea inferior a la media, papel que le corresponde habitualmente al Estado y que está muy relacionado con la producción del Medio Ambiente Construido Urbano,¹³ los restantes productores podrán operar en base a una ganancia media superior.

Existe un tipo de precios monopólicos en los productos de ramas en las cuales el proceso de concentración y centralización de capitales, con

13/ La producción del Medio Ambiente Construido como condición general para la reproducción social aparece desarrollada por varios autores de la "escuela" crítico-marxista (Lojkine, Topalov, Lipietz) y alcanza su máxima expresión en Lefebvre ("Espacio y políticas, Ediciones Península, 1976), para quien el "Espacio Instrumental Total" es el factor dominante en la reproducción de las relaciones sociales fundamentales del capitalismo.

el predominio del capital financiero, ha conducido a que un fabricante o asociaciones de fabricantes, controlen y regulen la producción y, a través de ella, los precios y las ganancias de la rama, impidiendo el acceso de otros capitales a la misma.

Además de este tipo de precio monopólico y en primer lugar históricamente, existen los monopolios "naturales" que imperan dentro de algunas ramas de la producción. Y aquí entramos directamente en materia.

Cuando la mayor productividad del trabajo explotado por algunos capitales *dentro de una rama* de producción se debe a condiciones naturales monopolizables que no están al alcance de los demás productores y que no pueden ser reproducidas por ninguna inversión de capital, entonces el precio de producción de los productos de esa rama lo impondrán los capitales individuales que con la técnica media existente en un momento dado, operen en las condiciones naturales más desfavorables. Porque si éstos no pudiesen obtener una ganancia media, por existir un precio de producción inaccesible para ellos y más bajo que su precio de producción individual, se retirarían de la producción. Y suponemos que todo el producto de la rama es socialmente necesario.

Al imponer los capitales en las condiciones naturales más desfavorables el precio de los productos, todos los demás capitales de la rama, favorecidos en mayor o menor grado por condiciones naturales que hacen al trabajo por ellos explotado más productivo, obtendrán en mayor o menor medida ganancias extraordinarias, que en condiciones sociales donde exista la propiedad privada del recurso natural, aparecen como **renta diferencial**. En todo caso, este tipo de ganancias extraordinarias no entran en el proceso de formación de la tasa media de ganancia, por estar excluidas las condiciones naturales favorables monopolizables también a la concurrencia de capitales de otras ramas. El precio del producto en cuestión tiene un componente monopólico estable, al ser el precio de todo el producto superior al que correspondería por todo el capital desembolsado en la rama, si se aplicase la tasa media de ganancia.

Además, si existe la propiedad privada sobre el recurso natural, aún sobre las peores condiciones para la productividad del trabajo, esta propiedad podrá determinar que los capitales individuales que imponen su precio de producción como precio general del producto, tengan que pagar una renta para acceder al recurso. Esta renta se sumaría al precio de producción de los capitales que producen con la técnica media en las

peores condiciones naturales, entraría en la determinación del precio general, le añadiría otro componente monopolístico y se transmitiría a cada una de las ganancias extraordinarias de los otros productores, excluyéndose también del excedente que entra en la perecuación de la ganancia media de todo el capital social. Esta es *la renta absoluta*, que en caso de que conduzca a que el precio monopolístico del producto total supere a la forma precio sin incongruencias cuantitativas con la magnitud de valor de todo el producto, será una *renta de monopolio*, que revertirá la transferencia de valor (cuya existencia suponemos), desde la rama de la producción en cuestión hacia el resto de la economía.

El resto de nuestra exposición versará sobre cómo aparecen estas *rentas* determinando (y determinadas por) la morfología del Medio Ambiente Construido Urbano (MACU), sus componentes, áreas y elementos (Objetos - Mercancías Urbanos);¹⁴ como una de las relaciones discursivas fundamentales que articulan a este Medio Ambiente Construido dentro del todo social. A ese nivel de superficie de la sociedad, la renta aparece articulando a la morfología urbana con la propiedad privada de los medios de producción (monopolización de la explotación económica), y con la propiedad privada del suelo urbano (monopolización del suelo urbano).

Las condiciones "naturales" monopolizables en el caso de la renta urbana, derivan fundamentalmente de la morfología del MACU, producto del trabajo y el estado social, producto histórico y resultado de la actividad de toda una serie de generaciones, "cada una de las cuales se encarama sobre los hombros de la anterior, sigue desarrollando su trabajo y su intercambio y modifica la organización social con arreglo a las nuevas necesidades".¹⁵

UN EJEMPLO

Desarrollar un ejemplo acotado puede servirnos para entender cómo aparecen en la práctica algunas de las determinaciones de la renta del suelo urbano, que no es, con mucho, "la que se paga en las ciudades" sino la que proviene, por una parte, de las diferencias de productividad dentro de determinados trabajos concretos (como actividades útiles destinadas a un fin); y de su necesidad del suelo, no ya como instrumento de trabajo (agricultura) u objeto de trabajo (pesca, minería), sino como condición general de producción, *Locus Standi*, sitio de vida y lugar de trabajo. Por otra parte, indisolublemente ligada a la anterior, la renta del suelo urbano también proviene de las productividades diferenciales dentro de un trabajo concreto específico, la construcción, que utiliza

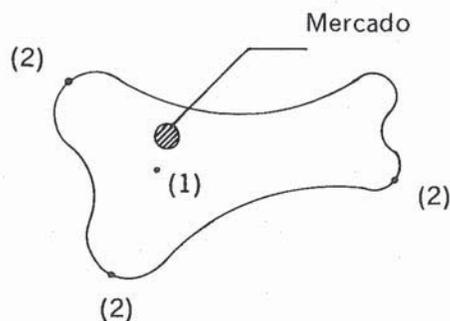
14/Acerca del Medio Ambiente Construido Urbano, sus Elementos, Areas y Componentes ver: Villanueva, F.: "Los elementos básicos del medio ambiente construido urbano. Los objetos-mercancías urbanos". Mimeo. Sector de Estudios Urbanos. Facultad de Arquitectura y Urbanismo. UCV, 1971.

15/ Engels, Federico y Marx, Carlos: *La ideología Alemana*. p.47. Ediciones Pueblos Unidos, Montevideo, 1968.

al suelo como objeto de trabajo en la "culturización" de éste para el uso genérico de "localización espacial" anteriormente mencionado, constituyente de la especificidad de la unidad espacial urbana.

Veamos el ejemplo:

- Supongamos una fábrica textil que cubre el 10% del mercado nacional de telas. Produce 13 millones de m de tela al año.
- Vende a mayoristas de productos y a la industria de la confección, que suponemos concentrados en una zona central de la ciudad.
- El precio promedio de la tela, del que partimos, es de Bs. 4,00 el m. Las ventas totales de la fábrica son entonces de Bs. 52 millones.
- La tasa media de ganancia que aplicaremos es del 20%. $g' = 0,2$
- La tecnología que utiliza la fábrica, promedio de la rama, supone la utilización de 8 has. de terreno, con galpones e instalaciones construidas que valen 18 millones de bolívares, contentivos de equipos y maquinarias que valen 52 millones de bolívares. Estos son los capitales fijos de la empresa, que montan a 70 millones de bolívares.
- La empresa textil debe disponer de un capital de trabajo (circulante en reserva) equivalente a dos meses de gastos de materias primas y auxiliares, salarios, alquiler del terreno, etc. Es decir, el capital circulante efectúa 6 rotaciones en el año.
- La fábrica se localiza en (1), construyendo sus galpones e instalaciones en terrenos urbanizados, alquilados por largo plazo, digamos 20 años, que corresponden a la vida útil de esas edificaciones.



- En esta ubicación, los costos (capital constante circulante, capital variable, depreciación) que refluyen en el año en el producto montan a 36 millones de bolívares, excluyendo el alquiler del terreno, que suponemos ha de pagarse bimensualmente.
- Determinaremos hasta cuánto está dispuesta a pagar la empresa textil por el alquiler anual de los terrenos en (1).

Ganancia = Precio de venta del producto total - costos totales

Capital desembolsado =

$$= \text{Todo el capital fijo invertido} + \frac{\text{Capital que refluye en el año}}{\text{No. de rotaciones anuales}}$$

$$\frac{\text{Ganancia}}{\text{Capital desembolsado}} = \text{Tasa media de ganancia } (g')$$

$$\frac{52 \text{ millones} - (36 \text{ millones} + r1)}{70 \text{ millones} + \frac{(36 \text{ millones} + r1)}{6}} = 0,2$$

$$r1 = 774.194 \text{ bolívares}$$

- Dentro del juego de precios dados, la empresa obtiene Bs. 774.194 de ganancia por encima de la que correspondería de acuerdo a la tasa media de ganancia. El propietario del terreno puede exigir hasta esa cantidad por el alquiler anual (pagado bimensualmente) de sus 8 ha. urbanizadas en (1).
- Cualquier ubicación periférica (tipo 2) implica un aumento de Bs. 500.000 en los gastos anuales de transporte de la empresa (es decir, el factor "fábrica localizada" permite en (1) un trabajo más productivo para la empresa textil que suponemos ocupada del aspecto transporte del producto).
- Veámos hasta cuánto puede pagar la fábrica por el alquiler de las 8 ha urbanizadas en una ubicación periférica (Tipo 2), que suponemos equivalente a cualquier otra de las peores posibles en terrenos urbanizados. Los costos de transporte aumentan en Bs. 500.000;

$$\frac{52 \text{ millones} - (36,5 \text{ millones} + r2)}{70 \text{ millones} + \frac{(36,5 \text{ millones} + r2)}{6}} = 0,2$$

$$r2) = 274.194 \text{ bolívares}$$

- Una ubicación de este tipo no permite más que Bs. 274.194 de ganancias por encima del 20% aspirado. Por tanto, no puede pagarse más que eso por el alquiler anual de las 8 ha urbanizadas en (2).
- Este alquiler mínimo al que cualquier propietario del suelo urbanizado aspira aunque no ofrezca particulares ventajas a las empresas que allí se localicen, es el que lleva al precio unitario del metro lineal de tela a Bs. 4,00.
Si ese pago no existiese, la cuenta para la empresa peor localizada en (2) sería:

$$\frac{\text{Precio de venta} - 36,5 \text{ millones}}{70 \text{ millones} + \frac{36,5 \text{ millones}}{6}} = 0,2$$

Precio de venta de los 13 millones de m. de tela = Bs. 51.716.666,67

Precio unitario de m l. de tela = Bs. 3,978.

Esto, abstrayéndose del costo que suponen las infraestructuras de urbanización, que veremos más adelante.

- Pero algo debe pagarse por el uso de las tierras urbanizadas tipo (2), aunque utilizarlas no dé ningún ahorro en el costo válido para cualquiera de las empresas textiles (que suponemos diez en todo el país, con condiciones similares en sus respectivas ciudades). Ese "algo" sube el precio del producto a Bs. 4 m.
- El dueño de cualquiera de los terrenos considerados (1) o (2) invirtió 100.000 bolívares en cada hectárea para infraestructuras de urbanización. Por ello, una parte de sus ingresos no son renta propiamente dicha, sino simplemente amortización y ganancia del capital fijo incorporado al suelo, que llamamos tierra-capital. (El resto de la tierra-capital, galpones e instalaciones construidas lo invertirá la empresa textil).

- La inversión de tierra capital de infraestructura de urbanización es de Bs. 800.000 para las 8 ha. Si deben amortizarse en 50 años, de acuerdo a su vida útil y el propietario aspira a una ganancia del 20% anual, tendremos entonces:

Pago anual por el uso de infraestructuras de urbanización =
 = Bs. 16.000 (de amortización) + $800.000 \times 0,2 =$ Bs. 176.000.

- Supongamos además que los terrenos rurales no urbanizados adyacentes al límite de la ciudad se alquilan a Bs. 1.000 la ha al año. Si (2) fuera rural obtendría entonces una renta anual de Bs. 8.000.

- Tenemos entonces:

Renta urbana más baja: Bs. 274.194,00

—Parte correspondiente al capital
 de infraestructura de urbanización: Bs. 176.000,00

—Renta rural adyacente: Bs. 8.000,00

Diferencia urbano-rural o base de la
 renta urbana : Bs. 90.194,00

- Prescindiendo de los fenómenos monetarios de todo tipo, supongamos que 20 años después que la empresa textil se localiza en (1), al vencerse el contrato de arrendamiento y habiéndose amortizado la inversión en edificaciones fabriles, el terreno (1) ha recibido una nueva zonificación que permite en él la edificación de viviendas con un porcentaje del 150% de construcción.

- Un capitalista plantea el siguiente negocio al dueño del terreno (1)

Posibles m² de viviendas a construir: 120.000,00

Alquilables: 100.000

Costo de edificación: Bs. 1.000,00 m²

Inversión a efectuar por el capitalista
 en los terrenos: Bs. 120.000.000,00

Alquiler mensual posible de obtener
 a Bs. 25,00 el m²: Bs. 2.500.000,00

Alquiler anual = 2,5 millones x 12:	Bs. <u>30.000.000,00</u>
Parte a la que aspira el capitalista:	
Amortización (supongamos 30 años)	Bs. 4.000.000,00 anuales
+ Ganancia del 20% sobre lo invertido:	Bs. <u>24.000.000,00</u> anuales
	28 millones de bolívares anuales

Por tanto, puede ofrecer al terrateniente en (1), alquilar el terreno en Bs. 2.000.000 anuales.

- La inversión posible, en edificaciones, en el terreno (1), ha subido de 18 a 120 millones y el pago posible al terrateniente casi se ha triplicado.
- La fábrica tiene que irse a localizaciones tipo (2) (donde suponemos no se han dado alteraciones de zonificación), porque si paga la nueva cantidad a que aspira el terrateniente en (1), no podrá obtener la tasa media de ganancia y en (2) sí puede hacerlo, aunque tenga los costos máximos.
- En este ejemplo han aparecido todas las formas generales de renta y gran parte de las cuestiones implícitas en la renta. Veamos la descomposición de los pagos a los terratenientes en los distintos casos en el cuadro de la página siguiente.
- Suponiendo que haya productores textiles en condiciones tipo (1) y tipo (2), si se eliminase la propiedad privada del suelo, dejarían de pagarse los Bs. 98.194 de verdadera renta de la tierra (2). El nuevo precio de la tela, eliminando este componente monopólico sería = Bs. 3,99219 m.

$$\frac{\text{Precio de venta} - (36,5 \text{ millones} + 176.000)}{70 \text{ millones} + \frac{36,5 \text{ millones} + 176.000}{6}} = 0,2$$

(Suponemos la ganancia media siempre en 20% aunque la masa de rentas absolutas incorporadas a la ganancia distribuible de acuerdo al capital desembolsado, la haría aumentar)

	Amortización y ganancias de la tierra capital de urbanización	VERDADERA RENTA	Diferencial Urbano-rural o base absoluta de la renta urbana	Renta rural incluye elementos tan complejos como la urbana
274.194	176.000		+ 90.194	+ 8.000
Pago mínimo Terrateniente (2)		Ganancia extraordinaria que obtiene del capital textil por un trabajo más productivo	RENDA MINIMA URBANA ABSOLUTA (o monopólica)	
Inversión (en T. Capital) de 18 mill.		RENDA DIFERENCIAL I		
774.194	176.000	+ 500.000	98.194	
Pago al terrateniente en (1)		Incremento de la renta por efecto de una inversión superior =		
Inversión (en T. Capital) de 18 mill.		RENDA DIFERENCIAL II		
2.000.000	176.000	1.225.806	500.000	
Pago al terrateniente (1)			98.194	
Inversión (en T. Capital) de 120 mill.		RD II	RD I	R.A.
Tiende a aparecer como una sola renta diferencial				
Tienden a aparecer como una sola renta urbana				

Precio de Venta
13 millones de m.

Nuevo precio unitario = Bs. 3,99219 m.

- Aún con el nuevo precio, la empresa textil que operase en (1) (aquí suponemos la socialización del suelo anterior a que se plantease el nuevo negocio en ese sitio), tendría una ganancia extraordinaria anual de Bs. 500.000, debida a las condiciones "naturales" de accesibilidad a su mercado, que no están al alcance de otras empresas textiles (en ubicaciones tipo (2)), que son las que, para obtener una ganancia media operando con la técnica normal, imponen el precio de producción alrededor del cual debe darse el precio comercial. Es decir la ganancia extraordinaria que en condiciones de propiedad privada del suelo

aparece como renta diferencial, se mantiene aunque se remuevan estas condiciones, añadiendo siempre su componente monopólico al precio del producto textil.

- Sólo socializando la producción textil el componente monopólico diferencial podría eliminarse. Supongamos una "socialización" dentro de las mismas relaciones sociales, es decir, por centralización monopólica de las 10 empresas textiles que supusimos existen y asumamos adicionalmente que 5 de ellas operan en condiciones tipo (1) y 5 en condiciones tipo (2).

El precio del producto textil total (130 millones de m de tela), se calcularía así, en una cuenta consolidada de la nueva macro-empresa, con 10 fábricas.

$$\frac{\text{Precio de venta} - (36,5 \text{ mill} \times 5 + 36 \text{ mill} \times 5 + 176.000 \times 10)}{70 \text{ mill} \times 10 + \frac{36,5 \text{ mill} \times 5 + 36 \text{ mill} \times 5 + 176.000 \times 10}{6}} = 0,2$$

$$\frac{(\text{Precio de venta} = \text{Bs. } 516.402.600)}{130 \text{ mill. de m}} = \text{Bs. } 3,972 \text{ m} = \text{Nuevo precio unitario}$$

En este nuevo precio de Bs. 3,97 m no habría ningún componente monopólico de renta urbana y correspondería al precio de producción del conjunto de la rama textil. Desde luego, los monopolios capitalistas no se forman para obtener ganancias medias, pero se trata de una ilustración.

- En el ejemplo, el peso de los componentes monopólicos de renta del suelo urbano, es muy bajo en el precio unitario (de Bs. 3,97 a Bs. 4,00) pero se ilustra lo esencial de la renta.
- Ahora, abandonemos las hipótesis de socializaciones de cualquier tipo y veámos que ocurriría si los terratenientes vendiesen sus terrenos (1) y (2), sin infraestructuras de urbanización. Los precios a que aspirarían, fenómenos monetarios aparte, variarían entre ciertos límites.

	<i>PRECIO MINIMO</i> <i>Capitalizando la renta</i> <i>de acuerdo a la tasa</i> <i>media de ganancia = 0,2</i>	<i>PRECIO MAXIMO</i> <i>Capitalizando la renta</i> <i>de acuerdo a los inte-</i> <i>reses financieros que</i> <i>asumiremos en 12%</i>
Terreno (2) Renta = 98.194	490.000	818.283
Terreno (1) 1a. variante Renta = 598.194	2.990.970	4.984.950
Terreno (1) 2a. variante Renta = 1.824.000	9.120.000	15.200.000

Si las tierras se vendiesen con infraestructura de urbanización, se le sumaría a cualquiera de las cifras, la inversión de estas infraestructuras más la ganancia media que les corresponde en un ciclo, digamos de 1 año. Es decir:

$$800.000 + 160.000 = 960.000 \text{ bolívares}$$

La tendencia es a que la capitalización de la renta se haga tomando como base los intereses del capital financiero. En primer lugar porque los capitales fijos no entran en los cálculos de la tasa de ganancia en la forma simplificada que aquí hemos presentado, sino calculando para ellos en cada caso, el interés "normal" vigente sobre su precio total. En segundo lugar, porque la propiedad del suelo en las inversiones ideológicas existentes en este tipo de sociedades, más que asociarse con la propiedad sobre un capital fijo, se asocia a la propiedad de un capital a interés, que el dueño presta sin intervenir en absoluto en la producción que con él vaya a emprenderse.

- En realidad, en el caso real que sirvió de base a esta simplificación la empresa compró el terreno (1), que no tenía infraestructuras internas de urbanización, en Bs. 3.500.000. Cuando hubo el cambio de zonificación se trasladó al terreno (2), vendiendo el primero. Si consideramos que el producto de esa sola venta (\approx 15 millones de bolívares), equivale casi a la ganancia textil total de la empresa en

un año, podemos entender por qué el gran capital productivo privado prefiere obtener la propiedad de los suelos donde localiza sus edificaciones fabriles e instalaciones construidas.

Sobre los elementos acotados en el ejemplo, podemos retomar la exposición teórica de las determinaciones de la renta y de la renta urbana.

LOS USOS, LAS RENTAS Y LOS PRECIOS DEL SUELO

Tomamos como ejemplo una fábrica. Para ella el valor de uso del suelo es como condición general de producción, localización espacial o lugar de trabajo. Sus construcciones propias (galpones y otros elementos construidos incorporados al suelo), es decir, los Objetos Mercancías Urbanos (OMU) que *esté utilizando*, son de consumo directamente productivo, como verdadero capital fijo de la producción (UKP).¹⁶

Estos *UKP localizados* (y "localizantes" como en el caso de los mayoristas de confección-mercado del ejemplo) integrando la morfología del MAC urbano, pueden implicar una mayor productividad del trabajo concreto de algunas empresas de la rama (textil, incluyendo el transporte hacia los mayoristas, en el ejemplo) y un monto y precio de producción individual menor para esos capitalistas. Pero en el mercado todos los productos iguales tienden a tener (en medio de las oscilaciones descritas al comienzo del trabajo) precios iguales. Si los precios comerciales deben darse alrededor del precio de producción de las empresas que, empleando trabajo socialmente necesario (es decir, con la técnica normal para "su" trabajo concreto en un momento dado y *para* un mercado real solvente), operan en las *fábricas peor localizadas*; entonces las empresas que operan en *fábricas localizadas* que permitan un precio de producción individual menor obtendrán, vendiendo al precio general, una ganancia extraordinaria. Pero así como el producto textil del ejemplo tiene un precio único común, los *galpones y otras construcciones localizadas en (1) o en (2) no tienen el mismo precio*, a pesar de que hemos supuesto, por ahora, que el trabajo concreto de construcción tiene una misma productividad en (1) que en (2), es decir, que el precio de producción de los galpones e instalaciones es el mismo, se construyan donde se construyan. Más su precio de realización, cuando implica la venta del terreno donde se localizan, incluye además del precio de producción de las construcciones, a la renta capitalizada de acuerdo a un tipo de interés de referencia.

16/Para mayores detalles de esta tipología ver: Villanueva, F.: "Los elementos básicos..."

Esa renta propiamente dicha tiene dos componentes: la ganancia extraordinaria que proviene del trabajo textil más productivo en (1), y el tributo anual al que aspira el dueño del suelo por permitir incorporarlo como condición general de producción en (2). Este último componente es el único presente capitalizado en el precio de venta de los galpones e instalaciones localizados en (2), mientras que en el precio *diferente y superior* de los mismos galpones e instalaciones localizados en (1) aparece capitalizado también el otro componente. De allí los precios diferenciales del mismo producto de la construcción, con localizaciones diferentes y la transmisión de los componentes monopólicos de renta al precio único del producto textil y *desde* el precio único del producto textil.

Esta es la forma concreta de presentarse en este caso la ley general de la renta capitalista que indica que lo que la sociedad, vista como consumidora, paga *de más* por los productos (Bs. 0,028 en cada m de tela en el ejemplo), representa una diferencia *de menos* en el tiempo de trabajo utilizado en la producción social de esos productos y una diferencia *de más* para la propiedad del recurso natural, de existir ésta. Si una ley importante, pero no la única, requiere de tantas explicaciones, se comprenderá lo que anotábamos al principio de nuestra exposición sobre la dificultad de presentar en alguna profundidad una relación discursiva como la renta.

El consumo productivo de los Objetos-Mercancías Urbanos que constituyen capital (UKP) es sólo uno de los procesos donde toma cuerpo el valor de uso que tiene el suelo urbano como condición general de producción. Es utilizado también como "localización espacial" de múltiples productos de la industria de la construcción que constituyen capital asociable al productivo (comercial (UKC) o financiero (UKFI)), en el desarrollo, diversificación y despliegue, con la división del trabajo, de los incontables trabajos concretos en que aparece descompuesto el uso genérico del suelo como "lugar de trabajo".

Aún así, esta variante de "lugar de trabajo" no es cuantitativamente la más importante en el uso del Medio Ambiente Construido Urbano.

La otra variante del uso genérico de condición general de producción del suelo urbano, como "sitio de vida", se articula al consumo no productivo, individual o colectivo, de Objetos Mercancías Urbanos (UCI y UCC respectivamente) por las distintas clases sociales, sectores y fracciones de clase, que acceden al consumo a través de la forma fenoménica concreta que adopten en un momento dado las relaciones sociales de distribución en cada Formación Económico Social.

Las múltiples variantes concretas de Objetos-Mercancía Urbanos, de consumo individual y sobre todo colectivo, representan otras tantas variantes en que toma cuerpo el valor de uso del suelo urbano como *Locus standi* o sitio de vida necesario a la reproducción no ya de productos distintos al consumidor, sino del consumidor mismo. Las intrincadas complejidades y las peculiaridades de la renta capitalista del suelo urbano provienen del uso genérico de éste como condición general de producción, caracterizando a la unidad espacial urbana, y también de las formas concretas que este uso genérico adopta en cada Formación Económico-Social capitalista.

Pero la urbana es una renta capitalista del suelo y comparte las características fundamentales de la renta capitalista agrícola, derivada de las variantes capitalistas del uso genérico del suelo como instrumento de trabajo; y de las rentas capitalistas de minas, de pesquería, forestales, etc., derivadas de las variantes capitalistas del uso genérico del suelo como objeto de trabajo.

En la renta agrícola aparecen, por ejemplo, problemas tales como una multiplicidad de trabajos concretos agrícolas que pueden utilizar al suelo como instrumento de trabajo (equivalentes a la variedad de usos del suelo urbano como condición general de producción o localización espacial). También condiciones diferenciales de distinto tipo, cuyo efecto puede medirse en los precios de producción diferenciales obtenidos por los distintos productores dentro de una rama agrícola dada, por un producto igual que en el mercado va a recibir un precio general único. Mas, visto en detalle, cada producto agrícola (la papa, p.e.) puede presentar y de hecho presenta, tanto una tipología de calidad —precios medios— como un cierto grado de oscilación de los verdaderos precios comerciales obtenidos por las distintas empresas individuales en la venta de productos de calidad idéntica. También el suelo agrícola requiere acondicionamiento previo a su utilización como instrumento de trabajo y allí puede aparecer un primer factor de renta según la productividad que pueda obtener ese trabajo de acondicionamiento de los distintos tipos de suelo, sin entrar todavía en los factores de la renta que provengan de la mayor productividad de los trabajos agrícolas específicos propiamente dichos, por fertilidad y situación de los suelos, entre otras muchas causas, más o menos importantes. Aunque supongamos una producción capitalista generalizada en el campo, los factores de concentración de capital y de facilidad de crédito actuarán sobre la inversión media por unidad de superficie y a través de ella sobre las rentas. La inversión en el suelo

agrícola también presentará características cualitativas vinculadas a la dimensión del suelo explotado, que no se establecerá simplemente por requerimientos técnicos, sino que estará restringida por las condiciones históricas de la propiedad. La centralización de los capitales agrícolas y las características del mercado podrán imponer en un momento dado toda suerte de precios de monopolio en sus productos y de estos precios mantenerse, se fijarán al precio del suelo o recurso cuya posesión implica ganancias extraordinarias. Y así podríamos seguir abundando sobre condiciones determinantes de la renta agrícola, que a veces pareciera que se piensan como exclusivas de la renta urbana. Sólo añadiremos, concluyendo con esto, que quien maneje en detalle y en profundidad las determinaciones de un género de renta capitalista, tendrá expedito el camino para el análisis de otros géneros.

Las rentas capitalistas de todos los géneros (urbana, agrícola, de minas, etc.) no son simples relaciones de distribución debidas al carácter parasitario de la propiedad del suelo. Son *rentas capitalistas* por estar limitadas al *remanente* sobre la ganancia media; y por el papel genérico de una propiedad del recurso natural vinculado a los trabajos concretos a los que permite productividades variadas, que da a esa propiedad la posibilidad de captar una parte del excedente social por la vía de la renta, que bien puede capitalizarse en un momento dado.

La capitalización o venta del recurso es la vía de entrada y salida al papel social de terrateniente y la importancia y normalidad que revista este fenómeno depende del tipo genérico de renta que se trate para cada Formación Económica Social en un momento dado. Por ejemplo, en Venezuela la Renta Urbana se presenta fundamentalmente capitalizada en el precio de los terrenos y Objetos Mercancías Urbanos, que rara vez se alquilan. Pero en la misma Venezuela se maneja corrientemente la renta petrolera y no el "precio de los yacimientos".

La renta capitalista no debe ser confundida con la renta característica de otros modos de producción; no puede ser explicada simplemente con las leyes generales que explican la plusvalía (del valor a su forma-precio comercial, incluso monopólico); y tampoco puede considerarse como específico de la renta algo que es común a todas las otras formas fenoménicas de la plusvalía, por provenir de la plusvalía misma: que quien la percibe no está recibiendo más que los frutos del trabajo social y que el desarrollo de éste es el que determina la cuantía de aquellas. Estos tres errores sobre los que Marx llamaba la atención, particularmente los dos últimos, parecen recurrentes en algunos teóricos críticomarxistas que se ocupan de la estructura urbana.¹⁷

17/La forma más sofisticada de este tipo de visión unilateral puede encontrarse en el carácter fundamentalmente espacial con que pueden interpretarse las "condiciones generales de la producción" en autores como Topalov o Lipietz.

Sin embargo, es teóricamente acertado formular la posibilidad de que algunos OMU tengan un precio monopólico "propio", por encima de los componentes monopólicos que le dan las rentas, derivado de las características de sus mercados específicos. Mas si este precio posee alguna solidez estructural y no es un golpe de habilidad en un momento dado, se "pega" al precio del terreno y tenemos un caso donde el carácter monopólico de la renta (aquí capitalizada), se deriva del precio monopólico del producto-vehículo en que ella se presenta. Aunque la ganancia extraordinaria sea apropiada en un primer momento por cualquier agente, distinto al propietario del terreno, de los que entran en la construcción; los nuevos propietarios del terreno la transmitirán con éste, en cualquier evolución posterior, mientras el excedente social disponible aguante.

También es cierto que la renta urbana es la que manifiesta más acabadamente la pasividad del propietario del recurso en el proceso que da origen a su riqueza. La valoración del monopolio sobre determinadas partes del suelo que se necesita como condición general de producción, le da a los propietarios de este recurso el derecho "a tributar sobre la existencia misma" ¹⁸ de los demás habitantes urbanos. Y esa renta crece con la población urbana; la Diferencial II con la intensificación de usos que en términos de esta sociedad aparece como aumento del capital a invertir por área, y la base absoluta-monopólica con la extensión que incorpora nuevas tierras, aún "peores" (al menos en términos de situación) y arma una nueva escala diferencial donde las antiguamente peores comienzan a recibir una renta diferencial y cada una de las otras rentas diferenciales se incrementa. También la escala creciente de las inversiones en construcción, que deberán inmovilizar grandes masas de capital por mucho tiempo, en la producción y mucho más en la circulación-consumo, hacen necesarias para esta industria ganancias estabilizadas sobre la media, crecientes y con la tendencia a integrarse en el precio del suelo.

Las ciudades surgen cuando el excedente social permite una especialización en su manejo y se crean asentamientos donde el valor de uso genérico socialmente dominante del suelo, es como localización espacial. Aunque este uso genérico de sitio de vida existió con el hombre mismo, su especialización localizada implicó la progresiva "culturización" del suelo urbano por un trabajo concreto determinado: la construcción en su sentido más amplio, desde redes de infraestructura hasta edificaciones de todo tipo. Y esa característica se mantiene en las modernas ciudades capitalistas.

18/Marx, Carlos: *El Capital*.
Libro Tercero. Sección Sexta, p. 717.
Fondo de Cultura Económica.
México. Segunda Edición, 1959.

Entre el suelo y su uso como sitio de vida o lugar de trabajo, se interpone la "culturización" mediante la industria de la construcción, que ha de producir distintos tipos de Objetos Mercancías Urbanos, para variados usos específicos. En ese sentido es la construcción la industria-vehículo, en la realización de cuyos productos aparece la renta del suelo urbano.

Los alquileres de los Objetos Mercancías Urbanos, o sus precios en el caso de venta, son diferentes aún para productos idénticos, pero integrados de diferente manera dentro de una morfología urbana determinada (tal era el caso en el ejemplo, de los galpones e instalaciones construidas en (1) o exactamente los mismos construidos en (2)). Son diferentes porque en los alquileres aparecen rentas diferentes y en los precios, rentas capitalizadas diferentes.

Ahora bien, y esto es muy importante, aunque toda la renta urbana se puede obtener con el alquiler de los productos de la construcción o se puede capitalizar en el precio de éstos, *sólo una parte* de ella puede provenir del trabajo concreto más o menos productivo en las actividades de construcción. Otra parte de la renta proviene de las diferencias de productividad dentro de los distintos trabajos concretos, debidas a la utilización de Objetos-Mercancías-Urbanos localizados diferencialmente como un marco construido de su actividad. Son los Bs. 500.000 de ahorro en transporte para la empresa textil localizada en (1), que presentamos apropiados como renta por la propiedad territorial en el ejemplo, que presentamos en la diferencia de precios entre las 8 ha en (1) y las 8 ha en (2) y que pudimos haber presentado capitalizados en el precio del terreno urbanizado con los galpones y otras instalaciones construidas en esa localización (1), que habría sido superior al del terreno con idénticos galpones y construcciones en la localización (2). Superior precisamente en la cifra que correspondiese a la capitalización de esa renta diferencial de Bs. 500.000 al año. Teníamos en nuestro ejemplo un claro caso de precios diferenciales de productos de la construcción *idénticos localizados de una manera distinta*, en base a un precio comercial único de la mercancía en cuya producción se consumían estos Objetos-Mercancías-Urbanos, que son verdaderamente capital fijo (UKP).

Y esta forma no es exclusiva de la renta urbana porque pudiéramos sustituir, por ejemplo, a las infraestructuras y edificaciones por la preparación permanente del terreno y por matas de café; a la localización por, digamos, diferencias de fertilidad y al precio único de la tela por el precio único del saco de café secado y hubiéramos tenido los mismos mecanismos sociales determinando la renta agrícola en ese caso.

Claro está que en el precio del m de tela de nuestro ejemplo, aparece también, junto a los Bs. 0,028 de componentes de la renta urbana, otras fracciones de componentes monopólicos de otras rentas de suelo, agrícolas integrantes del precio del algodón o de minas integrantes del precio de la energía, por ejemplo. Estos llegan al producto tela a través de los encadenamientos intersectoriales que se describen usualmente con modelos de reproducción social como los Insumo-Productos. Es por ello que decíamos que la renta urbana no es "la que se paga en las ciudades". Porque prácticamente en el precio de todo producto que pagamos "en la ciudad" se contiene todo tipo de rentas del suelo. De allí la necesidad de estudiar cuidadosamente la forma de incorporar la renta en los modelos macroeconómicos intersectoriales. La renta urbana, en caso de dominio de las ventas de terrenos y edificios, como es nuestro país, aparecerá capitalizada en la parte del excedente de la columna o columnas del Insumo-Producto correspondientes a la industria de la construcción. *Pero ello no implica que su realización en ese sector sea más que la síntesis de las posibles determinaciones de la magnitud de la renta urbana por distintos trabajos concretos o por distintos consumos concretos.*

Porque de darse la forma de alquiler de terrenos y edificaciones urbanas, dominante en algunas formaciones sociales capitalistas, la renta podría aparecer en la parte de excedente de las columnas del Insumo-Producto, de las distintas ramas productivas, comerciales, financieras y de consumo individual y colectivo de diverso tipo. Pero la cuestión está en que la *contabilidad macroeconómica no es suficiente para describir la renta diferencial, que es recibida-pagada heterogéneamente por las distintas empresas dentro de una rama*, y una contabilidad por ramas puede llevar engañosas conclusiones sobre la posibilidad de reducir o eliminar esta renta, sin haber socializado antes la rama, en la forma que ejemplificábamos para la producción textil.

Por su parte, los componentes de renta que aparecen en el algodón usado por la fábrica textil, son de renta agrícola y su magnitud está determinada por la productividad diferencial dentro del trabajo concreto que usa al suelo como instrumento para obtener el algodón, y por las condiciones que la propiedad territorial imponga para poner en producción los peores suelos utilizados en este trabajo, concentrándose todo esto en el precio unitario "único" del algodón. En ese precio entra la renta absoluta agrícola y de él se derivan las rentas diferenciales agrícolas que estén operando en un momento dado. Poco importa que los encadenamientos productivos lleven a ese precio, con sus componentes

monopólicos de renta agrícola, a las telas de “nuestra” fábrica textil y de las demás fábricas textiles por igual y de allí a la industria de la confección para, finalmente, ser pagados en las prendas de consumo individual.

En cambio, la renta urbana que vimos estaba determinada por la mayor productividad del trabajo concreto de transporte (que supusimos como una fase del trabajo textil) en la localización (1), la mejor en el ejemplo, *respecto* al mercado de mayoristas de confección. Es decir, provenía del uso del suelo como condición general de producción, y del precio único del producto textil aunque las fábricas tuviesen una situación diferencial respecto al elemento de la morfología urbana dado como su mercado. Si con un precio único de la tela a puerta de fábrica, el transporte correspondiese a una fase de trabajo concreto de confección, realizado en otras localizaciones diferentes a la central (que suponíamos dada dentro de esa morfología de un Medio Ambiente Construido urbano concreto en un momento dado) las ganancias extraordinarias y las rentas operarían de otra manera. *Pero siempre aparecerán en la medida que la morfología urbana no pueda ser homogénea y el trabajo se encuentre dividido socialmente y dividido entre productores privados independientes.*

Si tenemos una determinación compleja, aún considerando unilateralmente la situación relativa entre dos trabajos concretos encadenados, sin considerar otros factores de situación respecto a otros Objetos Mercancías Urbanos, sometidos a otros tipos de consumo productivo, individual o colectivo específico, y sin incluir la renta que deriva directamente de la propiedad de los terrenos, ni tampoco la que proviene de la productividad diferencial del trabajo de culturización de cada uno de ellos; podemos entender el grado de complejidad de la determinación de la renta de cualquier terreno en el mundo real, con variados usos posibles de su condición de localización espacial.

Dentro de los diversos usos posibles del suelo agrícola, la teoría de la renta desde Adam Smith hasta Marx, ha indicado que la producción determinante es la del cereal que constituye la base alimenticia de la sociedad concreta en estudio. Pero sin olvidar que otros usos, por ejemplo pastos para ganadería intensiva, pueden competir ventajosamente con el cereal y ser usos dominantes hasta copar el mercado para sus productos, determinando las rentas agrícolas posibles en los terrenos más aptos para ese tipo de explotación.

Dentro del uso genérico del suelo urbano como condición general de producción, la cuestión aparece exacerbada por la concentración. Como

bien saben los economistas neoclásicos, el problema de la renta urbana se complica cuando el uso de "lugar de trabajo" empieza a considerar trabajos del sector terciario, cuando ponemos a jugar todos los factores que intervienen en la localización de empresas industriales, comerciales y financieras y sobre todo, cuando nos solapamos y nos adentramos con las formas concretas de la variante genérica del uso del suelo como "sitio de vida", es decir, como localización espacial de los Objetos-Mercancías Urbanos de distinto tipo y de valores de uso específico que van a entrar en el consumo no productivo, individual o colectivo, de los distintos grupos, fracciones y sectores de clase que existan en una ciudad de una Formación Económica Social en un momento dado.

Este último tipo de consumo, del suelo como sitio de vida con los diversos Objetos Mercancías Urbanos que entran en el consumo individual y colectivo reproduce a un tipo muy, pero muy peculiar de mercancía genérica: la fuerza de trabajo. Y ella también tiene un valor, determinado cuantitativamente como el de cualquier otra mercancía, por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su reproducción. Sólo que las actividades que la reproducen no son de trabajo, sino de consumo de las mercancías que necesita, históricamente determinadas. Por ello la valorización de la fuerza de trabajo encierra "un elemento-moral". Pero la suma media de los medios de vida necesarios para su reproducción existe como un factor fijo en un momento dado de una determinada Formación Económico Social. Este valor también tiene que expresarse en una forma de valor o precio, y de las variadas calidades, tipos y precios comerciales de la fuerza de trabajo puede abstraerse un precio unitario único, tal como pudimos suponerlo para toda la tela. Lo que no impide que los encadenamientos desde el precio único de la fuerza de trabajo hasta la renta urbana que aparece, digamos, capitalizada en los distintos precios de terrenos con condiciones diferentes, vinculados a los precios de cada uno de los diversos Objetos Mercancías-Urbanos concretos de consumo individual y colectivo, sean encadenamientos muy complejos que corresponden a la forma como operan las relaciones de distribución en una determinada Formación Económico Social y que implican, por ejemplo, el papel del Estado como garante de algunas condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo social y de las capas, sectores, fracciones de clase, capas intermedias y clases sociales que la integran. *Estas determinaciones complejas son las que llevan a lo que asumíamos en nuestro ejemplo, tal como se hace en la práctica social, de un determinado alquiler del m² de vivienda de un cierto tipo, en localizaciones más o menos equivalentes.* Este conocimiento de lo que

Marx llamaría "el estómago del mercado" y que en nuestras sociedades constituye el principal "riesgo" del promotor inmobiliario, es la forma que adopta la "renta de expectativa" en el caso urbano, más allá de la aceptación común de que esta se refiere al "engorde" de terrenos.

Existe un problema real, en la fijación de la renta antes de efectuar la construcción o, más claramente, en la capitalización de la renta en el precio de venta del producto de la construcción. Y es el que proviene de que parte de esa renta se determinará, en una forma compleja, a partir del trabajo concreto en el que se vaya a usar ese "lugar de trabajo" o de la forma concreta de las relaciones de distribución que permitirán consumir ese "sitio de vida" con los correspondientes Objetos Mercancías Urbanos que se construyan. Pero la construcción-culturización, que *realiza* en el precio de su producto a la renta capitalizada, es necesariamente previa al "consumo de lugar". Y la única referencia ordenadora, como es característico de los fenómenos en el capitalismo, es el mercado.

El conocimiento de las condiciones de mercado de los distintos Objetos-Mercancías Urbanos, junto al conocimiento de los costos posibles, dan los rangos de precios y los márgenes de ganancia a que pueden aspirarse en un momento dado en cada determinado tipo de edificación y en cada edificación específica localizada.

Estos conocimientos aparecen institucionalizados como uno de los aspectos de la reglamentación del uso del suelo urbano y de las reglamentaciones de los precios y de las posibilidades y condiciones de financiamiento y circulación de algunos tipos específicos de Objetos-Mercancías Urbanos.

Mas, fundamentalmente, de estos conocimientos participan el promotor inmobiliario y los entes financieros que lo respaldan, pudiendo desatarse a este nivel toda suerte de factores que incorporen componentes monopólicos al precio de los productos de la construcción y desde estos, posteriormente al precio del suelo.

Por una parte están los precios de referencia de terrenos y/o edificaciones más o menos similares. Por otra parte está la diferenciación del precio al que puede ofrecer el propietario su terreno y al que el promotor-constructor inmobiliario quiere recibirlo, buscando ambos beneficiarse al máximo, de acuerdo a una de las dos leyes generales que definen al Modo de Producción Capitalista. También está la capacidad de pagar que tengan los usuarios parciales de esa construcción en ese sitio. Luego la oferta total de inmuebles más o menos equivalentes en un momento dado. Los dos últimos factores aparecen determinando,

a través del conocimiento del mercado, el precio posible del edificio localizado y con él el margen de beneficio extraordinario que, de realizarse la venta efectivamente, se repartirá entre el terrateniente y el productor (en cuyas condiciones de relación no podemos entrar aquí), para pasar a integrarse el precio base que aspirarían los nuevos propietarios, primero por su edificio, pero finalmente por su terreno.

Existen causas múltiples que dificultan el captar el origen de las rentas en las diferencias de productividad dentro de los trabajos concretos que utilizan los Objetos-Mercancías-Urbanos que constituyen capital productivo, comercial o financiero, localizados específicamente dentro de una morfología urbana dada. Aún mayores son las dificultades para captar el origen de las rentas en las diferencias de condiciones para el consumo individual o colectivo de otros Objetos-Mercancías Urbanos que no constituyen capital, sometidos a diferentes consumos de clase y pagados, desde individualmente hasta en forma compleja, a través del Estado.

Entre estas causas se encuentran en primerísimo lugar las percepciones invertidas que los agentes de la producción poseen sobre ésta, en el capitalismo. También la forma "discreta" en que se presenta la renta cuando solo aparece capitalizada en los precios de los terrenos. Incluso factores tales como que el riesgo de congelar grandes masas de capital en forma de mercancías (urbanas por ejemplo) es una de las variantes que permiten ganancias superiores a la media, pero consideradas normales en el mundo del capital, tal como aquellas que corresponden a capitales de una rotación muy lenta o con una proporción gigantesca de Capital fijo.

Esto sin contar con las dificultades de hablar de un precio único de los productos de la construcción similarmente localizados, obvia sólo parcialmente a través de una descomposición en tipos de cada género de Objetos-Mercancías Urbanos y de una descomposición de tipos de zonas dentro de una morfología dada en un momento concreto de una Formación Económico-Social.

Pero lo cierto es que las rentas urbanas, *dentro de las condiciones hasta ahora supuestas, se originan en las "productividades" diferenciales de los consumos productivos o asociados al productivo, individuales y colectivos a que están sometidos los Objetos-Mercancías Urbanos y el suelo en que se construyen, sumados a las aspiraciones de tributo por el derecho de habitar el planeta que tenga la propiedad territorial en las peores localizaciones.* Cuatro indicaciones prácticas podemos hacer a este nivel, antes de abundar sobre la renta diferencial urbana.

En primer lugar, que la forma de Objetos-Mercancías Urbanos de consumo individual, como las viviendas, y de algunas otras de consumo colectivo, pueden reducirse a una forma peculiar de Objetos-Mercancías Urbanos, integrantes de capital financiero, no como medios necesarios para la operación de éste (edificios de bancos, seguros o instituciones financieras UKF I), sino como parte del capital a préstamo, con formas de edificación (UKF II). Esto fue lo que hicimos cuando aplicamos, de una manera muy simplificada, el método residual para calcular la renta en el segundo uso del terreno (1) en el ejemplo. Porque si el mismo edificio hubiese sido para la venta a plazos, o aún ejecutado por una cooperativa que renunciase a una parte de la ganancia de promoción por ser ellos mismos los clientes, los términos de la renta hubieran sido los mismos. Finalmente, el terreno hubiera tenido —de asumirse como ciertos los Bs. 25,00 m² de alquiler mensual posibles de obtener— un precio del orden indicado en la tabla de capitalizaciones del ejemplo. Este tipo de operación, de considerar a todos los Objetos-Mercancías Urbanos que lo permitan como capital, podría facilitar los cálculos en un modelo de renta urbana concreto.

En segundo lugar, no debemos perder de vista que las prácticas concretas de localización son prácticas sociales en un momento dado, con componentes económicos, jurídico-políticos e ideológicos. Como toda práctica social, la efectúan los agentes soportes divididos en clases por la estructura social, dentro de ciertos “rangos” (en el sentido matemático) que la propia estructura, que no existe más que a través de sus prácticas, les determina. Es decir, que pensamos que la forma de emprender un análisis concreto de los consumos, de productivos a individuales de los Objetos-Mercancías Urbanos localizados, y la renta que de estos consumos se deriva, debe incluir desde su inicio las complejas relaciones de distribución a través de las cuales las distintas clases, grupos, sectores y fracciones de clase acceden al consumo de, entre otras cosas, Objetos Mercancías Urbanos. También debe profundizar en los factores superestructurales que determinan una buena parte de esas prácticas sociales de localización urbana.

En tercer lugar, apuntamos nuevamente que en los precios del suelo y en las rentas concretas que existan en una morfología determinada en un momento dado está la validación de “realidad de mercado” de cualquier modelo que intente reconstruir los complejos encadenamientos que van desde las diferencias de productividades, a través de las exigencias de la propiedad territorial, a las rentas urbanas que efectivamente existen.

En cuarto lugar, repetimos que el análisis macroeconómico por ramas de la producción, incluso muy desagregado, no es el instrumento idóneo para determinar la renta diferencial urbana, formada dentro de las ramas, independientemente de la propiedad privada del suelo. Renta que en todas sus variantes sumadas podemos considerar cuantitativamente muy importante, como intentaremos ilustrar hacia el final de nuestra exposición.

RENTAS DIFERENCIALES. TIERRA-CAPITAL E INVERSION DE CAPITAL POR AREA

En nuestro ejemplo de la fábrica textil supusimos un ahorro de gastos de transporte en la localización (1), que implicaba una ganancia extraordinaria para la empresa que operase allí, que de mediar la propiedad privada del suelo, aparecía como Renta Diferencial I. Es decir, planteamos uno de los grandes tipos de factores que permiten una productividad diferencial de los trabajos: el factor situación. Pero hay muchas formas específicas y complejas, como dijimos, de presentarse el factor situación en los distintos tipos de usos del suelo imbricados al consumo de los diversos Objetos-Mercancías Urbanos específicos, dentro del Medio Ambiente Construido Urbano. Además, en la renta diferencial de todos los géneros, hay otro gran tipo de factores: los de "fertilidad" natural. Estos factores no aparecen en la productividad de los trabajos concretos y en la facilitación del consumo no productivo de los Objetos-Mercancías Urbanos. Y no aparecen porque estas son actividades de "segunda generación", que como dijimos, utilizan al suelo como condición general de producción y no como instrumento u objeto de trabajo. Pero suponen, como hemos indicado, la previa construcción-culturización del suelo urbano para aprovecharlo como lugar de trabajo y/o sitio de vida.

En cambio, el trabajo concreto de construcción si utiliza al suelo como objeto de trabajo, cuando le entierra instalaciones o le levanta edificaciones.

Ha llegado el momento de levantar el supuesto, presente hasta ahora en nuestra exposición, de que la construcción de Objetos-Mercancías Urbanos en cualquier terreno, requiere del mismo trabajo. Porque no es así y en las productividades diferenciales del trabajo de construcción en los distintos terrenos aparece el primer componente de renta diferencial, en aquellos

terrenos que permitan un trabajo de construcción más productivo y con él, una ganancia extraordinaria que nada tiene que ver con que el empresario de la construcción utilice una técnica superior a la media, sino con condiciones diferenciales más o menos "naturales" del terreno.

Usado como objeto de trabajo en la construcción, el suelo urbano presenta condiciones diferenciales de los dos tipos genéricos.

De "fertilidad" en la topografía original que deberá modificarse más o menos para urbanizar, factor nada despreciable para quien conozca algo de análisis de costos de construcción; en la resistencia derivada de condiciones geológicas, que determina la inversión necesaria para fundar las edificaciones; en el nivel freático, que determina la productividad y posibilidad de excavación y los sistemas de achique; en los drenajes naturales; en los vientos y otros factores que implican inversiones diferenciales para construir en el suelo urbano.

También existen, para el uso del suelo urbano como objeto de trabajo en la construcción, factores de situación en la morfología concreta de un Medio Ambiente Construido urbano determinado. La homogeneización de la accesibilidad es el mito de Sísifo del desarrollo urbano y, aunque en condiciones más o menos normales el factor situación no afecta gran cosa a la productividad del trabajo de construcción, en algunos casos adquiere un peso importante, como por ejemplo, al determinar aumentos de todo tipo en el trabajo necesario para edificar en terrenos de áreas centrales, empezando por las previsiones especiales para la excavación siguiendo por la carga y descarga o en fines de semana de los materiales, hasta la necesidad de colocar protecciones especiales para proteger el tráfico peatonal y vehicular inmediato.

Otra consideración, asociada a la situación y a una especie de "fertilidad" artificial, *cuantitativamente de otro nivel*, se refiere a la reglamentación de las prácticas de construcción en un terreno determinado, a que se puede construir y hasta dónde (porque las reglamentaciones del cómo estructural, por ejemplo, son más o menos comunes a toda la construcción *reglamentada* en cualquier terreno). Es la tan estudiada calificación jurídica del suelo urbano en diversas instancias, forma fenoménica por excelencia, que tiene implicaciones directas en los costos de urbanización y de la propia construcción, a veces incluso por la vía de facilitar o impedir diseños urbanos eficientes.¹⁹ Pero aquí nos deslizamos hacia la segunda forma de la renta diferencial o Renta Diferencial II, que existe siempre en complejas combinaciones con la Diferencial I, sobre lo que volveremos luego.

19/Dentro de estas líneas nos referimos fundamentalmente a los trabajos desarrollados por el Equipo del MIT, dirigido por Horacio Caminos.

Sobre el primer componente de renta diferencial de un terreno, derivado de la productividad relativa de la construcción en ese terreno, se sobrepone, actuando en el mismo o en diferente sentido, el componente de renta diferencial que se deriva del uso concreto, de sitio de trabajo o lugar de vida en que se emplee el Objeto-Mercancía Urbano, edificado en ese terreno. Este componente de la renta diferencial depende del factor básico de situación. En esta situación diferencial de los terrenos urbanos vuelven a intervenir factores más o menos naturales como la topografía, las brisas, la temperatura, las "vistas"; pero el peso fundamental lo llevan los factores artificiales de *la situación del Objeto-Mercancía Urbano, relativa a la morfología del Medio Ambiente Construido*. Estos factores artificiales que actúan como condiciones naturales para efectos de la renta, por no poder ser reproducidos por inversiones de capital, provienen de la relación dialéctica entre la morfología urbana y la renta del suelo, donde para cada terreno concreto la morfología existente aparece como aspecto principal de la contradicción, determinando el tipo diferencial de situación y con ella la posible renta diferencial.

Cuando decimos que las condiciones diferenciales dentro de una morfología no pueden reproducirse por inversiones de capital, lo decimos de una manera relativa, en tanto las inversiones que se necesitarían, absolutamente desproporcionadas al efecto de ganancia extraordinaria que se busca. Pero, aunque en el límite de reproducir a la ciudad y su historia para obtener otra Plaza Bolívar o en el límite de reproducir a la Plaza de San Marcos, estamos jugando al absurdo, no ocurre así en los procesos de expansión de la centralidad o de "rescate" de áreas muy accesibles, pero inconvenientes por su ocupación existente.

Y por aquí entraríamos en los procesos de renovación urbana que Pradilla llama "cruzadas de capital" o en procesos como la expansión de las condiciones de centralidad hacia el Este de Caracas. En estos procesos las inversiones desproporcionadas de capital le corresponden al Estado y las ganancias extraordinarias que se fijan al precio de los terrenos le corresponden al capital privado, que se limita a realizar la nueva inversión máxima permitida en su terreno particular, mientras que el Estado ha efectuado las inversiones de saneamiento y de infraestructura y servicios que crean esa nueva centralidad y que, "por lógica", deben acompañarse con una modificación de la calificación jurídica de los terrenos privados, que permita la intensificación de inversiones. Esta, de la "centralidad" en permanente construcción, es sólo una de las muchas formas en que

aparece el fenómeno dinámico, muy importante de analizar en la renta urbana, de cómo las inversiones de tierra-capital del Estado aparecen en la renta de los terrenos privados. Pero luego volveremos con la tierra capital y la transformación de sus intereses en verdadera renta del suelo.

Debemos retomar las condiciones, de tipo situación, que determinan la renta urbana en un corte temporal cualquiera del desarrollo de una morfología urbana determinada e insistir que en esa morfología los agentes soporte divididos en clases sociales, fracciones, sectores y grupos dentro de cada clase, actúan en prácticas sociales que sintetizan las determinaciones de la estructura social. Y en esas prácticas existen objetivamente elementos económicos, jurídico-políticos e ideológicos.

La "decisión" de localización es una práctica social y en ella se mezclan factores como las consideraciones económicas de proximidad al mercado y ahorros de transporte, para las industrias cuya localización no deciden los productores directos sino los propietarios de los medios de producción; la proximidad a grandes flujos peatonales para comercios al menor; la creación de una red homogénea respecto a sus usuarios potenciales para oficinas bancarias; la cercanía de mayores y mejores servicios para las residencias de las capas medias; el reducir al mínimo la verdadera jornada de trabajo, que incluye tiempo de transporte comprendiendo las caminatas forzadas, para los ranchos donde vive la mayoría de la clase obrera; y en cada caso, articulados con estos y otros factores, los complejos mecanismos ideológicos de "prestigio" y de otros distintos tipos de segregación, tan objetivos como todos los demás y a los que no escapan, con las variantes del caso, ninguna de las clases sociales, capas intermedias y sectores de clase que integran y son definidos por el todo social.

Se suele considerar a la vivienda y sus equipamientos colectivos como el uso urbano determinante en la formación de la renta diferencial urbana, haciéndola equivaler al cereal de la renta agrícola. Pero, en primer lugar hay "viviendas" y "viviendas", que al entrar con sus terrenos en el consumo individual de las distintas clases, sectores de clase, fracciones, capas intermedias y grupos de diverso tipo, están articuladas de distinta manera en las relaciones sociales de distribución y en el conjunto de las relaciones estructurales que permiten la posibilidad de su construcción localizada en la morfología del Medio Ambiente Construido Urbano, que al mismo tiempo ellas parcialmente van determinando. Iguales consideraciones pueden hacerse en cuanto a los Objetos-Mercancías Urbanos de distinto tipo y grado de consumo colectivo, tampoco

distribuidos homogéneamente para el uso de "ciudadanos iguales", librados de las determinaciones de la sociedad de clases. En segundo lugar, están el tipo de Objetos-Mercancías Urbanos que constituyen capital, ya sea por la "capitalización" del consumo individual o colectivo, ya sea por integrar los capitales fijos, o asociables a fijos, de la explotación industrial, comercial o financiera, con sus múltiples variantes de uso del suelo urbano como lugar de trabajo. Dentro de estos objetos mercancías urbanos que son capital podemos encontrar los usos dominantes, hasta cubrir su mercado, en la formación de los topes de la escala de la renta diferencial en cada morfología dada; sin que esto impida que exista, por una parte, dominancias dentro de cada tipo de uso concreto y que por otra parte los propios Objetos-Mercancías Urbanos de consumo individual (o viviendas) de las clases dominantes puedan asociarse a elevadas rentas diferenciales en las localizaciones que históricamente la práctica social haya privilegiado dentro de una morfología *en un momento dado, para determinadas escalas de inversión por área de terreno.*

La inversión por área de terreno es la variante fundamental en la formación de la Renta Diferencial II. A través de las variaciones de productividad de las inversiones y a través del crecimiento, estabilidad, o decrecimiento del precio del producto, las distintas inversiones de capital por área determinan, articuladas con las determinaciones de la Renta Diferencial I; a la renta total, a la cuota de renta o relación inversión/renta y a la renta por área, que capitalizada es el precio unitario que corrientemente manejamos al referirnos a precios del suelo.

Esto para todo tipo de renta del suelo. En la minería y en la agricultura, las inversiones de capital por área se refieren a todo el capital productivo, tanto en construcciones como en maquinaria y equipo, incluyendo el circulante desembolsado, que se vincule al uso del suelo como objeto o instrumento de trabajo, y los "precios" se refieren al producto de esas actividades productivas, a partir de las cuales se determinan las rentas que corresponden a las productividades diferenciales dentro de una rama. En esta Renta Diferencial II aparecen las variaciones existentes en la distribución del capital y el crédito entre los diferentes productores. La propia "técnica media" entra en jaque por acción de la ley del desarrollo desigual capitalista y con ella la determinación de los precios por los productores que utilizan la técnica media en las peores condiciones naturales. Las variantes que pueden darse en cada tipo genérico de producción en cada Formación Económico Social son muchas. Por ejemplo, la operación de los pequeños productores agrícolas con

ganancias estructuralmente inferiores a la media, o la fijación de precios del petróleo, en una época, con el asentimiento de los grandes monopolios existentes, a partir de la baja producción de los pozos "marginales" de productores independientes. Pero en estos casos las determinaciones económicas operan relativamente en una forma libre. Ese no va a ser el caso con la Renta Diferencial II urbana, donde la inversión posible pasa por una calificación jurídica.

En la Renta Diferencial II urbana, las complejidades van a ser mayores por el doble componente de renta diferencial que antes anotábamos; hay una primera renta que deriva de las productividades diferenciales de la utilización del suelo como objeto de trabajo por la construcción, a la que se sobreponen las rentas determinadas por las características diferenciales dentro de las producciones que usan al suelo como lugar de trabajo y dentro de los consumos del suelo urbano como sitio de vida. El análisis de Renta Diferencial II puede referirse a *ambos* componentes de la Renta Diferencial Urbana.

Si estamos analizando, por ejemplo, la formación de la renta y la localización *dentro* de una gran zona fundamentalmente industrial, es posible que no podamos reducir el factor inversión por área de las distintas industrias al costo de sus galpones y otras construcciones. Para estimar las productividades diferenciales y las rentas que pueden pagar debemos incluir, posiblemente, *a todo su capital fijo* (70 millones de bolívares en las industrias del ejemplo y no los 18 millones que utilizamos para compararlas a otros usos no industriales). Incluso *debería utilizarse también el capital circulante* para comparar por ejemplo la inversión por área entre usos comerciales y residenciales y entender la capacidad de desplazamiento de éstos por aquellos en una morfología al comienzo inalterada, con la misma masa de tierra-capital sobre los terrenos.²⁰

Pero en forma general, para el estudio de la renta urbana, podemos *reducir* las "inversiones de capital por área", a aquellas que se realizan en forma de tierra-capital, es decir, de capital integrado al suelo con una forma de rotación que hace aparecer su valor fragmentariamente en varias series de productos. En el caso urbano forzaremos la denominación de tierra capital a todos los productos de la industria de la construcción en su sentido más amplio, es decir, a todos los Objetos-Mercancías Urbanos; aunque muchos de ellos no constituyen verdadero capital productivo o asociable al productivo, pero sin embargo implican siempre en su alquiler o venta, la renta o la capitalización de ésta, respectivamente. En la forma de pago de renta, el terrateniente recibe, junto a la renta propiamente

20/ Esto se vincula al "proceso ecológico" de la invasión-sucesión y específicamente a los desplazamientos de usos residenciales por usos comerciales, tan frecuentes en los últimos años en el Este de Caracas.

dicha, los pagos que por concepto de amortización y ganancias (Bs. 16.000 + 160.000, respectivamente en el ejemplo) le corresponden a la tierra-capital que exista en su terreno en el momento de arrendar. En realidad, a este tipo de capital tienden a corresponderle intereses medios más que ganancias medias, pero no podemos desarrollar esto en una exposición limitada. Sólo que de aquí en adelante a esos pagos los llamaremos *intereses por la tierra-capital*. Pues bien, lo característico en el desarrollo capitalista de la producción es que los intereses por la tierra-capital tienden a representar cada vez una parte más grande de los ingresos de la propiedad territorial (y consecuentemente, a disminuir la parte de capitalización de renta en el precio del edificio localizado); que los intereses por la tierra-capital, una vez desgastado éste se tiendan a mantener, transformándose en verdadera renta del suelo, incrementándose ésta constantemente; y finalmente, pero con la mayor importancia, que la propiedad territorial tienda a percibir intereses por la tierra capital construida, ya no sólo al margen de su intervención, sino fuera de su terreno propiamente dicho. Es decir, que las inversiones realizadas en construcciones de infraestructura y servicios por el Estado, no recuperables por éste, aparecen como rentas de los terrenos particulares, aún de los beneficiados indirectamente. Porque la calidad de su situación diferencial, que permite "productividades" mayores a la producción o al consumo, se ha modificado. Es en base al conjunto de inversiones de tierra-capital que se modifica la morfología urbana y con ella la calidad de situación de los terrenos dentro del Medio Ambiente Construido, factor determinante de la Renta Diferencial I a nivel de uso del suelo como condición general de producción o "localización espacial".

También la tierra-capital, con las variaciones de sus tasas de interés, puede determinar las variaciones en el mismo sentido de los precios del suelo, aunque la renta no se modifique, cuando la capitalización de ésta suponga la capitalización de intereses de una tierra-capital localizada allí, cuyo valor de uso no se haya desgastado aún, no sufra de obsolescencia "moral" y no se encuentre afectada por procesos urbanos que impliquen una modificación morfológica radical, cualitativa o en intensificación.

La "intensificación" nos vuelve a traer el papel de la tierra-capital en la formación de la Renta Urbana Diferencial II, es decir, de la renta que depende de la magnitud de las inversiones por área. El comportamiento de la renta por área es siempre incremental con las inversiones aunque la productividad de la inversión descienda o aunque los precios de los productos (en este caso Objetos-Mercancías Urbanos) bajen:

mientras no se retiren de la producción las tierras que presentaban las peores condiciones diferenciales antes de incrementarse la inversión en cualquier punto de la morfología considerada y mientras consideremos estable la tasa de ganancia media de referencia.

La pérdida del uso urbano de tierras que lo tenían es un fenómeno inédito y por tanto las nuevas inversiones realizadas en cualquier terreno de un Medio Ambiente Construido urbano, tienden a aumentar las rentas diferenciales de varios terrenos (cuáles y en qué proporción depende del dónde de la inversión y del mapa previo de rentas diferenciales) y tienden a incrementar el promedio de la renta/área en todo el Medio Ambiente Construido, es decir, a incrementar el precio general del metro cuadrado de terreno de la ciudad, aunque en algunas tierras peores pueda teóricamente descender. Recordemos que aquí no estamos considerando la renta absoluta ni la expansión del área urbana que acompaña a la intensificación de inversiones de capital por área.

Por su parte, la baja tendencial de la tasa media de ganancia (sin contar fenómenos monetarios), ley fundamental de la producción capitalista, tiende a ser contrarrestada por diversos mecanismos en los que por cierto la ciudad y la industria de la construcción juegan un papel importante; pero en todo caso sería una baja tendencial y no pronunciada, debiendo definirse en cada caso concreto los límites a partir de los cuales afectaría a la renta, debiéndose considerar también al factor productividad actuando en sentido contrario en lo que a renta se refiere.

Tenemos entonces, a la luz de la Renta Diferencial II, un comportamiento incremental sostenido en la renta/área urbana, derivado del incremento constante de las inversiones concentradas en tierra-capital o productos de la industria de la construcción, derivadas a su vez del crecimiento de la población y del desarrollo de las "actividades urbanas". En otras rentas genéricas (agrícola, minería); descontando las diferencias de capital y crédito entre los productores, la inversión de capital para el trabajo concreto en los distintos terrenos, es predominantemente determinada de una forma directa por condiciones técnicas pertenecientes al desarrollo de las fuerzas productivas en un momento dado. Además, en términos generales, la renta no reglamenta el tipo de uso del recurso natural, limitándose a cederlo a cambio de un pago. Sin embargo, la renta establece una relación compleja con la inversión de Tierra-Capital, en tanto la producción *de ésta* Tierra-Capital (reflejo también de la producción *con esta* Tierra Capital como hemos visto), deberá obtener no solo la ganancia media, sino una sobreganancia equivalente a la renta. Y entramos en uno

de los aspectos más olvidados y más importantes para lo urbano de la teoría marxista de la Renta Diferencial II: la inversión adicional de capital por área puede significar una mayor productividad de términos cualitativos, es decir, en términos de que con ella aparezca un trabajo concreto más productivo, cualitativamente diferenciado, o sea, *otra forma de uso*.²¹

Dentro de la ciudad, los distintos usos concretos tienen una capacidad diferencial de concentrar inversión de capital por área, y de ser determinados-determinantes de la *Renta Diferencial II, forma fenoménica principal de estructuración de la morfología urbana*. Así, la gran industria, aunque es la forma principal de la extracción del excedente en nuestras sociedades urbanas, supone la existencia de una técnica media y de una media de capital por área (los 70 millones, 18 en Tierra-Capital y 52 en maquinaria y equipo, para 8 ha, en la textilera del ejemplo, representan las condiciones técnicas medias y las inversiones determinadas por ellas, tal como ocurre en la agricultura capitalista); que no permiten la intensificación espacial de inversiones que puede encontrarse en manufacturas mucho más atrasadas (las confecciones con localización central de nuestro ejemplo, que pueden utilizar edificaciones de varios pisos); que se encuentran en las edificaciones u Objetos-Mercancías Urbanas de variado uso específico dentro del consumo individual o colectivo; o que se encuentran en su punto máximo en los Objetos-Mercancías Urbanas, que son consumidos en la parte separada, de trabajo intelectual, asociado a las grandes empresas productivas, comerciales o financieras, es decir, en las torres de oficinas. Estamos hablando de la tan estudiada "capacidad de competencia" entre usos por las mejores localizaciones. Y estamos asociándolo a la capacidad de inversión por área, a la capacidad de obtener ganancias extraordinarias con esa inversión y a la Renta Diferencial II urbana. Aunque nunca debemos olvidar los factores superestructurales que aparecen en las prácticas sociales concretas y específicamente en las prácticas de localización, so pena de no llegar a entender en absoluto la estructuración de la morfología urbana dentro de la sociedad de la que es parte integrante.

21/Marx, Carlos. *El Capital*. Libro tercero. Sección sexta. Capítulo XLII. Ed. citada.

22/ A este respecto es imprescindible el trabajo de Castells, Manuel sobre la localización de empresas en París: "La lógica de la implantación industrial: El caso de la región de París". Capítulo 4. parte 4.2. de: *Problemas de investigación en Sociología Urbana*. Siglo XXI Editores, 1973.

Así como un grupo empresarial venezolano mantuvo por muchos años su participación en la única línea aérea internacional del país, aunque su tasa de ganancia nunca llegó siquiera a la media, por razones de aumentar su capacidad de presión política; el "prestigio" o la "tradición" pueden dominar sobre la racionalidad puramente económicas en las prácticas de localización de las empresas y de los miembros de algunas capas sociales.²²

La capacidad de inversión por área, particularmente cuando la simplificamos a la capacidad de inversión de Tierra-Capital y a la rentabilidad de ésta, se mueve, también en lo urbano, dentro de los límites que le impone el desarrollo de las Fuerzas Productivas.

Existen conocidos estudios sobre la optimización de inversiones en infraestructuras urbanas, asociadas a distintas densidades y a través de costos *per cápita*.²³ También se han hecho estudios de optimización de diseños urbanos de conjuntos de viviendas. Y sobre la correlación entre densidad residencial y renta del suelo.²⁴

Pero en estos últimos estudios, usualmente se confunde la articulación del valor (dominante) con el valor de uso (dominado) en la densidad. Este concepto indica por una parte la concentración de personas sobre áreas de terrenos. Pero por otra indica la capacidad de inversión de capital por área y es éste el aspecto dominante que permite, por ejemplo, utilizar el término para todos los usos simultáneamente, porque *el aspecto "valor" no está asociado a ninguna materialidad física específica, sino a todas a la vez y constituye la determinación más abstracta que se sintetiza en la relación discursiva de la Renta Diferencial II y en la "forma de ciudad"*²⁵ que percibimos.

La diferenciación de las inversiones por área en los distintos terrenos y sobre el mismo terreno en el tiempo; y la sobreganancia que pueda obtenerse con esas inversiones, derivada de la propia productividad diferencial de los consumos productivos, individuales y colectivos de esos Objetos-Mercancías Urbanos; determina en gran medida la renta urbana, que se capitaliza en el precio de la Tierra-Capital localizada.

La diferenciación de las inversiones por área es la determinación económica más importante en las diferencias en el precio de los terrenos.

Y nos referimos a inversión y rendimientos de ésta por área y no a habitantes o a metros cuadrados de construcción. Es evidente que el mismo metraje de oficinas y viviendas, incluso de lujo, no significa iguales inversiones ni iguales ganancias extraordinarias. Tampoco significa la misma inversión una misma densidad residencial, mientras existan clases sociales, fracciones y sectores de clase, capas intermedias y con ellas diferentes "calidades" de construcción, que hacen que terrenos con la misma accesibilidad y la misma densidad tengan precios diferentes.

Esto sin contar los factores superestructurales, que también hacen que el "estómago del mercado" de la vivienda de lujo en ciertas localizaciones del noroeste de Caracas, pueda aceptar hoy pagar 7 u 8 mil bolívares/m² de apartamentos de alta densidad, así como hace 60 años podía aceptar

23/P.e. Urdaneta, Alberto:
"Costos de Urbanización".

Cuadernos de la Sociedad Venezolana de Planificación, No. 66-67. 1969.

"Costos de Urbanización en Venezuela". *Cuadernos de la Sociedad Venezolana de Planificación* No. 84-86. 1971.

24/ Este enfoque aparece en el trabajo colectivo del Instituto de la UCV: "Introducción a la teoría de la renta", apoyándose en trabajos previos de Niculescu, Irene.

25/ Para "forma de Ciudad" se utilizan variadas acepciones. Desde la puramente morfológica que se emplea a partir de Baumeister (1871) hasta la interpretación estructural global de Folín M., en *La ciudad del capital y otros escritos*. Editorial Gustavo Gili. Colección Ciencia Urbanística, 1976.

levantar una mansión de 1 ha en "El Paraíso" por 120 mil bolívares, terreno incluido.

Existen muchas variantes en la forma concreta de incidir las inversiones por área en la Renta Diferencial II. Por ejemplo, la venta, como suele ocurrir, a un mismo precio del metro cuadrado de construcción de una calidad dada, independientemente de la densidad dentro de ciertos rangos, es uno de los mecanismos discursivos que dispara hacia arriba los precios de los terrenos urbanos.

En la renta urbana, las diferencias de inversión sobre los distintos terrenos no responden solo a las diferencias en la concentración de capital y crédito de los distintos productores que disponen de terrenos (aunque esta es una de las causas de "necesidad" de la separación promotor-terratiente) ni tampoco más o menos simplemente a condiciones técnicas de la producción en esos terrenos y con esos terrenos. La "racionalidad técnica" aparece, más o menos imperfectamente, en la calificación jurídica del suelo urbano por el Estado, como parte del doble carácter inseparable, ordenador-opresor de éste, de sus formas concretas y del desarrollo de la lucha de clases en cada coyuntura de una determinada formación Económico-Social. Pero, de hecho, la calificación que existe en un momento dado, reglamentado los usos y la construcción por área, consagra las diferencias de capital a invertir por área y con ellas a la Renta Diferencial II. La dinámica de la calificación jurídica está determinada por el carácter específico de ésta y sobre todo por la dinámica del desarrollo urbano, sobre lo que no podemos extendernos aquí.

LA RENTA ABSOLUTA Y LA RENTA DE "MONOPOLIO"

Para concluir nuestra exposición sobre la renta urbana debemos referirnos a la renta absoluta urbana, es decir, a la renta que aspiran los terratenientes por permitir el uso de los terrenos que presentan las peores condiciones diferenciales dentro de un Medio Ambiente Construido urbano dado. Esta renta absoluta aparecía en nuestro ejemplo como de Bs. 98.194 para 8 ha con un salto rural-urbano de Bs. 90.194, formando el piso de todas las rentas urbanas. Como la renta urbana no es independiente de la renta agrícola, este "salto" puede ser interpretado como una renta diferencial operando en otra escala distinta a la intraurbana. Hemos visto cómo esta renta de los peores terrenos se transmite a toda la escala diferencial dentro de la ciudad y cómo se caracteriza por añadir un componente monopólico a la formación de los precios generales "únicos" de las mercancías producidas en la ciudad.

También debemos decir que sus límites se determinan por la demanda solvente y por la competencia entre terratenientes que puedan ofrecer "tierras peores", ya que los otros factores genéricos de control de la renta absoluta, como la importación, válida para productos agrícolas, no son aplicables al caso urbano, al menos a nivel de producción de los Objetos-Mercancías Urbanos localizados. O encuentran límites insalvables, como la intensificación de inversiones en los terrenos en uso. Por tanto, la base de la renta urbana puede determinar un componente monopólico relativamente alto en los precios de los productos donde aparece. Este tipo de renta no diferencial puede teóricamente ser eliminado con la propiedad privada del suelo urbano, manteniéndose la propiedad privada sobre los medios de producción, en la medida que aquella propiedad afecta a la tasa media de ganancia, por distintas vías, y con ello afecta a los intereses vitales del capital.

Hemos dicho que *todas las rentas urbanas*, aunque *no provengan exclusivamente* de las diferencias de productividad entre los trabajos de construcción en las distintas tierras y de lo que el terrateniente aspira por permitir la construcción en el terreno de condiciones diferenciales peores, *aparecen integradas al alquiler de los productos de la construcción o capitalizadas en el precio de venta, de esos productos con su terreno*. Entonces, sin duda de ninguna especie, en el precio de prácticamente cualquier producto de la construcción urbana aparece al menos un componente monopólico, y en el precio del conjunto de los productos existen variados componentes monopólicos. Como explicábamos muy al comienzo de nuestra exposición, esto de precio monopólico se refiere a que contiene una ganancia superior a la determinada por la tasa media de ganancia, o si se prefiere a que el capital empleado en esa producción tiene una tasa de ganancia superior a la tasa media.

Pero el sentido en que Marx usa el "precio de monopolio" vinculado a la renta, derivando ésta de aquél o aquél de ésta; incluye a otro factor que hace a esta renta "de monopolio" (o monopólica como la han llamado otros) cualitativamente diferente de la absoluta, o diferencial, en base a una diferencia cuantitativa. La renta asociada a un "precio de monopolio", para Marx, es aquella que incrementa al verdadero precio comercial del producto; no solo por encima de su precio de producción, sino en un grado tal que supere a la forma precio sin incongruencias cuantitativas con la magnitud de valor del producto y haga que la transferencia de valor excedente desde la rama de la producción en cuestión, cese e incluso se invierta a una captación de valor excedente desde otras ramas de la

producción. De acuerdo a lo que explicábamos brevemente al comienzo de esta exposición, las ramas de producción con una composición orgánica (o relación de la masa de trabajo muerto o capital constante que es puesta en acción por una determinada cantidad de trabajo vivo) superior a la media reciben, vendiendo sus productos a sus precios de producción, una parte del excedente explotado por las ramas de composición orgánica inferior a la media, vendiendo éstas también sus productos a sus precios de producción. Se trata pues, con la renta monopólica propiamente dicha, de sobrepasar el límite a partir del cual el precio del producto deja de implicar una transferencia de excedente explotado directamente a los trabajadores de esa rama, para empezar a recibir excedente explotado a trabajadores de otras ramas. Supone entonces que la rama productiva en estudio tiene una composición orgánica inferior a la media. Porque en ramas-vehículo de renta que de suyo tengan una composición orgánica superior a la media; la renta, con sus variaciones, será siempre una verdadera renta de monopolio, pues la simple venta de los productos a su precio de producción, o sea, la simple obtención de la ganancia media, significa transferencia de valor hacia ese capital. Este último es el caso de la renta petrolera por cuanto la extracción de petróleo es una de las industrias con mayor composición orgánica (83,63 en Venezuela en 1971, frente a una media de 22,396).²⁶

Pero la agricultura y también la construcción presentan composiciones orgánicas muy inferiores (6,31 la construcción en Venezuela en 1971). La cuestión está, en el caso de la construcción, en determinar si el peso de la renta urbana hace que el excedente extraído a los trabajadores del sector se quede en la rama (límite de la renta absoluta) y adicionalmente se capte plusvalía extraída en otros sectores. Marx dice textualmente que la renta urbana "se caracteriza... por el precio de monopolio en muchos casos".²⁷

Sin embargo, la transferencia de valor desde el sector construcción es de tal magnitud (estimada en más de 2.600 millones de bolívares en el año 1971 en Venezuela), que se requerirían de tasas de ganancia muy altas en el Sector, para invertir la tendencia.

Podemos estimar que la tasa anual requerida, incluyendo a la renta capitalizada en el excedente total para el cálculo, hubiera debido ser superior al 110%; mientras en realidad la tasa imperante en el Sector construcción llegó apenas, sin incluir la renta en el excedente total, al 56% en ese año, por encima de la media del 42%.

26/ Los cálculos de composiciones orgánicas y de transferencias de valor que aparecen aquí provienen de un modelo experimental aplicado a la economía venezolana de 1971, que forma parte integrante del trabajo de Villanueva, F. "Indagaciones sobre la forma del valor en el capitalismo". Mimeo. Instituto de Urbanismo, UCV, 1979.

27/Marx, Carlos: *El Capital*. Libro III. Sección Sexta. Capítulo XLVI. Pág. 717. Editorial citada.

Esto no impide que ciertos capitales dentro de la rama, con composiciones orgánicas superiores a la media y/o que obtengan una ganancia extraordinaria superior a la ganancia extraordinaria media del sector, estén en condiciones de absorber plusvalía más allá de la explotada por ellos directamente.

Lo monopólico (en el sentido anotado) o no, del precio de los productos de la construcción puede determinarse luego de aplicar a la contabilidad social fenoménica de precios de monopolio, un proceso de transformación inversa que determine las formas precio sin incongruencias cuantitativas con la magnitud de valor del producto.²⁸

En todo caso, los precios de los Objetos-Mercancías Urbanos localizados, incluyentes de la capitalización de la renta, son siempre monopólicos en sentido general del término, en la medida que con ellos se obtenga una tasa de ganancia superior a la media. Si este tipo de precio monopólico es determinado por la renta o si la renta es determinada por el precio monopólico de los Objetos-Mercancías Urbanos, debido a condiciones de control de la producción y los precios por un oligopolio colusorio o por una especie de conspiración financiero-terrateniente,²⁹ es la última parte de la discusión. Frente a ella, nos limitamos a presentar un ejemplo-aclaratoria:

En un barrio cualquiera se construyen dos ranchos, uno cerca de la calle, en la parte baja y otro en la parte más alta del cerro, ambos idénticos y en un estadio de su evolución morfológica solo un poco superior al llamado "primer rancho" por los que han investigado esto en profundidad.³⁰ Supongamos que el rancho en la parte alta puede venderse dado el caso, en Bs. 5.000. Si el de abajo se vendiese en Bs. 5.000 también, ya tendría una ganancia extraordinaria, debido a que por los materiales empleados abajo, idénticos a los de arriba, no debió pagarse el "acarreo a mano" que sí debió pagarse arriba. Podemos estimar esta diferencia en la productividad del trabajo de construcción a favor del rancho de abajo en Bs. 1.000, que son su primer componente de ganancia extraordinaria debido a las diferencias de situación para el trabajo de construcción.

Pero si el rancho de arriba puede venderse en Bs. 5.000, el de la calle puede venderse a un precio bastante mayor, digamos de Bs. 10.000 porque su situación es mejor en términos del consumo individual del Objeto-Mercancía Urbano y de la tierra como "sitio de vida". Situación mejor por muchas razones. Porque no hay que caminar en pendientes pronunciadas una hora para llegar a él. Porque está más cerca de donde

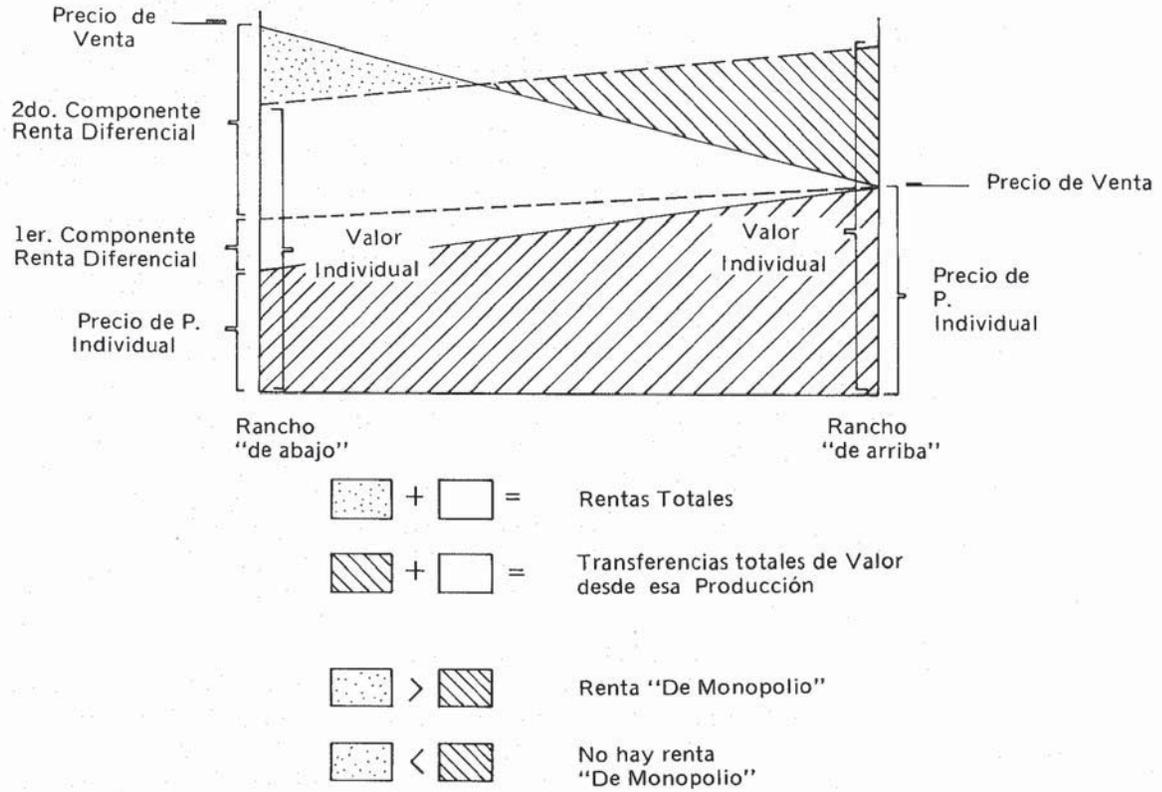
28/Para una aproximación a este tipo de metodología, consultar de Villanueva, F. "Indagaciones sobre la forma del valor..."

29/Ver tercera sección. Capítulo 5 del trabajo colectivo del Instituto de Urbanismo de la UCV.: "Introducción a la teoría de la renta"

30/Ver Lovera, Alberto: "Indagaciones sobre la producción de la vivienda en los barrios de ranchos. El caso de Caracas". *Revista Interamericana de Planificación* No. 65. Marzo, 1983.

pasa el autobús. Porque si algún día llegan los servicios urbanos llegarán a él primero. Porque puede llegar a montarse allí más fácilmente un comercio. Porque hay menos chance de conseguirse a los cobradores de peaje. Porque hay que ver la diferencia de estar arriba o abajo cuando llueve fuertemente y puede presentarse un derrumbe. Incluso, porque vivir arriba es considerado índice de inferioridad en la condición social. Por estas y muchas otras prosaicas pero objetivas razones que viven en las prácticas sociales, si el rancho de arriba vale Bs. 5.000 el de abajo puede valer Bs. 10.000 mientras haya una demanda de ese *tipo de mercancías* que pueda pagarlos y mientras ese sea más o menos el precio de un rancho "sobre la avenida" en barrios más o menos similares. Tendremos entonces una ganancia extraordinaria en la venta del rancho de abajo no de Bs. 1.000 sino de Bs. 6.000. Como allí no hay propiedad privada sobre el suelo, sino ocupación y posesión legalmente irregular, esto es lo que se transmite con el rancho y podríamos decir que la única ganancia extraordinaria asociada a ese terreno es de tipo diferencial. Y esa ganancia, superior al precio del rancho de arriba, se forma sin intervención directa de la "peligrosa asociación" del capital transnacional financiero con la propiedad privada del suelo. Esta no existe allí y aquel ni porta por esos lados, como tampoco portan, ni siquiera en sus teoría muchos de los profundos pensadores críticos "superadores del marxismo" que han "renovado" a la teoría de la renta del suelo urbano. Y no estamos hablando de un caso extraordinario, sino del tipo de Objetos-Mercancías Urbanos localizados que son utilizados como "sitio de vida" por la mitad de la población de nuestras ciudades.

Si en base a ese uso (y forzando el carácter de su producción no sólo a mercantil, sino a capitalista que debe obtener una ganancia media, sólo como ilustración), quisiéramos estimar lo que antes discutimos sobre el carácter monopólico o no de la renta, el cálculo podría graficarse de la siguiente manera esquemática, suponiendo a los precios de los ranchos intermedios en una función lineal con los dos ejemplificados:



CONCLUSION FINAL

En base a lo desarrollado a lo largo del presente trabajo podemos concluir:

Las rentas y las rentas capitalizadas urbanas se componen, más allá de casos en los cuales la ganancia extraordinaria obtenida no se fija al precio del terreno por responder a una conjuntura precisa; de la base o salto rural-urbano; de los elementos de renta que provienen de las productividades diferenciales, por fertilidad y situación, dentro del trabajo concreto de construcción; de los elementos de renta que provienen de las diferencias de inversión de capital por área, fundamentalmente de tierra-capital en su sentido más amplio; de los elementos de renta que provienen de las diferencias de situación dentro de la morfología urbana, que inciden en las condiciones diferenciales entre y dentro de los distintos consumos productivos, individuales y colectivos, por las distintas clases sociales, de los Objetos Mercancías Urbanos localizados. Estas últimas diferencias no son reductibles simplemente a términos económicos porque significan prácticas sociales de estructuración y determinación complejas. Estas prácticas sociales de localización pueden implicar y de hecho implican la aparición de tasas de ganancia siempre extraordinarias, pero diferentes entre sí, en los precios de los Objetos Mercancías Urbanos de distinto tipo de consumo y de valor de uso específico que entran en consumo individual y colectivo de las distintas clases sociales, sectores de clase, fracciones de clase y capas intermedias. Estas ganancias extraordinarias, de existir la propiedad privada del suelo se las apropie quien se las apropie en la negociación original, van a integrarse a la renta y a la renta capitalizada del suelo.

Queremos cerrar nuestra exposición insistiendo en el carácter histórico transitorio y socialmente determinado de la relación social "renta del suelo" y para ello tomamos prestadas palabras de Carlos Marx, en el mejor trabajo que conocemos sobre la renta: *El Capital*:

"A sus ojos (del comprador del suelo), la renta aparece simplemente como el interés del capital con que ha comprado la tierra, y por tanto, su derecho a percibir la renta. Exactamente lo mismo que quien compra un negro no cree que su derecho de propiedad sobre él se deba a la institución misma de la esclavitud, sino a la compra-venta de la mercancía negro. Pero la venta no crea el título; se limita a transferirlo. El título tiene que existir antes de venderse y si no basta un acto aislado de venta para crear este título, tampoco bastaría una serie de

actos de venta, su continua repetición. Lo que crea el título son las relaciones de producción. Cuando estas llegan a un punto que no tiene más remedio que mudar de piel, desaparece la fuente material del título, económica y jurídicamente legítima, fuente basada en el proceso de creación social de la vida, y con la fuente del título, la de todas las transacciones basadas en él. Considerada desde el punto de vista de una función económica superior de la sociedad, la propiedad privada de algunos individuos sobre la tierra parecerá algo tan monstruoso como la propiedad de un hombre sobre su semejante. Ni la sociedad en su conjunto, ni la nación, ni todas las sociedades que coexistan en un momento dado, son propietarias de la tierra. Son, simplemente sus poseedoras, sus usufructuarias, llamadas a usarla como "boni patres" familias y a transmitirla mejorada a las futuras generaciones".³¹

31/Marx, Carlos: *El Capital*.
Libro III. Sección sexta. Capítulo
XLVI. Págs. 719-720. Editorial citada