

RESUMEN

El estudio de la renta urbana y la manera en que ésta es apropiada por los diferentes agentes es prioridad en los países capitalistas dependientes, donde las fuerzas productivas se encuentran insuficientemente desarrolladas y la renta de la tierra se convierte en la principal fuente de ganancias extraordinarias.

Para ello se requiere partir de la teoría clásica de la renta agrícola, y en particular la teoría marxista, donde la renta no es concebida como un hecho puramente económico sino como producto de determinadas relaciones sociales, para luego proceder a su reconceptualización al caso urbano y a la construcción de edificaciones. Sin embargo, algunos autores han fallado en tal intento por recurrir a transposiciones mecánicas, cuando se trata de un caso de naturaleza y con características substancialmente diferentes al agrícola. En particular la gran dependencia de la industria de la construcción del sector financiero, hace que el mercado inmobiliario presente rasgos de imperfección que varían según el país y el momento que se considere. De allí que la renta urbana sea en su esencia de tipo monopólico, como parte del excedente generado en toda la economía, siendo necesario para su explicación recurrir al análisis conjunto de los procesos de producción, circulación y distribución.

En el caso específico del bien vivienda aparece un nuevo agente, el promotor con acceso o asociado al capital financiero, el cual domina el proceso de producción en su conjunto y entra en conflicto a nivel de la distribución con el propietario de la tierra en la apropiación de la renta. Al respecto, el presente trabajo pretende comprobar, específicamente en el caso de Caracas, la hipótesis de que a medida que se consolida la renta monopólica como efecto de la manipulación de la oferta de viviendas por parte de los grupos promotores y no sólo de la oferta de tierra, se produce una transferencia cada vez más importante de la renta que antes recibían los propietarios de la tierra hacia estos grupos promotores.

INTRODUCCIÓN

El estudio de la renta urbana es fundamental en toda aproximación a la problemática urbana tanto por la influencia que ejerce en la configuración espacial de las ciudades como por el conjunto de relaciones sociales que se generan a su alrededor.

La tendencia general de la renta urbana como consecuencia del crecimiento urbano es hacia el alza, sin embargo el encarecimiento acelerado que han acusado los precios de la tierra durante los últimos años en los países capitalistas no encuentra precedente en la historia reciente. Este fenómeno ocurre con mayor agudeza en los países capitalistas dependientes, donde las fuerzas productivas no se encuentran suficientemente desarrolladas y la renta de la tierra se convierte en una fuente muy importante de ganancias extraordinarias, siendo Caracas un caso patente de esta situación.

Para abordar el estudio de la renta urbana, es necesario estar conciente de que la ciudad es una totalidad compleja y por tanto de la necesidad de enmarcar el origen y apropiación de la renta dentro de la dinámica social urbana y establecer sus vínculos con los otros sectores que la conforman. Dentro de este marco general el propósito principal de este trabajo es el estudio de las relaciones de fuerza que se entablan entre los principales agentes que intervienen en la apropiación de la renta urbana, específicamente aquella originada en la producción y circulación de viviendas con el fin de detectar en estudios posteriores, posibles soluciones al problema habitacional, en el caso concreto del Área Metropolitana de Caracas. Por consiguiente, se trata de una primera aproximación al tema pero que pretende sintetizar sus rasgos fundamentales.

Con ese fin se retoma la teoría clásica de la renta agrícola, y en particular la teoría marxista, donde la renta no es concebida como un hecho puramente económico sino como producto de determinadas relaciones sociales, lo cual permite contar con una base conceptual para su reformulación al caso urbano y sobre todo el caso de Caracas en la presente década, etapa ésta que es precedida de un análisis crítico de algunos autores contemporáneos. Luego se procede a calificar las políticas de vivienda y tierra urbana establecidas durante el período considerado con el fin de contar con elementos de análisis para la interpretación posterior de los resultados obtenidos en la composición empírica de las hipótesis formuladas.

1. ANÁLISIS TEÓRICO-METODOLÓGICO. HIPÓTESIS DE TRABAJO

La teoría de la renta de la tierra inicialmente se ocupa de la renta agrícola y es a Ricardo, en sus *Principios de economía política* (1817), a quien se debe el término. Su interés se concentra en la renta de tipo diferencial, fundamentada en la hipótesis de rendimientos decrecientes; en efecto, para Ricardo el crecimiento poblacional hace necesaria la incorporación de tierras cada vez menos fértiles, resultando para las más fértiles un ingreso suplementario que se transforma en renta.

Las nuevas condiciones del desarrollo urbano que se fueron gestando a fines del siglo pasado en Europa, motivaron a los economistas a interesarse en la renta de la tierra urbana. Marshall en Inglaterra estudia la renta derivada de los usos no residenciales e introduce los conceptos de "valor de situación" y "tamaño del sitio" como criterios de decisión de localización¹. Sus seguidores, dentro de la escuela neoclásica, vinculan estrechamente la teoría de la renta urbana con la teoría de localización, enfatizando en el aspecto espacial, es decir en las rentas diferenciales de situación o localización². En particular Haig³ introduce el concepto de "fricción del espacio" mediante el cual destaca la complementaridad entre la renta de la tierra y los costos de transporte, lo que conduce a la formulación de la hipótesis de "mínimos costos de fricción", sobre la cual se apoya toda la teoría de localización⁴. Esta teoría ha influido fuertemente la modelación sobre los "valores territoriales", donde la accesibilidad pasa a ser la variable determinante: la distancia al centro de Alonso⁵, el costo generalizado de desplazamiento de Wingo⁶, o el tiempo de acceso al centro de Mayer⁷.

La renta de la tierra es concebida por los neoclásicos como remuneración de un factor de producción escaso, correspondiendo ésta a su productividad marginal, con base en una supuesta función de producción o relación de sustitución entre tierra y capital para diferentes niveles de producción. Esta concepción de la renta se encuentra hoy en día cuestionada al haberse visto derrumbada la teoría de distribución neoclásica con los planteamientos de Joan Robinson y Pierre Sraffa sobre la inexistencia de la función de producción agregada. Para Sraffa la medición del capital como conjunto de bienes heterogéneos ya producidos requiere de la determinación de todos los precios del sistema, los cuales a su vez son función de los salarios y la ganancia. Según Sraffa⁸ ello implica la determinación simultánea de todos los precios relativos del sistema, del salario y de la ganancia, siendo necesaria para su resolución la definición extra-económica de la relación salario-ganancia específica.

"La renta no puede explicarse conceptualmente entonces en términos técnicos por la productividad inherente al factor tierra. Se hace necesario reconocer la existencia de relaciones

1/ MARSHALL, Alfred, *Principios de economía política*, Londres, 1890, (Libro V, Cap. XI, "Costos Marginales en relación a los valores urbanos").

2/ Los análisis del espacio tienen como base teórica los trabajos de Von Thünen en *Estado aislado*, 1826, que es el primero en estudiar la estructuración del espacio rural en función de sus relaciones con el medio urbano más próximo, a través de la localización óptima de los diferentes cultivos en relación a la distancia de la ciudad más cercana.

3/ HAIG, Robert, *Hacia una comprensión de la metrópolis*, 1926.

4/ NICULESCU, Irene, ROTKER, Ivonne, *Análisis teórico-metodológico de "Location and Land Use" de William Alonso*, "Introducción".

5/ ALONSO, William, *Location and Land Use*, 1964.

6/ WINGO, Lowdon, *Transportation and Urban Land*, 1961.

7/ MAYER, René, *Prix du sol et prix du temps*, 1965.

8/ SRAFFA, Piero, *Producción de mercancías por medio de mercancías*, 1960.

sociales, históricamente dadas, para explicarla como parte del proceso de distribución de un excedente"⁹.

Es por esta razón fundamental que se hace necesario volver a las fuentes y retomar el concepto de renta como excedente de la economía clásica¹⁰, y en particular la teoría de distribución de Marx, y sus análisis sobre la renta agrícola, para poder penetrar en el estudio de la renta urbana, reformulando los conceptos y categorías determinados para un sector económico y un momento histórico bien definidos.

Por otra parte, si bien describir la diferenciación espacial de la renta es un aspecto importante de la planificación urbana, en particular para la distribución espacial de actividades, el interés primordial del presente trabajo es tratar de explicar los altos niveles alcanzados por los precios de la tierra en las grandes ciudades, específicamente en el caso de Caracas, que deforman la asignación de recursos a nivel del sistema económico en su conjunto, revelándose insuficientes para ello los modelos radiocéntricos neoclásicos.

1.1. TEORÍA DE LA RENTA AGRÍCOLA

1.1.1. La renta capitalista de la tierra según Marx.

Ricardo y Marx consideran que la tierra es un recurso natural, que en sí misma no tiene valor, pues no ha sido producida y por tanto no puede generar renta. Para ello es necesario que se incorpore un proceso productivo, es decir, trabajo, única fuente de valor, que permita la creación de un excedente, parte del cual se convierte en renta al pasar a la esfera de la distribución y la circulación.

Por su parte, el derecho de propiedad privada de la tierra tampoco implica la percepción de una renta sino que le permite al terrateniente apropiarse de parte del excedente generado en la producción que requiere del recurso tierra, tal como sucede con la agricultura. De allí que los terratenientes aparezcan como una clase parasitaria que percibe dinero sin ningún esfuerzo; y que fue ferozmente criticada por Ricardo y tratada de obstáculo al crecimiento económico. Al respecto, Marx constata que la propiedad privada de la tierra introduce una contradicción en el modo de producción capitalista, cuya esencia es la acumulación, al destinarse parte del excedente a la renta improductiva. Aunque contradictoria, para Marx la renta en dineros es la manifestación de una relación social inherente al modo de producción capitalista, entre capitalistas (propietarios de los medios de producción) y terratenientes (propietarios de la tierra), institucionalizada en la propiedad privada de la tierra; pues si bien tiene su origen en la renta, en trabajo y en productos, "arrancada a los productores directos" en los modos de producción anteriores¹¹, requiere de la existencia de un precio de mercado para los productos y por tanto "presupone un desarrollo ya bastante considerable del comercio, de la industria urbana y de la producción de

9/ YUJNOVSKY, Óscar, *La renta del suelo y la configuración del espacio y del medio ambiente urbano*, 1977.

10/ Y no como equivalente, de la economía neoclásica.

11/ Para Pierre Philippe Rey, la propiedad privada de la tierra es una reminiscencia del "modo de producción feudal". Ver más adelante en punto ii el análisis de la renta absoluta.

mercancías en general y por tanto de la circulación monetaria"¹².

En consecuencia, aunque la tierra no tenga valor, sí puede tener precio (circulación), pero ese precio no corresponde a una supuesta productividad marginal inherente a la tierra, derivada de su "fertilidad natural"¹³, sino que constituye la capitalización de la renta esperada (distribución). Ésta, a su vez, como flujo, es confundida y tratada como interés de un "capital imaginario" identificado con la tierra, mientras que, afirma Marx, "la propiedad territorial no tiene nada que ver con el proceso real de producción. Su papel se limita a trasladar parte de la plusvalía producida del bolsillo del capital al suyo propio"¹⁴.

Una vez definido el concepto marxista de renta, se hace necesario determinar cuáles son sus posibles fuentes y maneras de apropiación, recurriendo para ello a la diferenciación hecha por Marx entre renta diferencial, renta absoluta y renta de monopolio.

i/ *Renta diferencial*: En el tratamiento de las rentas diferenciales, Marx es esencialmente ricardino, aun cuando rechaza la hipótesis de rendimientos decrecientes, ya que para él éstos pueden ser subsanados con el progreso tecnológico. En general, este tipo de sobreganancia, apropiado por el terrateniente, se origina en un exceso de productividad con respecto a la tierra en el margen o en peores condiciones, con base en la cual se establece el precio de producción del producto agrícola. Marx retoma la renta analizada por Ricardo, que denomina renta diferencial I, ésta se deriva de las ventajas comparativas debidas a la fertilidad y a la situación, e introduce un nuevo tipo de renta que se debe a los diferentes niveles de inversión de capital en tierras con igual condición de calidad y localización, la renta diferencial II.

ii/ *Renta absoluta*: Su conceptualización es original de Marx y su plena comprensión es indispensable para fundamentar el origen de la renta de la tierra.

Haciendo referencia a la renta diferencial anteriormente tratada, Marx señala que inclusive en la tierra marginal debe existir una renta, pues su propietario no es ningún "filántropo". Para ello es necesario que el precio de mercado sea superior al precio de producción, sin que por ello se trate de un precio de monopolio. En efecto, según Marx, la baja composición orgánica del capital en la agricultura hace que el precio de producción de los productos agrícolas sea muy inferior a su valor. Si bien esta condición es absolutamente necesaria, no es suficiente, ya que se requiere adicionalmente que exista una barrera a la nivelación de la tasa de ganancia, a la competencia entre capitales, para que el excedente generado en la agricultura permanezca y la sobreganancia se transforme en renta absoluta. "La propiedad territorial es aquí la barrera que no permite ninguna nueva inversión de capital en una tierra hasta ahora no cultivada o no arrendada sin percibir un tributo".

12/ MARX, Carlos, *El Capital*, tomo III., Cap. XLVII, "Génesis de la renta capitalista del suelo", p. 738.

13/ *Ibidem*, Cap. XLVIII, "La fórmula trinitaria", p. 755.

14/ MARX, ob. cit., p. 760.

iii/ *Renta de monopolio*: Ésta corresponde a un precio de monopolio del producto final, independiente de toda productividad, "... no determinado ni por el precio de producción, ni por el valor de las mercancías, sino por las necesidades y por la solvencia de los compradores..."¹⁵. Para Marx este tipo de renta es una "aberración" en la producción agrícola regida por la libre competencia, sin embargo, con respecto a la renta urbana, afirma que ésta se caracteriza "... por el predominio del precio de monopolio..."¹⁶. En este caso el precio del mercado se establece no sólo por encima del precio de producción sino por encima del valor y, por tanto, contrariamente a las rentas diferenciales y absolutas que son generadas dentro de la rama agrícola, la renta de monopolio corresponde a parte del excedente creado en toda la economía, que es transferido, vía el consumo de los productos agrícolas, a los terratenientes.

iv/ *Apropiación de la renta*: Como fue expuesto anteriormente, cualquiera que sea el origen de la renta, ésta es en definitiva apropiada por el terrateniente debido a la propiedad privada de la tierra. Si ésta última fuese suprimida, las rentas diferenciales seguirían existiendo ya que son independientes de que exista o no propiedad de la tierra, sólo que serían entonces captadas por el Estado o por el capitalista. En vista de que para Marx la renta absoluta, al contrario, debe su existencia "al monopolio que supone la propiedad sobre la tierra"¹⁷, desaparecería con su supresión¹⁸. En cuanto a la renta de monopolio, ésta fue poco analizada por el autor, al haberse concentrado en el caso agrícola, y su apropiación será objeto de análisis más adelante al estudiar la renta urbana.

Lo anteriormente expuesto con respecto al origen y apropiación de la renta según Marx, da lugar a la formulación de las observaciones que se consideran esenciales para proseguir con el caso urbano:

1/ Como fue señalado en su tratamiento de la renta diferencial I, Marx es fundamentalmente ricardino ya que ésta se establece con respecto al margen y no referida al promedio, en lo cual se basa su Teoría del Valor. Por lo tanto, para que las rentas diferenciales de Marx sean compatibles con esta Teoría se requiere asociarlas a la renta absoluta, tal como lo hace Lipietz; según éste, la baja composición orgánica del capital en la agricultura y el freno que ejerce la propiedad de la tierra a la perecuación de la tasa de ganancia, hace que se produzca una sobreganancia (renta absoluta) la cual es apropiada por los terratenientes que se la distribuyen en función de las productividades respectivas, en relación con la tierra promedio¹⁹. Es decir, que la sobreganancia (renta absoluta) corresponde a la diferencia entre el valor y el precio de producción de la tierra promedio y no la marginal, siendo "modulada" luego en rentas diferenciales positivas o negativas según las características de cada tierra con respecto a la tierra en condiciones medias.

15/ *Ibidem*, p. 708.

16/ *Ibidem*, Cap. XLVI, "Renta de solares. Renta de minas, precio de la tierra", p. 717.

17/ MARX, ob. cit., p. 708.

18/ Lo cual no necesariamente ocurre en el caso urbano, como se verá más adelante.

19/ Ver el punto 1.2.2.

20/ Con esa inversión podría captar una renta diferencial II, pero para la clase terrateniente lo esencial es la renta absoluta.

21/ MARX, ob. cit., p. 707.

22/ *Ibidem*, p. 709.

23/ MARX, ob. cit., p. 578.

24/ La traducción del diccionario Larousse es "aparcero", que se diferencia del "granjero" por poseer menos capital. Sin embargo, lo importante es comprender que se trata de un productor no capitalista.

25/ REY, Pierre-Philippe, *Las alianzas de clase*. En el primer capítulo de su libro, sobre "Renta Capitalista de la tierra y propiedad privada territorial en MARX", Rey hace una crítica a Marx por no haber analizado la renta agrícola sino dentro del modo de producción capitalista y no haber estudiado su articulación con el feudal, lo cual permite la explicación de la propiedad privada de la tierra no como una simple "ficción jurídica", sino como expresión de relaciones sociales de producción del "modo de producción feudal", entre terrateniente y *métayer*.

26/ SRAFFA, Piero, *Producción de mercancías por medio de mercancías*, primera edición en 1960.

2/ Con respecto al obstáculo ejercido por la propiedad privada de la tierra, se presenta una segunda observación, la cual surge de la confusión que muchos autores muestran sobre la verdadera naturaleza de ese obstáculo y su relación con la renta absoluta. Al no diferenciar entre la generación y la apropiación, caen en el error de identificarla con una renta de escasez de tierra e inclusive de monopolio, cuando en su esencia se trata de una renta de restricción de capital. En efecto, como fue anteriormente indicado, para que exista renta absoluta, la condición necesaria es que la composición orgánica del capital sea más baja en la agricultura que en el resto de la economía. Por tanto, el primero y principal obstáculo que debe ejercer la propiedad privada es impedir la inversión de capital constante y en particular capital fijo, es decir, la tecnificación de la agricultura²⁰. Lo cual no es posible mediante la sola retención de tierra, pues como el mismo Marx señala, "la propiedad territorial es aquí la barrera que no permite ninguna nueva inversión de capital en una tierra hasta ahora no cultivada o no arrendada"²¹, "... pues una vez arrendada la tierra, la propiedad sobre ella deja de actuar como traba absoluta para la necesaria inversión del capital"²² y por tanto pierde el control sobre la composición orgánica del capital en la producción agrícola. Para Marx la solución se encuentra en el establecimiento de plazos más cortos en los contratos de arrendamiento, así, "el arrendatario rehuye todas las mejoras e inversiones de las que no espera poder reembolsarse íntegramente durante la vigencia de su contrato"²³.

Por otra parte, al crear una escasez artificial de tierra, al no permitir su explotación sino mediante el pago de un determinado nivel de renta, es decir, al impedir la nivelación de la tasa de ganancia, el terrateniente deja de percibir ingresos, lo cual no le conviene y puede reducir considerablemente su poder de monopolio. Al respecto, Rey propone una posible solución al problema en el caso agrícola: el terrateniente sustrae su tierra de la explotación capitalista y porque tienen la alternativa de arrendársela a un *métayer*²⁴, el cual se contenta con una tasa de ganancia inferior a la del capitalista y está dispuesto a pagar la diferencia al terrateniente²⁵.

1.1.2 La renta de escasez de tierra de Sraffa:

La teoría de Sraffa aunque contemporánea²⁶ constituye un retorno a la economía clásica y específicamente a Ricardo; en el caso agrícola retoma la hipótesis de rendimientos decrecientes "extensivos" para las tierras de calidades diferentes e introduce el caso de rendimientos decrecientes "intensivos" que se producen cuando la tierra es escasa. En efecto, para el autor, si la tierra es uniforme y no hay escasez, se produce con la tecnología más barata en todas las tierras y la competencia entre terratenientes hace que el nivel de la renta sea muy bajo, prácticamente inexistente. Mientras que se produce renta en las

siguientes situaciones:

- cuando se utilizan tierras con diferentes calidades, a cada una corresponde un método de producción y un nivel de renta distinto, salvo la tierra menos productiva, donde no hay renta.
- cuando la tierra es uniforme, hay escasez de tierra y se produce un incremento significativo de la demanda, para incrementar la producción agrícola (representada en granos) se tiene que recurrir a una mayor inversión de capital en parte de la tierra ya cultivada, la cual tiene que presentar rendimientos decrecientes para que la renta sea uniforme en todas las tierras, dado que éstas son de igual calidad. Como consecuencia de la introducción de esta nueva tecnología más intensiva en capital, baja la tasa de ganancia en el sector agrícola (rendimientos decrecientes) y dada la libre circulación del capital, luego también baja la tasa media de ganancia, de toda la economía, liberando excedente que va en su mayor parte al terrateniente bajo forma de renta de escasez. Por otra parte, aumentará el precio del grano debido al incremento del costo unitario, viendo los trabajadores sus salarios reales disminuidos en beneficio del terrateniente, o a largo plazo serán afectados los capitalistas al tener que subir los salarios en detrimento de sus ganancias.

Esta renta de escasez de tierra constituye un valioso aporte a la teoría de la renta agrícola. En particular, si se contempla que la escasez puede deberse a la concentración de la propiedad de la tierra, puede derivarse la diferencia existente entre esta renta de escasez y la renta absoluta. En el caso agrícola ambas pueden ser consecuencia de la propiedad privada de la tierra, pero la primera es originada mediante una restricción de tierra, mientras que la segunda se produce mediante una restricción de capital. Igualmente puede observarse que si bien la renta absoluta depende de las condiciones de la producción agrícola y es, por tanto, parte del excedente allí generado; la renta de escasez de tierra, al depender de la demanda, corresponde al excedente generado en la economía en su conjunto.

1.2. APROXIMACIONES A UNA TEORÍA DE LA RENTA URBANA

El análisis sobre la renta agrícola proporciona elementos de referencia para el estudio de la renta de la tierra urbana; en particular la teoría marxista de la renta agrícola ha dado lugar a múltiples interpretaciones según el énfasis otorgado a la generación de ésta en el proceso de producción o en el de circulación y a la apropiación de la misma por los diferentes agentes. Ello obedece a las dificultades que se presentan en la trasposición de análisis formulados para la tierra destinada a la producción agrícola, a un caso de naturaleza y con características sustancialmente diferentes, tal como resulta ser con la tierra y los bienes urbanos.

En este trabajo se centrará la atención sobre la producción y circulación de viviendas, que constituyen el principal componente del equipamiento urbano, revelándose necesario contemplar las características específicas del bien vivienda que lo diferencian de los otros bienes necesarios y por tanto de los productos agrícolas.

En particular, la gran dependencia de la industria de la construcción del sector financiero, por lo general oligopólico, hace que el mercado de la vivienda presente rasgos de imperfección más o menos acentuados según el país y el momento que se considere.

1.2.1. A partir de la circulación

Los autores que analizan la renta urbana a partir de la circulación se basan en los planteamientos de Marx sobre la renta de solares y en particular en su aseveración "del predominio del precio de monopolio en muchos casos, y especialmente por la explotación más desvergonzada de la miseria y el poder inmenso que esta forma de explotación territorial supone cuando se combina en las mismas manos con el capital industrial y permite a éste, en lucha en torno al salario, deshauciar prácticamente al obrero de la tierra como su morada"²⁷.

El primero en profundizar la renta urbana fue Engels al estudiar el problema habitacional que se presentaba en las grandes ciudades europeas a fines del siglo XIX, donde llegaban masas de campesinos expulsados del campo a constituir el ejército industrial de reserva. Este autor, dado que las edificaciones eran bastante precarias, concibe la renta como parte importante del alquiler que perciben los propietarios y afirma que se trata de una "estafa". Sin embargo, según Engels, no es el trabajador el que se encuentra directamente perjudicado, sino la ganancia de todos los capitalistas, pues "cuando un cierto grado de estafa se convierte en norma social en algún lugar, tiene forzosamente a la larga, una compensación en forma de aumento proporcional de los salarios"²⁸. Se trata, pues, de una renta inmobiliaria, de tipo monopólico proveniente del excedente generado en toda la economía.

A esta concepción de la renta urbana, con origen en el proceso de circulación, pueden asociarse los análisis de Alquiler y Lojkin, y sobre todo el de Harvey, aunque presenten algunas diferencias, que se deben principalmente a la diferencia de condiciones socio-históricas en los países capitalistas desarrollados entre la época de Engels y la actual, pues los textos correspondientes son de la presente década.

Harvey²⁹, basándose en las hipótesis de unicidad del espacio³⁰ y de ocupación secuencial de éste, formula un tipo de renta que denomina "renta de monopolio de clase", la cual según él se origina de la siguiente manera: dado un *stock* de *n* viviendas su

27/ MARX, ob. cit., p. 717.

28/ ENGELS, Federico, *El problema de la vivienda y las grandes ciudades*, p. 16.

29/ HARVEY, David, *Social Justice and the City*, Cap. 5, "Use Value, Exchange Value and the Theory of Urban Land Use"

30/ Para el autor todos los problemas espaciales tienen una calidad inherente de tipo monopólico, la cual se encuentra institucionalizada en la propiedad privada.

ocupación sigue un proceso análogo al de llenar un teatro, el primero tiene n posibilidades, el segundo $n-1$ y así hasta el último, que no tiene ninguna; como esta asignación depende de la capacidad de compra de los posibles usuarios, los más pobres tienen que enfrentarse con terratenientes en situaciones cuasi-monopólicas, lo que permite a estos últimos obtener ganancias extraordinarias, es decir, renta. Para Harvey se trata de un monopolio de clase de los terratenientes con respecto a los arrendatarios de bajos ingresos. Como se puede observar, el autor confunde monopolio de tierra y monopolio de la vivienda, y llega a confesar³¹ que no está seguro si se refiere a una renta absoluta o a una renta de monopolio. De hecho se trata de una renta de tipo monopólico, pero, contrariamente a Engels, Harvey no analiza cómo se distribuye el excedente al considerar que sólo el trabajador se encuentra afectado por el pago de la renta. Por otra parte, hace abstracción del proceso productivo, lo cual si bien es válido para la época de Engels, deja de serlo para el momento histórico en que Harvey intenta teorizar sobre la renta, los Estados Unidos de esta década.

Alquier y Lojkine hacen el análisis de la renta proveniente de los diferentes usos urbanos, pero concentran su interés en “una forma desviada de la renta urbana”, la cual junto con la amortización del capital y los intereses de ese capital invertido en la construcción, forma parte del alquiler. Sin embargo, contrariamente a Engels, que veía en ella una renta de monopolio, estos autores la asocian a una renta absoluta: “La renta absoluta... no desaparece en el sector urbano: ella representa el tributo pagado por el inquilino por el derecho a la vivienda”³². Para ellos, “el nuevo propietario de la tierra de la fase monopólica es el promotor inmobiliario —financiado por los grandes grupos monopólicos— que utiliza el espacio urbano como fuente de sobreganancia”³³, a través “del derecho de retención —generador de renta absoluta— que confiere la propiedad jurídica del suelo”³⁴. Como se puede observar, estos autores tienen una gran confusión sobre la naturaleza de la renta absoluta, pues como ya se dijo, su existencia está condicionada a que haya un proceso productivo con baja composición orgánica del capital³⁵, y por tanto su estudio no puede hacerse en la circulación sino en la producción, tal como lo lleva a cabo Lipietz.

1.2.2. A partir de la producción (Lipietz)

El libro de Lipietz³⁶ constituye un interesante y novedoso aporte a la teoría de la renta urbana. Contrariamente a los autores anteriormente analizados, hace un esfuerzo de reformulación de las categorías marxistas para el caso urbano.

Su análisis parte de la “Producción Capitalista de la Vivienda”³⁷ fundamentándose en la Teoría del Valor, con el fin de determinar la fuente de la renta urbana, lo cual lo lleva a replantear la relación existente entre renta absoluta y rentas diferenciales. Para luego pasar del proceso de producción aislado al de circulación, “al análisis del sistema de promoción

31/ HARVEY, David, *Class-Monopoly Rent, Finance Capital and the Urban Revolution*, p. 241.

32/ ALQUIER, François, *Contribution à l'étude de la rente foncière sur les terrains urbains*, p. 85.

33/ LOJKINE, Jean. *Y-a-t-il une rente foncière urbaine?*, p. 83.

34/ ALQUIER, ob. cit., p. 84.

35/ Inclusive Lojkine, quien inicia su artículo exponiendo esta condición, no entiende su verdadero significado; es así que llega hasta a tratar de encontrar una baja composición orgánica del capital en el sector servicios y comercio.

36/ LIPIETZ, Alain, *Le Tribut foncier urbain*.

37/ Al respecto señala que el problema de la tierra en la construcción se encuentra dominado cuantitativa y jerárquicamente por el caso de la producción de viviendas.

inmobiliaria en su conjunto, es decir, de la articulación sincrónica de los diversos agentes con la multiplicidad de financiamientos frente al mercado de viviendas, por una parte, y de las tierras, por otra"³⁸. Sin embargo, este paso resultó ser poco afortunado, el mismo autor fue modesto al respecto al afirmar: "Ese paso es bastante delicado para efectuarlo con precisión. Nos contentaremos con dar algunos elementos que permitan construir un modelo válido..."³⁹. En efecto, por evitar el error de aplicar mecánicamente al caso urbano los análisis de Marx sobre la renta agrícola, cae en otro, al trasponer el método general de exposición utilizado en *El Capital* para aplicar un modelo capitalismo de libre competencia a un caso con características netamente monopólicas, donde las condiciones objetivas de producción dejan de ser determinantes en la formación de los precios.

38/ *Ibidem*, p.54.

39/ LIPIETZ, ob. cit., p. 152.

40/ Según la combinación entre los cuatro agentes: empresa constructora (capital industrial), usuario, propietario de la tierra y capital comercial (prefinanciamiento y postfinanciamiento), Topalov establece una diferenciación entre "tres configuraciones históricamente realizadas":
Configuración 1: Usuario = Propietario de la Tierra = prefinancista (producción patrimonial de la vivienda).
Configuración 2: Usuario = Propietario de la Tierra = Prefinancista (rentista inmobiliario).
Configuración 3: Usuario = Propietario de la Tierra = Prefinancista (autonomización del capital comercial con respecto a la propiedad de la tierra).

41/ Al respecto se ha hecho una crítica a Lipietz por utilizar esta categoría histórica que corresponde a una etapa pre-capitalista para calificar a la forma de producción de viviendas, la cual, en el caso actual venezolano, correspondería a una "manufactura heterogénea". Ver Andrade Raizabel y otros, *Producción de Viviendas en Venezuela. Reflexiones sobre los conceptos de artesanado y manufactura en la Producción de Viviendas en Venezuela.*

i/ Producción capitalista de la vivienda: Lipietz comienza por caracterizar este proceso en la actual formación social francesa, siendo su objetivo principal demostrar que en la rama de la construcción cumple con la condición necesaria para que exista renta absoluta, es decir, con la relativamente baja composición orgánica del capital. Inspirándose en el análisis que hace Topalov en su libro *Los promotores inmobiliarios* y en particular con la caracterización de la configuración histórica⁴⁰, Lipietz establece la importancia del capital promocional en la construcción de viviendas.

A tal efecto plantea la necesidad de complementar el trabajo de Topalov con el análisis de las condiciones previas a la producción y la relación entre la empresa constructora y el prefinancista, con el fin de poder detectar el papel del capital promocional, diferenciado tanto del capital comercial, término empleado por Topalov, para designar la unión del "capital inmobiliario y el capital de préstamo", como del financiero, pues se trata de un capital con *status* propio.

En tal sentido, afirma que si bien la empresa constructora domina el proceso de trabajo, el capital industrial domina formalmente el trabajo (asalariado), es el capital promocional el que domina el proceso de producción en su conjunto. En efecto, la empresa constructora se limita a producir por encargo, debido a que por una parte las condiciones previas (disponibilidad de terrenos y prefinanciamiento) se le escapan y por la otra, al final, se encuentra ante una demanda que es necesario solventar (postfinanciamiento). Es así como aparece el capital promocional, asociado o con acceso al capital financiero, como gestor del proceso de producción, ya que adquiere el terreno, "encarga" las viviendas a la empresa constructora, financiando parte del capital necesario para su producción y luego se responsabiliza de la venta. En consecuencia, concluye Lipietz, la rama de la construcción es un artesanado⁴¹, donde la demanda gobierna y precede a la producción, lo cual repercute en el proceso de trabajo, al ser minimizado el capital fijo. Como se puede observar, se está anunciando la existencia de la renta absoluta, generada en la

construcción, la cual es considerada como una rama "atrasada", es decir, con baja composición orgánica del capital⁴².

ii/ *Modulación espacial de la renta urbana*: Como se acaba de señalar, Lipietz ve en la baja composición orgánica del capital del sector de la construcción de viviendas la fuente del "tributo de la tierra urbana"⁴³, el cual es así concebido como un tributo absoluto, que se encuentra determinado por las condiciones medias de producción⁴⁴. Para su explicación recurre a un ejemplo de vasos comunicantes donde se puede apreciar, por una parte, en la producción, la formación de un nivel de plusvalía superior en la agricultura (o en la construcción) con respecto al resto de la economía y, por la otra, en la circulación, la retención de esa sobreganancia promedio debido a la barrera que introduce la propiedad de la tierra a la libre circulación (comunicación) del capital hacia ese sector y, por tanto, a que se nivele su tasa de ganancia con la del resto de la economía. Esta sobreganancia promedio, renta absoluta, es "modulada" en cada terreno según sus ventajas comparativas (productividades) con respecto a la tierra de condiciones medias, traduciéndose en rentas diferenciales positivas o negativas, que se adicionan algebraicamente a la renta absoluta.

Es así como, insiste Lipietz, una vez generado, el tributo del suelo, se distribuye en el espacio originando tributos diferenciales que no se deben a la propiedad de la tierra, sino a la estructura, muy diferenciada, del "marco de vida capitalista". Distingue, según que dependan o no de la "práctica autónoma" del promotor los tributos diferenciales endógenos, determinados por el nivel del capital invertido, y los tributos diferenciales exógenos, debidos principalmente a la División Social del Espacio⁴⁵. Al respecto afirma que ésta no es fuente de tributo urbano sino "el principal factor de diferenciación objetiva de la mercancía vivienda, la cual no es diferenciada como producto de las empresas de construcción"⁴⁶; este criterio "integra, critica y supera"⁴⁷ los modelos radiocéntricos que sólo reconocen una calidad diferencial del espacio, la distancia al centro⁴⁸.

Luego de analizar esta diferenciación espacial del tributo urbano según la diversidad de condiciones particulares del proceso de producción, Lipietz plantea también la posibilidad de variaciones en la circulación según como se articule el Sistema de Promoción Inmobiliaria con el de Reproducción Ampliada del Capital y el de Demanda de tierra y con la demanda de viviendas. En efecto, señala Lipietz, la superficie de tierra demandada para la construcción se encuentra determinada por el volumen de capitales disponibles para el Sistema de Financiamiento Inmobiliario, el cual depende del "estado coyuntural del Sistema de Circulación Ampliada del Capital Social: tasa de ganancia industrial, afluencia de capitales, rendimiento de los valores de la bolsa, política económica del Estado..."⁴⁹. Por otra parte, la relación del Sistema de Demanda Solvente con el Sistema de

42/ En tal sentido Lipietz señala "la dominación formal del capital no permite sino la racionalización y concentración, pero no la industrialización del proceso de trabajo", p. 63.

43/ Término introducido por el autor para evocar la naturaleza político-jurídica de ese pago, sin precisar si se hace periódicamente (renta) o en un momento dado (precio), siendo este último más frecuente en el caso urbano.

44/ A diferencia de Marx, para quien corresponde a la renta que se percibe en la peor tierra.

45/ La cual, según Lipietz, es una réplica de la División Social del Trabajo: "Aquí se alojan los patronos, allá los obreros".

46/ Lipietz, *ibidem*, p. 52.

47/ Lipietz, *ibidem*, p. 144.

48/ Lipietz considera que si bien la distancia a los lugares de trabajo es importante no siempre es preponderante, siendo necesario tomar en cuenta las condiciones geográficas y socio-históricas de las ciudades que se traducen en la División Social del Espacio.

49/ LIPIETZ, ob. cit. p. 153.

50/ LIPIETZ, ob. cit. p. 154. Como se verá más adelante, esta explicación es fundamental en el caso de Caracas. Ver puntos 1.3.2. y 2.1.

Financiamiento Inmobiliario determina los submercados inmobiliarios que entran en competencia por la ocupación del suelo, dentro del marco de la División Social del Espacio pre-existente. Al respecto llega a afirmar que en definitiva es el "uso social" de la tierra lo que determina su precio. "Así, se puede decir, no es porque el precio de la tierra sube por lo que sube el precio de la vivienda; al contrario, es el crecimiento del poder de compra de las clases dominantes, que se dirige hacia ciertas urbanizaciones, lo que hace subir el precio del suelo..."⁵⁰. Esta aseveración muestra que el autor, al pasar a la circulación, se está tropezando con una renta de monopolio, que se resiste a reconocer, pues ello implicaría la necesidad de replantear su concepción de la renta urbana como "tributo absoluto" con fuente en el proceso de producción.

1.3. ESENCIAL MONOPÓLICA DE LA RENTA URBANA

La falla fundamental de los análisis anteriormente expuestos obedece a que ninguno contempla efectivamente el estudio conjunto de los procesos de producción, distribución y circulación que permiten detectar la naturaleza compleja de la renta urbana, sus posibles fuentes y maneras de apropiación. En tal sentido, el trabajo realizado por J.-P. Frey⁵¹ ofrece una visión de conjunto del problema que le permite "integrar y superar" los enfoques parciales de diferentes autores, y en particular introduce una conceptualización original de la renta de monopolio, que además tiene la ventaja de haber sido referida al caso de Caracas.

1.3.1. Renta de monopolio: efecto conjugado de la renta de escasez y de la renta absoluta (Frey).

Tal como lo señala Frey, su análisis se encuentra fundamentado en el modelo de Sraffa, el cual "permite analizar los mecanismos económicos teniendo en cuenta los efectos de las relaciones sociales de producción" y por lo tanto aprehender la teoría de la renta marxista en su justa dimensión, sin el fanatismo acostumbrado de la mayoría de los autores que pretenden ser sus seguidores en el caso urbano. En particular, recurriendo a la renta de escasez de tierra de Sraffa para el caso agrícola, Frey aclara la confusión que se presenta sobre la naturaleza de la renta absoluta, afirmando que se debe a una restricción de capital, independientemente de la manera como sea apropiada. En esta diferenciación se basa luego su formulación de la renta de monopolio.

Para el autor en las áreas urbanas donde se presenta una escasez de tierra, ésta puede ser subsanada para responder a la demanda creciente de viviendas mediante la construcción de edificios de alta densidad⁵². En efecto, como se puede observar, el autor supone una estrecha correlación entre la composición orgánica del capital en el sector de la construcción y la densidad de las edificaciones, así como también que los costos unitarios de construcción son crecientes con la densidad, como consecuencia

51/ FREY, Jean-Pierre. *Introducción a la teoría de la renta*.

52/ Se trata de una reinterpretación de Sraffa para el caso urbano.

de los rendimientos decrecientes del capital.

La renta urbana de monopolio es así concebida como resultado del efecto conjugado de la escasez de tierra y de la restricción de capital, de la renta de escasez y de la renta absoluta, por tanto, si bien la renta de monopolio surge en el proceso de circulación, parte de ella es generada en la propia industria de la construcción.

Este tipo de renta es el único que puede explicar los niveles alcanzados por los precios de la tierra en los últimos años⁵⁴, así como también el desplazamiento de la población "marginal" hacia la periferia en las ciudades de los países capitalistas dependientes⁵⁵. En efecto, "la importancia de la especulación territorial proviene esencialmente de la penuria de viviendas, la cual contribuye a reforzar"⁵⁶.

Lipietz, a pesar de haber llegado a una conclusión similar⁵⁷ se niega a ver allí una renta de monopolio al identificar a ésta con el "tributo a la Engels" e insistir en su carácter histórico y transitorio⁵⁸, y afirmar que si bien seguirá existiendo mientras dure la crisis de vivienda, será cada vez menos importante pues es "contradictorio con la generalización de la vivienda como mercancía ordinaria, la única que puede asumir la dominación real del capital en la construcción"⁵⁹. De hecho se trata de condiciones socio-históricas muy distintas, en particular por los agentes que intervienen así como también por los procesos productivos, pero que tienen una característica en común, la penuria de viviendas⁶⁰, y por tanto predominio del precio de monopolio. En efecto, si bien en el caso de la formación social francesa contemporánea, existe una competencia entre productores en el sector de la construcción, como él mismo afirma, la producción de viviendas se encuentra en manos del capital promocional, ligado al capital financiero⁶¹, y por tanto en una situación con características netamente monopólicas⁶². Se puede concluir por tanto que en el caso de penuria de viviendas, como resultado de restricciones de tierra y de capital, la renta urbana es esencialmente monopólica. Al respecto, Frey retoma los planteamientos de Lipietz sobre la modulación espacial de la renta urbana, pero a partir de la renta de monopolio, que es generada a nivel de toda la ciudad y redistribuida según "la peculiaridad del sistema productivo en cada punto del espacio urbano y la división económica y social del espacio"⁶³.

1.3.2. Características generales de la oferta y demanda de viviendas en Caracas

La evolución de la renta urbana en el Área Metropolitana de Caracas en este último quinquenio y sus efectos sobre la configuración espacial de la ciudad, ofrecen un campo de investigación ideal para la comprobación empírica de la renta, formulada por Frey. Sin embargo, debido a las limitaciones de tiempo y al alcance bien definido del presente trabajo, sólo se

53/ MARX, ob. cit. p. 719.

54/ Lo cual no puede ser explicado sólo por la diferencia entre composiciones orgánicas del capital del sector de la construcción y del resto de la economía tal como intenta hacerlo Lipietz.

55/ Ver las páginas 62 y 63 del documento de Frey ya citado.

56/ CASTELLS, Manuel, *La cuestión urbana*, p. 186.

57/ Ver la cita correspondiente a la nota 50 en el punto 1.2.2. ii.

58/ LIPIETZ, ob. cit. p. 119.

59/ *Ibidem*, p. 133.

60/ Es evidente que esta penuria de viviendas también puede presentarse de manera mayor o menormente acentuada según el país que se estudie, siendo particularmente crítica en los países subdesarrollados.

61/ Más exactamente, el capital bancario o capital de préstamo, pues el término capital financiero es asociado a los monopolios resultantes de la fusión del capital bancario y el capital industrial, estudiados por Lenin en la fase monopólica del capitalismo.

62/ Según Castells, "lo esencial del mercado está controlado en las grandes ciudades por organismo financieros", p. 186.

63/ FREY, Jean-Pierre, ob. cit. p. 68.

exponen algunas consideraciones generales sobre las características de la oferta y demanda de viviendas, con base principalmente en los estudios de Infante⁶⁴ y de Frey, conciente de la necesidad de fundamentar empíricamente en investigaciones ulteriores algunas de las aseveraciones que se introducen.

Antes de tales consideraciones, se hace necesario insertar la producción de viviendas dentro de las características estructurales del modelo de acumulación del país, que Infante califica de tipo "rentista". Dicho modelo ha reposado en la existencia de un "Estado rentista"⁶⁵ que "opera como receptor del ingreso petrolero, que luego transfiere a la economía privada"⁶⁶. La reproducción se ha caracterizado, durante el período analizado, por la reducción de la participación del Estado en la formación de capital, al pasar el porcentaje del gasto de inversión sobre el gasto público de 31% en 1970 a 14% en 1975. Esto "indica que el Estado ha venido entregando la conducción del proceso de reproducción a la economía privada, la cual ha dispuesto del financiamiento público (transferencia) adecuado para ello"⁶⁷. Aunado a esto, la alta participación de la inversión en infraestructura, vivienda y otras edificaciones dentro de la inversión bruta total⁶⁸, ha permitido que en el proceso de reproducción se haya establecido un dominio creciente de la construcción y sectores "afines"⁶⁹ cuyo comportamiento es altamente especulativo y se refleja en el uso del excedente privado con baja propensión a la inversión, ocasionando una "evaporación" creciente de ese excedente⁷⁰.

En cuanto a las características de la oferta de viviendas se puede afirmar por una parte que hay escasez de tierra en Caracas, pues a la escasez natural debida a las condiciones físico-geográficas de su emplazamiento⁷¹, se agrega una "escasez creada" por regulaciones administrativas, como son el establecimiento del Parque Nacional El Ávila y de la Zona Protectora, o Cinturón Verde y por retención con fines especulativos o "engorde" de terrenos. Por otra parte la producción de vivienda se sigue llevando a cabo con métodos tradicionales altamente intensivos en mano de obra.

En general, las características destacadas por Frey con respecto al sector de la construcción en Venezuela⁷² son muy similares a las planteadas por Lipietz para el caso de Francia; en efecto, se trata de un sector atrasado que se encuentra dominado por el capital promocional-financiero, con la diferencia de que en el caso venezolano los grupos que controlan ese capital tienen un poder político superior.

Con respecto a la composición orgánica del capital de la construcción en relación con el resto de los sectores productivos, no se dispone de la información sobre capital fijo en la rama de la construcción, pero los cálculos realizados por Frey a partir de las cifras del Banco Central que se incluyen en el Cuadro N° 1, permiten tener una idea general de esta relación a nivel nacional.

64/ INFANTE, Ricardo; PALACIOS, Luis Carlos y otros, *Algunas hipótesis sobre las características del desarrollo de Caracas*, Parte III, "Rasgos fundamentales de la reproducción de la estructura urbana".

65/ SILVA MICHELENA, Héctor, *Desarrollo económico de Venezuela, 1960-1976*. Charla dictada en el Instituto de Urbanismo UCV, en octubre de 1976.

66/ INFANTE, ob. cit. p. 187.

67/ INFANTE, ob. cit. p. 188. Al respecto cabe señalar que no sólo ha dispuesto de financiamiento, sino también de subsidios y exoneración de impuestos.

68/ 57% en 1970 y 53% en 1975. Ver Cuadro N° 14, p. 190 del trabajo de Infante.

69/ Para Infante éstos son los sectores financieros, comerciales y de transporte.

70/ *Ibidem*, p. 189-195.

71/ Escasez que puede ser subsanada en parte mediante el mejoramiento de la accesibilidad y de los servicios en general de las zonas aledañas al Valle de Caracas, pero que implicaría cuantiosos costos para su realización.

72/ FREY, ob. cit. p. 54 y ss.

CUADRO N° 1 CUOCIENTE DEPRECIACIÓN + INSUMOS REMUNERACIÓN AL TRABAJO	Sector	1972	1973	1974	1975	1976
	Petróleo (P)	7,59	9,57	19,18	19,31	20,14
Manufactura (M)	4,72	4,88	4,93	4,98	5,04	
Agricultura (A)	0,92	0,93	0,90	0,89	0,91	
P+M+A	3,93				4,61	
CONSTRUCCIÓN	2,03	1,98	1,98	1,98	1,98	

FUENTE: FREY, Jean Pierre.
*Introducción a la teoría de la
renta*, Cuadros 7 y 8.

Como se puede observar, el cuociente en la construcción se encuentra muy por debajo de la de los otros sectores en conjunto (P+M+A) y esta diferencia se acentúa cada vez más entre 1972 y 1976 al mantenerse constante el cuociente en el sector de la construcción e ir aumentando en los otros sectores, salvo ciertamente el agrícola, donde también se mantiene constante durante el período considerado.

En consecuencia, lo antes expuesto sobre escasez de tierra y atraso de la industria de la construcción, permite deducir que existen, por parte de la oferta, las condiciones necesarias para que se produzca la renta de monopolio de Frey en el caso de Caracas.

No obstante, se requiere además que exista una demanda solvente, o "solventada", tal como lo ocurrido en Venezuela durante el período analizado. El cuadro N° 2 es representativo al respecto, pero sólo a nivel nacional, ya que en él se puede apreciar el incremento violento del volumen de préstamos hipotecarios otorgados por el Sistema Nacional de Ahorro y Préstamo y la Banca Hipotecaria, sin considerar otras fuentes, al pasar de 1.211 a 4.315 millones de bolívares de 1972 a 1976.

CUADRO N° 2 FINANCIAMIENTO AL SECTOR CONSTRUCCIÓN (millones de bolívares) (flujos netos)	Años	Depósitos de ahorros	* Préstamos hipotecarios	* Cédulas en circulación	* Préstamos hipotecarios	* Préstamos hipotecarios			
	1972	284	239	969	972				
1973	363	30	364	52	989	2	1.106	14	
1974	619	118	597	150	1.207	25	1.402	44	
*Incremento porcentual con respecto al año 1972	1975	867	205	776	225	2.210	128	2.154	122
FUENTE: FREY, Jean-Pierre. <i>Introducción a la teoría de la renta</i> , con base en las cifras del Banco Central de Venezuela.	1976	840	196	1.051	340	3.049	215	3.264	236

Las cifras que se incluyen en los Cuadros N° 3 y 4 permiten identificar una tendencia en el último quinquenio hacia la consolidación de la renta de monopolio en Caracas. En efecto, por una parte, como se puede apreciar en el Cuadro N° 3, a partir del año 1974 el incremento porcentual del precio de la vivienda con respecto a 1971 comienza a ser mayor que el correspondiente al costo de construcción, llegando a ser en 1976 la relación de 115% a 63%, es decir, casi el doble; lo cual pone de manifiesto que el precio de la vivienda se divorcia cada vez más de sus condiciones objetivas de producción, dando lugar a una amplia sobre-ganancia, parte de la cual corresponde al precio del terreno. Con respecto a este último se puede observar que, en efecto, el precio promedio se ha prácticamente triplicado de 1970 a 1977, al pasar de 191,53 Bs/m² a 520 Bs/m².

Paralelamente a este aumento en los precios de la vivienda se ha producido un descenso en la producción de viviendas en el Área Metropolitana de Caracas a partir del año 1974 como se puede observar en el Cuadro N° 4, al pasar de 24.189 viviendas construidas en 1973, a 12.284 en 1975. Aunque se considere el año de 1973 como poco representativo por ser año electoral, se puede constatar en el mismo Cuadro que entre los años 1970 y 1975 el número de viviendas construidas se redujo en un 38%. Este descenso fue particularmente brusco en la producción de viviendas de interés social, tal como se aprecia en el caso del Instituto Nacional de la Vivienda (INAVI).

**CUADRO N° 3
ÁREA METROPOLITANA DE
CARACAS**

* Incremento porcentual con respecto al año 1971.
** Primer trimestre³

3/ Al respecto cabe recordar que el Decreto 2228 que regula los precios tanto de la venta primaria de viviendas (30% superior al avalúo bancario) como las otras ventas (incremento del 15% anual sobre el precio de adquisición) es del 8 de julio de 1977 y constituye un reconocimiento del Gobierno de la tendencia expansiva de los precios de las viviendas. Ver el Punto 2.3.

FUENTE: FUNDACONSTRUCCIÓN,
Centro de Estudios del Mercado de
la Construcción y la Vivienda.
FREY, Jean- Pierre, Introducción
a la teoría de la renta.

	1971		1972		1973		1974		1975		1976		1977**	
Costo de Construcción de la Vivienda Bs/m²	353	—	418,74	18%	374,55	6%	374,82	6%	460,87	30%	574,77	63%	646,38	83%
Precio del terreno Bs/m²	191,53	—	236,88	24%	253,73	32%	227,64	19%	291,06	52%	466,49	144%	520,99	172%
Precio de venta de la vivienda	971	—	1.088	4%	1.021	5%	1.165	20%	1.591	64%	2.086	115%		

CUADRO N° 4 NÚMERO DE VIVIENDAS CONSTRUIDAS EN EL ÁREA METROPOLITANA DE CARACAS	1970	1971	1972	1973	1974	1975
	INAVI	5.590	7.203	10.342	11.348	4.722
TOTAL		19.847	23.776	24.189	17.031	12.284

FUENTE: INFANTE, Ricardo,
*Algunas hipótesis sobre las
características del desarrollo de
Caracas, Cuadros 21 y 36.*

De lo anteriormente expuesto se deduce que el incremento del volumen de préstamos hipotecarios, específicamente en Caracas, se destinó básicamente a cubrir los incrementos de precio de las viviendas para los grupos de ingresos altos y medios y no para aumentar el número de beneficiarios. Pues, como señala Frey, el monopolio de la oferta no sólo se ejerce sobre el mercado de la vivienda como un todo, "sino que trata también de aprovecharse de las distintas subdemandas, seleccionando los compradores por niveles de ingresos, haciendo así que los pobres sean desplazados por los menos pobres y ellos por los ricos"⁷³. En tal sentido, demuestra, con base en información de Fundaconstrucción para el Área Metropolitana de Caracas, cómo se han ido desmejorando las condiciones de crédito (porcentajes financiados) durante el mismo período; ello aunado al incremento violento de los precios de las viviendas, hace que éstas se constituyan cada vez más en artículos de lujo y que las grandes masas de la población pierdan sus esperanzas de obtener "una vivienda cómoda e higiénica", como lo establece la Constitución.

Para concluir, se puede afirmar que si bien las características monopólicas de la oferta son por lo general estructurales, no es así en el caso de la demanda, ya que obedecen a una coyuntura muy específica que se deriva del incremento de los precios del petróleo en 1973 y del consecuente aumento de los ingresos fiscales de Venezuela, los cuales revierten mediante el gasto público a la economía privada, y a los particulares, concentrándose básicamente en la región central y en particular en el Área Metropolitana de Caracas. Ello inserto evidentemente dentro del "modelo de acumulación rentista", "dominado" por la construcción y los sectores "afines".

1.3.3. Automatización del capital promocional en relación con la propiedad privada de la tierra. Hipótesis de trabajo.

La renta urbana, y en particular la renta de monopolio (vía el precio de la vivienda), la cual representa el componente básico de aquélla en la Caracas de esta década, introduce contradicciones entre los diferentes grupos sociales en el sistema capitalista, que varían según el lugar y el momento histórico en que se produzcan, pero derivadas todas de la contradicción fundamental que se genera con respecto a la esencia misma del sistema: la acumulación, al destinarse parte del excedente a la renta improductiva.

73/ FREY, ob. cit. p. 63.

Topalov, por ejemplo, declara que “el problema de la tierra se encuentra definido como la articulación de dos contradicciones diferenciadas: la que puede surgir entre la propiedad de la tierra y el capital de los constructores, cuyo efecto es “el precio de la tierra”, la que puede surgir entre el capital inmobiliario y el capital industrial en su conjunto, cuyo efecto es el “precio de la vivienda”⁷⁴. Se trata, pues, de contradicciones con respecto a la acumulación, por una parte del sector de la construcción, por cuanto la disposición de tierra lo obliga a desprenderse de parte de su ganancia, y por tanto ésta corresponde a la contradicción tradicional introducida por Marx, en el caso de la agricultura, entre terrateniente y capitalista; y, por otra parte, del sector industrial en su conjunto, por cuanto parte de su ganancia se tiene que destinar al incremento de los salarios para que los trabajadores puedan pagar sus viviendas, y por tanto se trata de la contradicción introducida específicamente por la renta de monopolio como parte del excedente generado en toda la economía.

Con respecto a esta última, se hace necesario establecer la participación de los diferentes “sectores rentistas” en la apropiación de la sobreganancia, mediante el análisis de los intereses particulares de cada uno, así como también de las contradicciones y alianzas que surgen entre ellos.

En particular se produce una oposición entre “la propiedad de la tierra despojada de todo poder real de afectación del suelo, pero que intenta apropiarse integralmente de la renta... y el capital luchando por retener la totalidad de la plusvalía producida”⁷⁵, es decir, el capital promocional⁷⁶ que sí posee “el monopolio del uso del suelo”, al cual corresponde, según Topalov, la apropiación de la renta. En consecuencia, si bien en el caso agrícola el terrateniente es capaz de apropiarse tanto de la renta absoluta como de la escasez en virtud de la propiedad privada de la tierra, en el caso urbano la situación actual es mucho más compleja y, tal como se verá seguidamente, favorece al promotor.

Es precisamente identificar el nivel y la dinámica de la transferencia de renta monopólica del propietario de la tierra al promotor, en las diferentes zonas del Área Metropolitana de Caracas durante el último quinquenio, lo que se pretende realizar en este trabajo. Así como también comprobar la hipótesis de que a medida que va creciendo la renta monopólica, esta transferencia va constituyendo una parte cada vez más importante de la sobreganancia obtenida en la venta de viviendas, pues si bien el precio de la tierra ha incidido fuertemente en cuanto a su magnitud, pareciera que el elemento motor del alza acelerada de los precios de la vivienda ha sido la sobreganancia captada por el promotor.

En efecto, el promotor controla, además del uso, el proceso productivo y por tanto la composición orgánica del capital en la industria de la construcción, pues, una vez vendido el terreno, el propietario inicial pierde todo dominio sobre él, quedándole como único recurso la retención de tierra para captar la renta de escasez, retención que obedece principalmente al temor de ser engañado por el promotor. Como se puede observar este último tiene muy poco en común con el

74/ TOPALOV, Christian. *Capital et propriété foncière*. p. 192.

75/ TOPALOV. ob. cit. p. 224.

rentista tradicional. Por su parte, el propietario, aun cuando conozca el uso al cual se va a destinar su terreno, no puede prever con exactitud la situación del mercado para el momento de la venta de las viviendas y por tanto las ganancias que pueden obtenerse; mientras que el promotor está más informado tanto sobre el mercado como sobre las facilidades de crédito y es quien en definitiva decide a qué niveles de ingreso van a ser destinadas las viviendas, y por tanto cuánto estarán dispuestos a pagar los futuros usuarios. Por otra parte, cabe destacar aquí que en Caracas la tierra se encuentra fragmentada con un gran número de medianos y pequeños propietarios que toman decisiones por lo general individualmente, lo cual hace que sea el promotor el que "domine el escenario"⁷⁷.

De ahí se deduce la necesidad de contemplar el sistema en su conjunto para estudiar la renta urbana y no aferrarse a ver en el propietario de la tierra la única causa de todos los males. Al resecto Lipietz señala que el alza general del precio de la tierra es "un fenómeno tentador y el tributo del suelo no va nunca íntegramente al bolsillo del propietario inicial"⁷⁸ y por tanto surge "la así llamada plusvalía del suelo" como diferencia entre el precio de compra del terreno y el tributo correspondiente al uso final. Dentro de esta "plusvalía", Lipietz distingue entre el promotor, quien ejerce una apropiación activa (plusvalías de innovación y de urbanización), y el especulador, apropiación pasiva (plusvalía de coyuntura). Con respecto a esta última, afirma que se trata de algo efímero que se produce en períodos de *boom*. Esta distinción es quizás posible en el análisis teórico que realiza Lipietz haciendo abstracción de la renta de monopolio, pero en el caso actual de Caracas es de suponer que estos dos componentes de la "plusvalía" son captados por el promotor⁷⁹.

El presente trabajo constituye en consecuencia una primera aproximación a la determinación de la importancia del capital promocional en la aceleración de los precios de la vivienda y de la tierra en Caracas, investigación esta que debe proseguirse y que requiere de un estudio más exhaustivo de las características y funcionamiento del capital promocional en Venezuela y en particular su vinculación con el sector financiero.

2. PARTICIPACIÓN DEL ESTADO EN LOS MERCADOS DE LA VIVIENDA Y DE LA TIERRA URBANA

Antes de proceder a la comprobación empírica de la hipótesis en el caso de Caracas, se hace necesario analizar las políticas del Estado en materia de tierra y vivienda durante el período considerado en este estudio. En efecto, el carácter paternalista del Estado venezolano para con la economía privada le confiere un papel preponderante en el funcionamiento de dichos mercados, tanto a través de la regulación y establecimiento de incentivos, como de su intervención directa mediante la adquisición de tierras y construcción de vivienda.

Sin embargo, no se pretende llevar a cabo un examen exhaustivo de la caracterización del Estado Venezolano, ni tampoco de las políticas

76/ TOPALOV habla de capital inmobiliario, p. 209.

77/ FREY, Jean Pierre, ob. cit. p. 58.

78/ LIPIETZ, ob. cit. p. 163.

79/ U otros intermediarios que, para simplificar, han sido identificados aquí con el promotor.

establecidas desde 1970, pues este capítulo persigue un fin muy pragmático, que consiste en proporcionar elementos de análisis que permitan interpretar el nivel y la dinámica de los precios de la tierra, de los precios de la vivienda y de la sobreganancia de los promotores en el Área Metropolitana de Caracas durante el período en estudio.

Por tanto, dentro del conjunto de medidas que conllevan dichas políticas sólo se contemplan los aspectos más relevantes para el caso específico de Caracas. Asimismo, en el caso de la política habitacional, se hará más énfasis en la comparación entre los dos últimos períodos de Gobierno* que en el detalle mismo de las políticas formuladas por cada uno de ellos.

2.1. POLÍTICA HABITACIONAL

La Constitución establece en el Artículo 72 que "el Estado protegerá la familia como célula fundamental de la sociedad..." y, más adelante, que "la ley proveerá lo conducente a facilitar a cada familia la adquisición de vivienda cómoda e higiénica". En consecuencia, se encuentra dentro de las obligaciones del Estado prever las medidas y los recursos necesarios para proporcionar a la población y en particular a aquella de menores recursos económicos, una vivienda adecuada.

De hecho, los gobiernos que se han sucedido desde 1961, fecha de aprobación de la Constitución vigente, han aparentemente fracasado en asegurar este derecho de todos los venezolanos, lo cual se pone de manifiesto en el crecimiento de los déficits acumulados de viviendas y la expansión de las áreas "marginales" en las ciudades desde entonces. Ello nos lleva a analizar la respuesta que han tenido los dos últimos gobiernos para atacar el problema habitacional.

La comparación entre las políticas de vivienda de los dos últimos períodos de gobierno se efectúa principalmente con base en el IV y V Plan de la Nación, correspondientes a cada período⁸⁰, recurriendo además al Instructivo N° 12⁸¹, donde realmente se establece la política habitacional del presente gobierno, ya que en el V Plan se encuentra apenas esbozada dentro del aspecto sectorial "Urbanización, equipamiento y programas para áreas marginales".

Ambas políticas contemplan un programa de construcción pública o mixta de viviendas para los sectores más desfavorecidos⁸², a través del Banco Obrero o INAVI, así como también un programa de auto-construcción y un programa de "equipamiento de barrios y promoción popular" o de "estabilización de las áreas marginales"⁸³. Sin embargo, si bien la producción de viviendas de interés social, por parte del sector público, constituía uno de los principales lineamientos del programa del gobierno anterior, según el Instructivo N° 12, la vivienda no debe ser considerada como un fin en sí mismo, sino como "un medio de incrementar el desarrollo económico y social", en virtud del empleo que genera la construcción y de sus efectos multiplicadores.

Esta afirmación constituye una nueva orientación en materia habitacional que encuentra su explicación en el nuevo modelo de desarrollo económico con apoyo en el incremento de los ingresos petroleros,

80/ El IV Plan corresponde al período 1970-1974 y el V Plan al período 1976-1980.

81/ "Acciones Administrativas para la política habitacional del Ejecutivo Nacional y la asignación de responsabilidades de los organismos del sector público involucrados en la ejecución del Programa Único de Inversiones e Infraestructura y Equipamiento" del 3-7-75. GO N° 30787 del 5-9-75. Al respecto cabe señalar que dicho Instructivo se alimenta del Informe de la Comisión creada por Decreto N° 168 del 1-6-74 para delinear los fundamentos de una política habitacional.

* / 1969-1974 y 1974-1979.

82/ En las respectivas políticas se determina el límite superior del ingreso familiar para las personas favorecidas por dichos programas. Bs 1.000 en el período anterior y Bs 2.000 en el actual. (1974-1979) El límite inferior, evidentemente, es establecido por el propio mercado.

83/ Coordinado este último por FUNDACOMUN.

modelo este de carácter netamente desarrollista y que promueve el fortalecimiento de la actividad privada. Ello implica, por una parte, el paso del Estado venezolano de Rentista a Productor⁸⁴ y la consecuente diversificación de sus ingresos, mediante la inversión en sectores directamente productivos tales como siderurgia, petroquímica, aluminio, energía, etc.⁸⁵ Por otra parte, la reducción proporcional de las inversiones directas del Estado en construcción de viviendas y servicios públicos y la previsión de los mecanismos necesarios para incentivar al sector privado en la construcción de estas obras de interés social⁸⁶.

En tal sentido, en el Instructivo N° 12 se afirma que "el Sector Público por sí solo, no está en capacidad de atender con éxito las inmensas necesidades de vivienda que tiene el país, siendo preciso e indispensable contar con el aporte de la iniciativa privada y determinar su campo de acción a través de un mecanismo de planificación concertada, enmarcada dentro del funcionamiento de la libre empresa". En particular se prevé en este Instructivo, como primero de los nueve subprogramas habitacionales, la "producción en gran escala, realizada por promotores del Sector Privado, dentro de los lineamientos del Decreto 346 de fecha 20 de agosto de 1974". En dicho Decreto se contemplan una serie de incentivos a los promotores y a los financiadores que poco difieren de los establecidos por los Decretos N° 332 y 345 del mes de julio de 1970, es decir, por el gobierno anterior. Entre estos incentivos se encuentra la exoneración de impuestos sobre la renta para los promotores y los intereses percibidos por los financiadores por préstamos tanto a la construcción como a la adquisición de vivienda, exoneración esta que es total o parcial según el precio de venta de la vivienda, el cual no puede exceder de Bs 130.000, siendo el límite anterior de Bs 100.000.

Ante la poca efectividad de estos incentivos se modifica en abril de 1976 el Decreto 346 con el Decreto 1540⁸⁷, el cual lleva el límite superior del precio de venta de las viviendas "sujetas a estímulos del Sector Público", a Bs 250.000; es decir, que allí se reconoce el encarecimiento acelerado de las mismas de casi el doble en apenas dos años, mientras que durante cuatro años de 1970 a 1974, se había reconocido un incremento de sólo un 30%. No se prevé por otra parte ninguna medida de control de precios de las viviendas no sujetas a estímulos. Todo lo contrario, el Gobierno se esfuerza en crear los mecanismos necesarios para "solventar" la demanda, es así como el Decreto N° 868 de abril de 1975⁸⁸ eleva a Bs 200.000 el préstamo, y por su parte el Decreto N° 869⁸⁹ de la misma fecha permite a los bancos comerciales el financiamiento de la cuota inicial y alarga el plazo de los préstamos hipotecarios de 20 a 25 años.

Por otra parte, el V Plan introduce por primera vez una especialización de la planificación nacional, con énfasis en el ordenamiento del territorio y en particular establece una "Política de Desconcentración Industrial". Al respecto se plantea "... satisfacer prioritariamente las necesidades de equipamiento de los núcleos de desconcentración y de las nuevas ciudades..." De allí que se prevea una descentralización administrativa del INAVI, con creación de empresas locales y regionales, organismo este que sustituye al Banco Obrero como "ejecutor y administrador de la

84/ Conferencia dictada por Héctor Silva Michelena en el Instituto de Urbanismo, *Desarrollo económico de Venezuela 1960-66*.

85/ *Es decir, los insumos básicos antes importados que requiere el desarrollo industrial del país. Según Silva Michelena, el nuevo modelo pretende ser un modelo de desarrollo capitalista autosostenido con una economía integrada.*

86/ *Por consiguiente, lo que se persigue es eliminar el subsidio directo a la construcción y reemplazarlo por otro tipo de transferencia que dinamice la actividad privada, sobre todo recursos o avales para su financiamiento en condiciones favorables, así como también el sacrificio fiscal.*

87/ "Régimen sobre estímulos a la construcción de viviendas, locales y edificaciones educacionales, asistenciales y turísticas", del 27-4-76, *Gaceta Oficial N° 1874 Extraordinario del 10-5-76*. Como se puede observar, este Decreto no sólo modifica el Decreto 346 sino amplía su campo de acción.

88/ Nueva Ley del Sistema Nacional de Ahorro y Préstamo del 22-4-75, *GO N° 1.739, Extraordinario del 23-5-75*.

89/ Nueva Ley General de Bancos y otros Institutos de Crédito del 22 de abril de 1975, *GO N° 1742, Extraordinario del 22-5-75*.

política de vivienda de interés social⁹⁰. Es obvio que esta política habitacional desconcentrada, específicamente en el caso del INAVI, desfavorece considerablemente al Área Metropolitana de Caracas, donde se encuentra el mayor déficit acumulado de viviendas del país⁹¹. En tal sentido el incremento del déficit estimado de viviendas desde 1974 que aparece en el Cuadro N° 5, provoca cierta alarma y es de esperar que las cifras para después de 1975 sigan acusando la misma tendencia, debido a que el INAVI ha reducido al mínimo su acción en el área y no es del interés del sector privado reemplazarlo en tales tareas.

En tal sentido, como señala Infante, "si el déficit actual se compara con el número de viviendas marginales, se puede apreciar que corresponde aproximadamente a estas mismas cifras, lo cual significa que el problema habitacional se ha venido planteando en términos de solución para las capas medias y no así en función de las necesidades de los grupos de menores ingresos"⁹².

CUADRO N° 5					
ESTIMACIÓN DEL DÉFICIT DE VIVIENDAS					
Área Metropolitana de Caracas					
Año	Viviendas necesarias por incremento poblacional ²	Construcción de viviendas ³	Incremento del déficit	Déficit acumulado.	
1970	—	—	—	165.721 ¹	
1971	18.301	19.847	— 1.546	164.175	
1972	19.051	23.776	— 4.725	159.450	
1973	19.832	24.189	— 4.357	155.093	
1974	20.645	17.031	+ 3.614	158.707	
1975	21.492	12.284	+ 9.208	167.915	

1/ Corresponde a las viviendas consideradas inadecuadas por MERCAVI 70.

2/ Tamaño familiar promedio 4.7.

3/ Datos del Informe económico del Banco Central 1975, Il Mensaje Presidencial al Congreso de la República, 1976.

FUENTE: INFANTE, Ricardo, *Algunas hipótesis sobre las características del desarrollo de Caracas*, Cuadro N° 36.

90/ Ley del Instituto Nacional de la Vivienda, Decreto N° 908, 13-5-75, GO N° 1746, Extraordinario del 23-5-75.

91/ Según MERCAVI 70 el 84% de todas las viviendas inadecuadas se encuentran en la Región Capital.

92/ INFANTE, ob. cit. p. 213.

93/ En todo caso, de una manera más acentuada que el Gobierno anterior, ya que durante el periodo correspondiente se enfatizó en la construcción directa (o mixta) por el Estado, de viviendas de interés social.

Por último, se puede concluir que la política del actual Gobierno* con respecto al sector privado es de tipo keynesiano⁹³, donde se estimula la demanda para reanimar la producción, la cual es ella misma objeto de incentivos, muy eficiente en mercados competitivos pero fatal en los mercados con imperfecciones, tal como el de la vivienda, donde la oferta no responde y el estímulo a la demanda se traduce en inflación.

En efecto, paralelamente a la definición de esta política, se incrementa la liquidez monetaria en poder del público como consecuencia del aumento de los ingresos petroleros y del gasto público, concentrándose fundamentalmente en el Área Metropolitana de Caracas. Una parte importante de este exceso de liquidez se vierte en la adquisición (o financiamiento para la adquisición) de viviendas, creando presiones inflacionarias en ese mercado con características monopólicas y en el de sus insumos, sobre todo el de la tierra; lo cual determina que los

promotores se desinteresen del Decreto 1540 y se sientan más atraídos por la construcción de viviendas no sujetas a estímulos, pero sí sujetas a especulación. De esta manera se cumple la afirmación de Lipietz, según la cual “es el crecimiento del poder de compra de las clases dominantes” lo que hace subir el precio de la vivienda y luego el precio de la tierra⁹⁴.

2.2 ¿HACIA UNA POLÍTICA DE TIERRA URBANA?

Tal como fue explicado en el análisis teórico, la escasez de tierra es uno de los componentes fundamentales de la renta de monopolio; escasez esta que es principalmente producida por la retención con fines especulativos, cuyo fundamento se encuentra en la propiedad privada de la tierra, la cual constituye, en consecuencia, el principal obstáculo para los programas de vivienda, en particular los de interés social, y en general para todo intento de planificación urbana. En efecto, a pesar de que el Estado debería poder asegurar la incorporación de los terrenos necesarios para la expansión urbana⁹⁵, en Venezuela los municipios han ido perdiendo sus ejidos, los cuales han sido traspasados o vendidos a los particulares. Por consiguiente, para poder encontrar soluciones al problema de escasez de tierra urbana el Estado tiene que recurrir al establecimiento de limitaciones a la propiedad privada, en virtud de “su función social”⁹⁶.

A pesar de que ya en 1964, el informe de la Comisión para el Desarrollo Urbano y la Vivienda⁹⁷ advierte sobre el obstáculo que ejerce la propiedad privada de la tierra para los planes de vivienda y recomienda una “política sistemática de adquisición de tierras por el Estado a fin de lograr la municipalización progresiva...” de las áreas de expansión, es sólo a partir del año 1975, cuando ya la especulación con la tierra ha alcanzado niveles intolerables⁹⁸, cuando aparece por primera vez en Venezuela un conjunto de medidas que contemplan como condición necesaria a la solución de los problemas urbanos y habitacionales la instrumentación de una política de tierra urbana. En efecto, en los períodos anteriores, el gobierno se limitaba a efectuar expropiaciones esporádicas, principalmente con el objeto de realizar obras públicas, y cuando atacaba el problema habitacional hacia abstracción del factor tierra.

El documento que sirve de base para la definición de la política es el informe presentado en marzo de 1975 por la Comisión Especial creada por el Decreto N° 168⁹⁹, donde se elabora un programa de construcción de viviendas para eliminar en 10 años el déficit habitacional en el país y se plantea la necesidad de la adquisición de 35.000 Ha en el primer quinquenio para cumplir con dicho programa¹⁰⁰. Ello permitiría la creación de reservas de terreno para la futura expansión urbana y por tanto, se podría cumplir con los planes de desarrollo urbano y en particular la ejecución de programas de interés social. Sin embargo, como afirma Lander, pareciera que dicha recomendación no se ha puesto en práctica ni se ha asignado responsabilidades a los organismos competentes; al respecto señala que en 1975 el INAVI adquirió por compra y donaciones sólo 348,66 Ha, lo cual, comparado con las 5.100 previstas para ese año, es irrisorio¹⁰¹.

94/ LIPIETZ, Alain, *le Tribut foncier urbain*, p. 154.

95/ El Artículo 32 de la Constitución establece que los Municipios deben mantener a salvo los ejidos “que requiera el desarrollo de los núcleos urbanos”.

96/ Artículo 99 de la Constitución. Ver NICULESCU, Irene, *Régimen legal de la propiedad privada de la tierra urbana en Venezuela y las políticas recientes del Gobierno en la materia*.

97/ Designada por el Decreto N° 15 del 13-4-65. El informe no fue publicado.

98/ Sobre todo en el Área Metropolitana de Caracas, como ya fue señalado, lo cual coadyuvó a la reducción de los programas del INAVI en el área, imposibilitado de pagar los terrenos para la construcción de viviendas de interés social a los precios del mercado.

99/ De fecha 11 de junio de 1974.

100/ LANDER, Luis, *Problemática de la tierra urbana dentro del desarrollo urbano y la vivienda de interés social*, p. 16 y ss.

En los lineamientos sobre Desarrollo Urbano y Áreas Residenciales del Instructivo N° 12, se establecen como subprogramas del Programa Habitacional, tanto el desarrollo de un programa de Renovación Urbana, como la "ejecución progresiva" de un Programa de Afectación de Tierras que contemple "la adquisición de por lo menos 35.000 Ha".

Por su parte, el V Plan plantea, dentro de la Estrategia Sectorial de Urbanización, Equipamiento y Programas para Áreas Marginales, "la necesidad de definir una política nacional de tierras que garantice la disponibilidad de las mismas de acuerdo a su uso".

Sin embargo, el Instructivo N° 22¹⁰², que pretende recoger estas inquietudes, no establece una verdadera política de tierras, pues no se menciona en ningún momento lo referente a renovación urbana ni tampoco a la adquisición de las 35.000 Ha de tierra, sino que se contempla un conjunto de medidas tendientes a la incorporación de nuevas tierras al área urbana, es decir, su urbanización, previéndose para ello la participación del sector privado.

Tampoco se definen en este Instructivo las condiciones y recursos necesarios para hacer efectivo el derecho de compra allí previsto, ni los lineamientos para la administración de las tierras adquiridas, ni cómo se va a "evitar la especulación con los terrenos". Por tanto surge una sombra de pesimismo sobre la efectividad de dicha política y en particular en cuanto a la disposición de terrenos para la construcción de viviendas de interés social, la cual se encuentra amenazada con la cláusula que prevé la posibilidad de ceder a terceros la opción de compra del Estado.

Por último, hay que destacar que el Instructivo obliga prácticamente a los propietarios de las áreas afectadas a asociarse con grupos promotores, y urbanizadores y financieros para poder "participar en el desarrollo urbano del área"¹⁰³, lo cual pone de manifiesto que estos últimos son los sectores más favorecidos por esta "política de incorporación de áreas suburbanas y rurales a las actividades urbanas".

2.3. MEDIDAS ANTIINFLACIONARIAS DE JULIO DE 1977

En las políticas anteriormente analizadas se intenta resolver el problema de escasez de vivienda o de tierra mediante el establecimiento de un conjunto de incentivos al sector privado, pero en ningún momento se contempla un control de precios y por tanto de la sobreganancia distribuida entre propietarios de la tierra y promotores. Es sólo en el mes de julio de 1977, cuando ya los precios de la vivienda han alcanzado niveles tales que inclusive grupos de ingresos medios se encuentran fuera del mercado, que el Ejecutivo toma un conjunto de medidas tendientes a frenar la inflación, la expansión de la liquidez monetaria en manos del público y en particular la especulación inmobiliaria. Al respecto, el Decreto 2228 y la Resolución N° 77-7-03 del Banco Central de Venezuela, constituyen los dos pilares fundamentales de las medidas que fueron tomadas para remediar la crisis de vivienda¹⁰⁴, las cuales por primera vez alcanzan a los "sectores afines", directamente los promotores, financiadores y otros intermediarios.

101/ En cuanto al Fondo Nacional de Desarrollo Urbano, desde su creación hasta fines de 1977 sólo había adquirido 110 ha. Ver en *El Nacional* del 10 de noviembre de 1977, el artículo de José Gerbasi: "Hay indicios serios de que los venezolanos están regresando al interior", donde se entrevista al Presidente del Fondo.

102/ "Normas que regirán para la política de incorporación de áreas suburbanas y rurales a las actividades urbanas, cónsonas con el Programa Único de Inversiones en Infraestructura y Equipamiento", del 30 de diciembre de 1975, *GO*, N° 30962 del 13 de abril de 1976.

103/ Bajo la amenaza de ser expropiados si no participan.

*/ 1974-1979.

104/ Ambos textos fueron publicados en la *Gaceta Oficial* N° 31-2-73 del 11 de julio de 1977, así como también los correspondientes a otras medidas antiinflacionarias y de control de precios.

105/ Y no como comúnmente se le llama: "viviendas de interés social", ya que éstas últimas corresponden a los sectores directamente atendidos por el INAVI, Fundacomún, Vivienda Rural.

106/ Límites máximos para préstamos hipotecarios: Bs 1.500 el m²; 65% del precio de venta en el Área Metropolitana de Caracas; Bs 220.000 para plazos mayores de 15 años y prohibición de préstamos para la adquisición de terrenos.

107/ La relación para el momento era prácticamente inversa, ya que la mayoría de los fondos se destinaban para financiar las viviendas más costosas.

108/ Discurso del Presidente ante la Asamblea Anual de Fedecámaras, donde se anuncia este conjunto de medidas, el 10 de julio de 1977.

109/ Informe de la Directiva de la Cámara de la Construcción. Citado en la revista *Resumen* del 26 de febrero de 1978, Vol XVIII, N° 225.

Allí se señala además la coincidencia de otros factores tales como la carencia de insumos y de mano de obra calificada.

110/ Informe del Consejo Bancario Nacional de la Economía Venezolana en 1977. Citado en el mismo número de la Revista *Resumen* antes mencionado.

111/ Los datos disponibles de Fundaconstrucción llegan hasta el primer semestre de 1977.

En efecto, por una parte el Decreto 2228 establece que "el precio de la venta primaria de viviendas, locales comerciales y oficinas, para cuya construcción se hayan concedido para la fecha del presente Decreto préstamos hipotecarios, no podrá exceder más de un treinta por ciento (30%) del monto del avalúo que sirvió de base para dicho préstamo", es decir, limita la ganancia de los promotores, así como también de los intermediarios, ya que "sólo podrán revenderlos con un incremento del 15% anual sobre su precio de adquisición". Y por la otra, la Resolución establece una canalización de los préstamos hipotecarios principalmente hacia las viviendas "sujetas a estímulos del Sector Público" por el Decreto 1540¹⁰⁵, mediante limitaciones de cartera a los bancos hipotecarios y a las sociedades financieras¹⁰⁶ y sobre todo con la fijación de la composición del volumen de préstamos otorgados de la siguiente manera: 25% para viviendas de hasta Bs 150.000; 25% para viviendas de hasta Bs 250.000; 25% para viviendas de hasta Bs 500.000 y sólo un 25% para viviendas de mayor precio¹⁰⁷. En otra Resolución del Banco Central de la misma fecha (N° 77-7-01), se establece un encaje obligatorio del 75% de los depósitos de cualquier naturaleza, limitando así las capacidades crediticias de todos los bancos en general y otros institutos de crédito. Adicionalmente se prohíbe el otorgamiento de "créditos provenientes del Exterior para construcciones, salvo cuando se trate de viviendas de interés social..." y se prevé "el descongelamiento de terrenos, especialmente en la zona metropolitana de Caracas"¹⁰⁸.

La concepción de este conjunto de medidas significó un giro importante en la política económica del actual Gobierno*, y en particular en la política habitacional, fundamentada en la empresa privada y la libre iniciativa, ocasionando un gran "desconcierto" en el momento y lugar en que fueron anunciadas, y a mediano plazo "una paralización casi completa durante dicho semestre de los comienzos de nuevas obras"¹⁰⁹ y "una contracción" de los flujos monetarios y financieros en el País¹¹⁰. A corto-mediano plazo se vieron perjudicados los usuarios por la contracción en la producción de viviendas, la cual, una vez establecidas "las reglas del juego" mediante la reglamentación al 2228 y las exenciones previstas, retoma aliento a los pocos meses.

Es difícil juzgar la efectividad de estas medidas sin contar con cifras recientes que lo confirmen¹¹¹, sin embargo pareciera que los precios de la vivienda se han estabilizado en el primer semestre de 1978, lo cual se debe principalmente a las limitaciones de financiamiento que obligan a los promotores a construir viviendas "sujetas a estímulos", medidas estas mucho más restrictivas que la limitación al margen de ganancia. Con respecto a esta última, vale señalar que el 30% previsto no se calcula sobre la inversión efectiva sino sobre los costos y éstos incluyen la ganancia del constructor y la renta de la tierra, por lo tanto no son costos reales. Ello permite la obtención de márgenes de ganancia efectiva muy superiores al 30%.

En cuanto al precio del terreno, si bien no se plantea ningún tipo de control directo, con la prohibición de créditos para su adquisición, en alguna medida se frena la especulación. Al respecto es de gran interés

destacar que en la última Asamblea Anual de Fedecámaras¹¹², la Cámara de la Construcción¹¹³ planteó la necesidad de revisar las medidas de julio de 1977 y en particular aquellas que se refieren implícita o explícitamente al precio de la tierra, el cual, según ella, sigue siendo el obstáculo principal del crecimiento de ese sector. En tal sentido declaran que el límite de financiamiento de la compra de viviendas de Bs 1.500/m² es demasiado restrictivo ya que en él se incluye el precio de la tierra y por lo tanto debe ser elevado, así como también insisten en la necesidad de que se permita de nuevo el financiamiento de los terrenos. Como se puede apreciar, se trata de la manifestación de la oposición entre propietario de la tierra y promotor, intentando este último recuperar la parte de sobreganancia que le recaía antes de julio de 1977, captada desde entonces por los propietarios de la tierra al no contemplarse en las medidas el control del precio de la tierra.

3. TRANSFERENCIA DE SOBREGANANCIA DEL PROPIETARIO DE LA TIERRA AL PROMOTOR. COMPROBACIÓN EMPÍRICA

Como fue planteado en el análisis teórico, el presente trabajo pretende ser una primera aproximación a la determinación de la importancia del capital promocional en la aceleración de los precios de la vivienda durante el último quinquenio en el Área Metropolitana de Caracas. En particular, se intenta aquí demostrar que la transferencia de sobreganancia del propietario de la tierra al promotor crece más rápidamente que el precio de la tierra a medida que se consolida el precio de monopolio de la vivienda.

3.1. Adaptación del cálculo del precio de la tierra según Dutailly al cálculo de la transferencia de sobreganancia.

Para la estimación del nivel de transferencia de sobreganancia, se retomaron los planteamientos de Dutailly¹¹⁴ sobre la determinación de los precios de la tierra. Según este autor, una vez dada la tasa de ganancia media (p), el precio máximo de la tierra aceptable para el promotor (P_1) se calcula de la siguiente manera:

$$\text{como } p = \frac{K \cdot P_V}{K \cdot P_C + P + C} - 1$$

entonces

$$P_1 = \frac{K \cdot P_V}{(1+p)} - K \cdot P_C - C$$

donde

K = coeficiente de ocupación del suelo (COS) o densidad máxima de construcción permitida¹¹⁵.

P_V = precio de venta de la vivienda por m².

P_C = precio de construcción por m²,¹¹⁶

C = costos de constructibilidad¹¹⁷.

112/ Junio de 1978

113/ Que representa tanto a constructores como a promotores.

*/ Periodo de gobierno 1974-1979.

114/ DUTAILLY, Jean-Clude, *les Valeurs foncières en Région parisienne*, citado por Lipietz en *le Tribut foncier urbain*, p. 107-110.

115/ Al respecto demuestra mediante programación lineal cómo el promotor tenderá siempre a alcanzar este coeficiente para maximizar su volumen de ganancia.

116/ Es precio de construcción y no costo, pues incluye la ganancia del constructor.

117/ Comprende los costos preliminares a la construcción, tales como demolición de construcciones existentes, movimiento de tierra, etc.

Por su parte, afirma Dutailly, el propietario de la tierra hace otro cálculo¹¹⁸ que lo lleva a un precio mínimo aceptable P_2 . La diferencia entre P_1 y P_2 "induce a la posibilidad de una "plusvalía" de la tierra"¹¹⁹, o según la denominación utilizada en este trabajo, a la posibilidad de una transferencia de sobreganancia, cuyo nivel permite medir la relación de fuerza entre el promotor y el propietario de la tierra. En efecto, a medida que crece esta transferencia con relación al precio de la tierra o transferencia relativa $(P_2 - P_1)/P_1$, el promotor está captando una parte cada vez mayor de la sobreganancia monopólica, obteniendo así márgenes de ganancia superiores a la tasa de ganancia media, lo cual refleja que aumenta su poder monopólico en el mercado de la vivienda. Este tipo de cálculo no tiene nada de formal, ya que es el mismo que realizan habitualmente los promotores para establecer el precio de oferta de un terreno, sin embargo, carece de ciertas precisiones, las cuales si bien no invalidan la utilización de la fórmula en una primera aproximación al problema, tienen que ser tomadas en consideración tanto en la determinación de los datos requeridos como en el análisis posterior de los resultados. Al respecto es indispensable introducir las siguientes consideraciones:

- 1/ Como se puede apreciar Dutailly supone una linealidad del precio de construcción con la densidad, es decir rendimientos constantes, lo cual no es cierto¹²⁰ y por tanto se hace necesario reemplazar el precio unitario de construcción P_c por un precio que sea función de la densidad $P_c(K)$, función esta que se debe establecer en cada caso que se estudie.
- 2/ Es importante señalar también que el englobar sin discriminación todos los costos de construcción, la ganancia del constructor y diferentes subcontratistas, es perfectamente compatible con el propósito de este trabajo, ya que éste no pretende en ningún momento profundizar en los aspectos del proceso productivo.
- 3/ El promotor sólo avanza una pequeña parte del capital necesario para llevar a cabo la construcción y recurre al financiamiento bancario que le permite recibir periódicamente una gran parte del capital necesario para proseguir, mediante presentación de valuaciones sobre el estado de las obras. Por consiguiente, en la fórmula, al no explicitarse en qué momento es avanzado el capital y por quién, se da lugar a una subestimación de la tasa de ganancia efectiva del promotor.
- 4/ Por último, es indispensable aclarar que en la fórmula no se contemplan los costos financieros ni los gastos en que debe incurrir el promotor, que no son propiamente costos de construcción, y que pueden agruparse en los siguientes grandes rubros: el proyecto de arquitectura e ingeniería (6%), los impuestos municipales y la incorporación de servicios públicos (1%), los gastos de administración

118/ Como señala Frey: "Lo único que sabe el propietario de la tierra es la evolución pasada", en *Introducción a la teoría de la renta*, p. 8.

119/ LIPIETZ, ob. cit. p. 109.

120/ Algunos autores sostienen que el costo marginal de construcción es creciente con la densidad, otros afirman lo contrario. En todo caso se trata de un problema no resuelto.

(4%)¹²¹. Estos gastos representan, pues, alrededor de un 20% sobre los costos totales y por tanto tienen que ser tomados en consideración al analizar los márgenes de ganancia de los promotores.

Para el análisis de los precios de la tierra y de la transferencia de sobreganancia en las diferentes zonas del Área Metropolitana de Caracas durante la década, se utilizaron los datos procesados por FUNDACONSTRUCCIÓN a partir de los permisos de construcción aprobados por los Concejos Municipales del Distrito Sucre y del Distrito Federal desde el primer semestre de 1969 hasta el primer semestre de 1977 inclusive¹²².

Esta información se encuentra codificada por el número del permiso de construcción, así como también por mes y año, por urbanización y parroquia y por tipo de construcción residencial¹²³. Los datos de cada permiso de construcción que interesan particularmente para este estudio son el área del terreno (*AT*), el área de construcción (*AC*), el valor del terreno (*VT*) y el valor de la construcción (*VC*).

Además de esta información se dispone, para las edificaciones multifamiliares con locales o sin ellos, de un conjunto de datos del documento de condominio correspondiente, en particular el área y el número de apartamentos de cada tipo puestos en venta y los precios respectivos¹²⁴; lo cual permite calcular el área total vendible por cada documento de condominio o permiso de construcción (*ATV*), así como también el valor total de las ventas (*VTV*).

Con base en estos datos se adaptó el modelo de Dutailly, concebido como ya fue señalado, para otro propósito¹²⁵ y se calcularon computacionalmente las variables como promedios de los datos correspondientes de los *n* permisos de construcción, diferenciando por año, por zona¹²⁶ y por tipo de construcción, e introduciendo algunas modificaciones, como se verá a continuación:

121/ Estos porcentajes corresponden a una estimación media de la incidencia de cada uno de los gastos correspondientes, medida en porcentaje sobre los costos de producción y el precio del terreno, de acuerdo a la información suministrada por varios promotores encuestados para este trabajo. No se consideran allí las comisiones para la obtención de los diferentes permisos.

122/ Información adquirida por el Instituto de Urbanismo de la Universidad Central de Venezuela para los trabajos que allí se realizan.

123/ 1. Unifamiliares
2. Bifamiliares.
3. Multifamiliares
4. Multifamiliares con locales
5. Unifamiliares con locales
6. Bifamiliares con locales
7. Conjunto de viviendas
8. Conjunto de viviendas con locales

124/ En el caso de las edificaciones multifamiliares con locales también aparece esta información para los locales.

125/ El cálculo que hace el promotor en el momento de ofrecer un precio del terreno que va a comprar para hacer un desarrollo habitacional.

$$P_2 = \frac{\sum_k^n VT_k}{\sum_k^n AT_k}$$

precio promedio de la tierra (Bs/m²)

$$P = \frac{\sum_k^n VC_k}{\sum_k^n AC_k}$$

precio promedio de construcción (Bs/m²)

$$K = \frac{\sum_k^n AC_k}{\sum_k^n AT_k}$$

densidad promedio de construcción (m²/m²).

$$P = \frac{\sum_k^n VTV_k}{\sum_k^n ATV_k}$$

precio promedio de venta de los apartamentos (Bs/m²)

$$P_1 = \frac{K P_v}{(1,30)} - K.P_c$$

precio máximo de la tierra que el promotor está dispuesto a pagar para obtener por los menos una tasa de ganancia de 30% (Bs/m²)

y

$$T = P_1 - P_2$$

transferencia de sobreganancia (Bs).

Para su mejor comprensión se hace necesario introducir las siguientes especificaciones:

- Tanto el valor del terreno (*VT*) como el valor de la construcción (*VC*) son valores declarados en el momento de la formalización del permiso de construcción, los cuales, pueden ser subestimados, pero ello no es de interés para el promotor, ya que los bancos hipotecarios utilizan esos valores como referencia para el otorgamiento de créditos y el control de las valuaciones.
- El valor de la construcción (*VC*) incluye también el costo de constructibilidad de Dutailly y, por tanto, al estar comprendido en el precio promedio de construcción (*P_c*) se elimina de la fórmula para el cálculo del precio máximo (*P₁*).
- Aquí se utiliza como *K* directamente la densidad promedio de construcción de las nuevas edificaciones que resultan de los permisos de construcción y, contrariamente a lo que afirma Dutailly, ésta no necesariamente corresponde a la densidad máxima permitida, ya que no siempre los promotores hacen una optimización de recursos, en este caso del recurso tierra. La estimación de la densidad máxima permitida para cada año implica una tarea laboriosa de análisis y comparación de las diferentes Ordenanzas de Zonificación del Departamento Libertador y del Distrito Sucre y su conversión a las 30 zonas, lo cual se encuentra fuera de las posibilidades de este estudio¹²⁷.

126/ Ver en el plano del AMC, las 30 zonas del Área Metropolitana de Caracas establecidas en el Instituto de Urbanismo. Esta agregación se llevó a cabo con el fin de que este estudio pueda ser útil para las investigaciones posteriores del Instituto.

127/ En el trabajo realizado por Feo, González y Lander, *Un Modelo simple del mercado de la vivienda, el caso de Caracas*, se efectuó algo similar con base en las ordenanzas respectivas de setiembre de 1971 y de agosto de 1972, para el establecimiento de restricciones de planificación, pero no ha sido actualizado con las modificaciones que se han introducido desde entonces.

- El precio de venta de los apartamentos (P_v) utilizado para el cálculo del precio máximo de la tierra (P_t) para un año dado, corresponde al promedio calculado con base en los datos de los documentos de condominio formalizados ese mismo año. Éste representa el precio mínimo que puede obtener el promotor, ya que desde el momento en que hace su cálculo hasta la puesta en venta de los apartamentos, transcurre más de un año y por lo general se incrementa el precio unitario de la vivienda. En este mismo sentido, hay que aclarar que se trata de un precio de oferta para el momento de la puesta en venta de los apartamentos y que por tanto los precios de venta reales pueden diferir de éste (por lo general deben ser superiores).
- El área de construcción (AC) declarada en el permiso de construcción es por lo general superior al área total vendible (ATV)¹²⁸. Sin embargo, ante las diferencias tan notables que surgieron en la estimación de un coeficiente que midiera la relación entre estas dos variables $\frac{AC}{ATV}$ se multiplican directamente la densidad (K) por el precio promedio de construcción (P_c), se presume que esta subestimación de la incidencia del precio de construcción en el precio unitario de la tierra no debe ser importante.
- La tasa de ganancia media se fijó en un 30%, ya que ese porcentaje fue establecido en el Decreto 2228 de junio de 1977 como la tasa de ganancia máxima sobre el monto del avalúo que sirvió de base para "el cálculo del préstamo hipotecario"¹²⁹, es decir, por lo general los costos previstos en el permiso de construcción: el valor del terreno y el valor de la construcción. Por consiguiente, no se trata de la tasa de ganancia efectiva, ya que el promotor sólo aporta parte del capital necesario para cubrir dichos costos.

Como se puede apreciar, sólo se puede hacer el cálculo de la transferencia para el caso de las edificaciones residenciales multifamiliares, ya que sólo se dispone de los precios de venta o, mejor dicho, de oferta, a través de los documentos de condominio. Ello hace que se concentre el análisis en este tipo de edificación, lo cual es perfectamente válido para el caso que se examina. En efecto, por una parte el agente que es principalmente objeto de este estudio es el promotor, y su actividad se encuentra principalmente dirigida hacia la vivienda multifamiliar; por otra parte, la construcción de este tipo de vivienda va tomando cada vez mayor importancia relativa en el Área Metropolitana de Caracas y la política oficial de la OMPU establece la necesidad de una mayor concentración en el Valle Central y un incremento sustancial de la vivienda multifamiliar, en vista de que "las áreas residenciales son las mayores consumidoras de espacio"¹³⁰. No obstante, también se consideran los otros tipos de edificaciones residenciales para complementar el análisis, en particular con respecto a las diferencias que pueden surgir en los promedios del precio de la tierra y de las densidades de construcción. En cuanto a las sobrestimaciones y subestimaciones que se introducen en el cálculo por falta de información adecuada, el balance parece favorecer más bien una subestimación de

128/ Y es también superior al área de construcción computable para la densidad máxima permitida.

129/ Ver punto 2.3. Se pensó que por lo tanto debería ser la mínima tasa de ganancia obtenida en el período justo anterior al Decreto, período este de gran especulación.

los niveles de transferencia; sin embargo, como lo importante del análisis es la dinámica y la diferenciación espacial de la transferencia y de los precios de la tierra y de la vivienda, el procedimiento de cálculo aquí utilizado es válido, en todo caso como primera aproximación.

Por último, se debe señalar que el análisis que se hace a continuación, al basarse en las viviendas construidas por el sector privado en cada año, no es nada representativo de la situación de la zona en cuestión, sino de las nuevas edificaciones que se van incorporando y, además, que se encuentra excluidas todas las áreas "marginales" que son atendidas por el sector privado.

3.2. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Antes de proceder al análisis propiamente dicho de los resultados, es conveniente señalar que de las treinta zonas aquí consideradas, catorce de ellas no presentan ningún tipo de dato durante el período en estudio¹³¹. En el plano anexo, sobre la zonificación del Área Metropolitana de Caracas, se especifican las zonas que cuentan con información. Al respecto se efectuó una clasificación de las zonas basadas en la cercanía de éstas al Centro y que pretende ser en cierta manera un indicador grueso de accesibilidad, y puede ser refinado en un estudio posterior en que se calculen las accesibilidades vivienda-trabajo para cada zona, con la posibilidad de modificarlas a lo largo del período considerado para poder ser válido en un análisis dinámico. Esta clasificación es la siguiente:

Zona Centro	1
Zonas Centrales	2,3,6,8
Zonas Intermedias	5,9,13,17,19
Zonas Periféricas	20,21,24
Zona Suburbana	29.

130/ OFICINA METROPOLITANA DE PLANEAMIENTO URBANO, *Plan General de Caracas, 1970-1990*, p. 151 y 158.

131/ Algunas corresponden a áreas atendidas por el Banco Obrero o el INAVI, (4,10,11,12,15), otra es zona militar (16), otras corresponden a áreas no desarrolladas (27 y 28) ó ya desarrolladas (18,22,7) ó simplemente porque no se registraron permisos de construcción durante dicho período.

132/ De aquí en adelante se hablará de multifamiliares, comprendiendo tanto las multifamiliares propiamente dichas como las multifamiliares con locales.

133/ Prevista en los permisos de construcción del año correspondiente.

3.2.1. La construcción de viviendas multifamiliares dentro de la construcción de edificaciones residenciales en el Área Metropolitana de Caracas.

En el Cuadro N° 6 se puede apreciar la importancia de la construcción de viviendas multifamiliares¹³² durante el período 1971-1977; en efecto, ésta representa en general más del 80% del área total de construcción, siendo de 89% esta relación en 1976. Además, el área total de construcción¹³³, a partir de 1973 varía poco de un año a otro, mientras que el área de construcción de las viviendas multifamiliares sostiene un crecimiento, aunque moderado, a lo largo del período. Sin embargo, como demuestra el Cuadro N° 7, ese crecimiento moderado del área de construcción anual de viviendas multifamiliares en el Área Metropolitana de Caracas, no se traduce en un incremento similar en el número de apartamentos construidos, sino que crece de 1973 a 1977 en un 40% el área neta promedio de construcción por apartamento.

CUADRO Nº 6		1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977*	
RESUMEN DE LA INFORMACIÓN DE LOS PERMISOS DE CONSTRUCCIÓN DEL ÁREA METROPOLITANA DE CARACAS	Edificaciones Residenciales								
	1. N° de permisos	738	1267	1378	1419	987	807	480	
	2. Área total de construcción**	1408	1886	2093	2140	2057	2153	1036	
	3. Precio promedio de la tierra	222	236	243	266	293	469	539	
	4. Densidad promedio de construcción	162	136	145	134	148	196	159	
	5. Precio promedio de construcción	373	420	404	405	462	574	667	
	Multifamiliares y multifamiliares con locales								
	6. N° de permisos	251	266	246	260	246	224	126	
	7. Área de construcción**	1252	1536	1677	1698	1716	1915	879	
	8. Porcentaje de N° de permisos. (6/1 x 100)	34,0	21,0	17,9	18,3	24,9	27,8	26,3	
	9. Porcentaje de área de construcción (7/2 x 100)	88,9	81,4	80,1	79,3	83,4	88,9	84,8	
	10. Precio promedio de la tierra	281	317	369	411	405	655	857	
	11. Densidad promedio de construcción	234	245	276	254	249	312	295	
	12. Precio promedio de construcción	375	349	414	419	463	571	653	
	Unifamiliares y Bifamiliares								
	13. N° de Permisos	463	969	1095	1130	704	570	334	
14. Área de construcción**	136	315	370	394	265	218	132		
15. Porcentaje de N° de permisos (13/1 x 100)	62,7	76,5	79,5	79,6	71,3	70,6	69,6		
16. Porcentaje de área de construcción (14/2 x 100)	2,7	16,7	17,7	18,4	12,9	10,1	12,7		

* 1er. trimestre de 1977

** En miles de m².

FUENTE: Cálculos propios a partir de la información de FUNDACONSTRUCCIÓN.

CUADRO Nº 7		* 1er. trimestre de 1977.	1972	1973	1974	1975	1976	1977*
CONSTRUCCIÓN PRIVADA DE VIVIENDAS MULTIFAMILIARES ÁREA METROPOLITANA DE CARACAS								
FUENTE: FREY, Jean-Pierre, <i>Introducción a la teoría de la renta</i> , Cuadros Nos. 3 y 4. Cálculos a partir de los datos de FUNDACONSTRUCCIÓN.								
	Oferta N° de apartamentos	12.096	12.010	10.019	11.599	8.120		
	Área neta promedio de construcción por apartamento	104,9	96,24	116,26	131,27	140,32		143,39

Elo comprueba lo que anteriormente se señalaba, tanto en el análisis teórico como en el de políticas; y es que el sector privado a partir del año 1974 va orientando aceleradamente su producción hacia los apartamentos de mayor lujo; que le permite obtener mayores ganancias quedando así desatendida la mayor parte de la población de Caracas.

Volviendo al Cuadro N° 6, también se incluyen allí algunos datos correspondientes a las viviendas unifamiliares y bifamiliares, tipos de construcción estos que siguen a las multifamiliares por orden de importancia en cuanto a área de construcción se refiere. Al respecto hay que destacar que a partir de 1974 comienza a bajar tanto el número de permisos como el área de construcción correspondiente, así como también su importancia relativa con respecto al total de edificaciones residenciales.

En consecuencia, todo parece corroborar el fortalecimiento de la actividad de los promotores: concentración de la construcción de edificaciones residenciales en la vivienda multifamiliar donde el promotor "domina la escena" y específicamente en apartamentos para grupos sociales con ingresos medios-altos y altos, donde se puede extraer una mayor sobreganancia.

En cuanto a las densidades promedio de construcción¹³⁴, éstas varían muy poco de 1971 a 1977, tanto en el caso de las viviendas multifamiliares, como en general para todas las edificaciones residenciales. El precio promedio de construcción, por su parte, se incrementa aproximadamente en 20% anual a partir de 1975, sin establecer con estas cifras una diferencia sustancial entre las multifamiliares y el conjunto de edificaciones residenciales¹³⁵. Mientras que el precio promedio de la tierra acusa sólo entre 1975 y 1976, un incremento de más del 60%, aumentando en total de 1974 a 1977 en un 100%, al pasar de 411 Bs/m² a 857 Bs/m² en el del conjunto de edificaciones residenciales.

134/ Se trata de densidad promedio de construcción de las nuevas edificaciones.

135/ Hay que tomar en cuenta que dada la importancia del área de construcción de las viviendas multifamiliares dentro del total y la manera como se calculan los promedios, resulta poca diferencia entre los promedios correspondientes a las multifamiliares y aquellos correspondientes a las otras edificaciones residenciales.

136/ Inclusive Lipietz señala que "a título de experimentación los modelos y las correlaciones empíricas son muy útiles" (p. 146) y más adelante que la correlación entre el COS y el precio de la tierra es cercana a 1 (p. 149).

3.2.2. De la renta diferencial al precio de monopolio y a la transferencia de sobreganancia.

Como fue señalado, el principal interés del presente trabajo consiste en el estudio espacial y dinámico de la renta de la tierra, del precio de la vivienda y de la transferencia de sobreganancia específicamente en el caso de viviendas multifamiliares.

En vista de la importancia que la mayoría de los autores otorgan a las rentas diferenciales en la explicación de la diferenciación espacial del precio de la tierra, como primer paso del análisis se intentó correlacionar las variables densidad promedio de construcción y precio promedio de la tierra de las diferentes zonas para cada año del periodo considerado, con el fin de detectar la relación de estas dos variables en el espacio y en el tiempo¹³⁶.

CUADRO Nº 8 CORRELACIÓN ENTRE DENSIDAD PROMEDIO DE LA TIERRA (Y_i) POR ZONAS DEL ÁREA METROPOLITANA DE CARACAS. AJUSTE LINEAL POR AÑO ($Y = a + bX$)	Año	a	b	r
		1971	74.9	0.85
	1972	82.73	0.97	0.92
	1973	-1.32	1.31	0.83
	1974	218.16	0.74	0.56
	1975	105.36	1.22	0.87
FUENTE: Cálculos propios a partir de la información de FUNDACONSTRUCCIÓN.	1976	372.21	1.07	0.69
	1977	646.72	0.91	0.39

137/ Algunos autores sostienen que la densidad promedio y la accesibilidad tienen una correlación cercana a 1. Pero aquí se trata de la densidad promedio de las nuevas edificaciones multifamiliares.

Como se puede observar en el Cuadro Nº 8, se obtuvieron coeficientes de correlación superiores a 0,80 salvo en el año 1974 y en los años más recientes 1976 y 1977. Se decidió entonces efectuar para estos años correlaciones dentro de cada grupo de zonas, según la clasificación basada en la cercanía de éstas al centro, para así complementar la densidad con un indicador de accesibilidad¹³⁷ tal como se aprecia en el cuadro Nº 9.

CUADRO Nº 9 CORRELACIÓN ENTRE DENSIDAD PROMEDIO DE CONSTRUCCIÓN (X_i) Y PRECIO PROMEDIO DE LA TIERRA (Y_i) POR GRUPO DE ZONAS DEL AMC. AJUSTE LINEAL POR AÑO ($Y = a + bX$)	AÑO	*	a	b	r
	* Zona A + Zona Central + Zonas Centrales (1,2,3,6,8) Zona B = Zonas Intermedias (5, 9, 13, 17, 19) Zona C = Zonas Periféricas + Zona Suburbana (20, 21, 24, 29).	1974	Zona A	-15	1,08
Zona B			342	0,61	0,91
Zona C			27	1,77	0,98
1976		Zona A	60	1,74	0,95
		Zona B	1552	-2,43	-0,54
		Zona C	373	0,78	0,95
1977		Zona A	314,69	1,5	0,36
		Zona B	-68,44	3,2	0,7
		Zona C	4388	-13,59	-0,98

Esta modificación, en el caso del año 1974, muestra que en la zona B y en la Zona C todavía las rentas diferenciales siguen siendo explicativas, ya que los coeficientes de correlación correspondientes son elevados, mientras que la Zona A presenta un coeficiente de correlación bastante bajo.

En cuanto a los años 1976 y 1977, en el mismo Cuadro N° 9 se puede apreciar que en la Zona B y en la Zona C respectivamente, el coeficiente de la variable independiente (*b*) es negativo, es decir, que aparece el precio de la tierra como inversamente proporcional a la densidad, obteniéndose inclusive en el año 1977 un coeficiente de correlación casi igual a -1 . Estos resultados parecen confirmar que aparte de 1976, momento en que se consolida la renta de monopolio, las rentas diferenciales se revelan insuficientes para explicar la diferenciación espacial de los precios de la tierra.

En tal sentido es conveniente retomar con mayor detalle, zona por zona, dos años extremos, por ejemplo 1972 y 1977, donde se obtienen la mejor y la peor correlación respectivamente entre la densidad promedio de construcción y los precios de la tierra.

Como se puede apreciar en el Cuadro N° 10¹³⁸, en el año 1972 hay un correspondencia casi perfecta entre estas dos variables. En las zonas centrales la Zona 2 y la Zona 8 presentan las mayores densidades (651 y 548%), y por lo tanto también los mayores precios de la tierra (679 y 670 Bs/m²), en cuanto a la zona 1 a pesar de que su densidad es similar a la de la Zona 3 (420%), el precio de la tierra es muy superior (500 y 381 Bs/m²), ello obedece evidentemente a que su accesibilidad es también superior. En las zonas intermedias, la Zona 19 tiene una densidad promedio bastante alta (325%) y un precio promedio de la tierra alto (488 Bs/m²), el cual es sólo superado por las zonas 2 y 8, siendo similar al de la Zona 1, debido a que la Zona 19 comprende urbanizaciones de gran prestigio tales como San Bernardino, Las Palmas y La Florida. Las zonas periféricas presentan bajas densidades y también precios de la tierra relativamente bajos.

138/ Las variables que allí se incluyen son: precio promedio de la tierra (PPT), precio promedio de construcción (PPC), densidad promedio de construcción (DPC), precio promedio de venta apartamentos (PPVA), precio máximo que el promotor está dispuesto a pagar por la tierra (PMPT), transferencia de sobreganancia (TRANS), transferencia relativa de sobreganancia (TRARE), tasa de ganancia (TAGAN).

**CUADRO N° 10
AÑO 1972**

ZONA	PPT BS/M ²	PPC BS/M ²	DPC PORCT	PPVA BS/M ²	PMPT BS/M ²	TRANS BS/M ²	TRARE BS/M ²	TAGAN PORCT
1	500.67	463.14	420.16	1354.80	2432.79	1932.13	385.91	132.66
2	679.02	375.13	651.50	991.17	2523.29	1844.28	271.61	106.77
3	381.40	350.58	421.04	917.99	1497.06	1115.65	292.51	108.08
5	150.31	309.12	146.58	851.22	506.67	356.36	237.09	106.78
6	443.54	323.53	338.32	942.25	1357.57	914.03	206.08	107.25
8	670.66	303.84	548.06	1006.02	2576.04	1905.38	284.11	136.04
9	358.37	365.39	209.99	961.12	785.23	426.86	119.11	79.30
13	372.00	353.92	284.40	1088.90	1375.62	1003.62	269.79	124.64
17	316.70	309.33	232.80	776.95	671.20	354.51	111.94	74.45
19	488.40	349.08	325.31	1091.01	1594.50	1106.10	226.47	118.54
20	350.90	372.47	257.74	1015.41	1053.16	702.27	200.14	99.64
21	224.41	349.74	228.76	967.46	902.38	677.97	302.11	116.03
24	288.60	364.14	201.22	1019.70	845.63	557.03	193.01	100.90
	317.12	349.80	245.65	1022.26	1072.40	755.28	238.17	113.46

En el Cuadro N° 11, correspondiente al año 1977, pareciera que en algunas zonas los precios de la tierra se divorciarían de las densidades correspondientes, en particular en las Zonas Centrales y en las Zonas Periféricas. Las zonas 2 y 8, por ejemplo, tienen una densidad promedio muy similar (534 y 540%), mientras que el precio de la tierra en la Zona 2 es muy inferior al de la Zona 1 (1184 y 1673 Bs/m²), lo cual no puede ser explicado por la diferencia de accesibilidades, ya que deben ser muy similares o incluso favorecer a la Zona 2. La explicación debería encontrarse en la diferencia de los niveles de ingresos de la población de cada una de estas zonas¹³⁹, información esta que desgraciadamente no se encuentra disponible a este nivel de desagregación. Es así también que la Zona 3, donde reside población de ingresos medios-bajos, la densidad es la más alta de todas después de la zona 1, la accesibilidad es buena y sin embargo el precio de la tierra es de los más bajos de toda la ciudad. En las Zonas Periféricas se presenta algo similar en el caso de la zona 20¹⁴⁰ donde reside sobre todo población de ingresos medios-altos y altos, pues a pesar de tener la densidad más baja (232%) presenta un alto precio de la tierra (1257 Bs/m²) sólo superado por el de la zona 8.

CUADRO N° 11 AÑO 1977	ZONA	PPT	PPC	DPC	PPVA	PMPT	TRANS	TRARE	TAGAN
		Bs/M ²	Bs/M ²	PORCT	Bs/M ²	Bs/M ²	Bs/M ²	PORCT	PORCT
	1	1178.83	326.87	585.94	1885.57	6583.43	5404.60	458.47	257.08
	2	1184.57	763.32	534.01	1638.53	2654.51	1469.94	124.09	66.32
	3	646.39	399.98	566.70	2260.37	7586.82	6940.43	1073.73	339.72
	6	749.70	637.50	338.35	2327.86	3901.73	3152.03	420.44	170.97
	8	1673.61	705.05	540.32	2288.28	5701.25	4027.64	240.66	125.49
	9	1042.26	1032.40	281.09	2781.58	3112.38	2070.13	198.62	98.23
	13	1202.91	572.08	407.12	2842.80	6573.74	5370.83	446.49	227.68
	17	506.48	707.38	268.07	2628.09	3523.09	3016.60	595.60	193.21
	19	931.86	703.65	281.93	3218.82	4996.89	4065.04	436.23	211.25
	20	1257.10	794.42	232.54	2647.79	2888.95	1631.85	129.81	98.33
	21	863.35	640.39	254.67	2758.61	3773.29	2909.93	337.05	181.67
	24	700.30	601.48	273.83	2961.85	4591.84	3891.54	555.69	245.52
		857.66	653.67	295.03	2757.02	4328.41	3470.75	404.67	191.94

139/ En efecto estas divergencias no se producían en 1972 y desde entonces no puede haber habido un cambio brusco de prestigio entre estas zonas. La zona 2 corresponde aproximadamente a la parroquia La Pastora y la 8 a El Paraíso y urbanizaciones adyacentes. Ver anexo 5.

140/ Comprende La Castellana, Altamira, Los Palos Grandes. Ver plano de Caracas.

De lo anteriormente expuesto se puede concluir que si bien durante los primeros años de esta década, las variaciones espaciales del precio de la tierra en el Área Metropolitana de Caracas podían ser explicadas mediante la teoría neoclásica de las rentas diferenciales, a partir del año 1974 y sobre todo en los años 1976 y 1977, este tipo de explicación pierde importancia ante la aparición de la renta de monopolio. Y esta renta de monopolio no puede ser estudiada sin vincularla con el precio de monopolio de la vivienda y por lo tanto con el papel del promotor y la lucha que se establece entre éste y el propietario de la tierra por la captación de la sobreganancia, aspectos estos que también tienen una traducción diferenciada en el espacio.

En efecto, en los Cuadros Nos. 10 y 11 se puede observar que en 1972 las diferencias espaciales de los precios de la vivienda varían en un 40%, entre 800 y 1100 Bs/m² excluyendo el centro, mientras que en 1977

éstas varían en un 100% entre 1600 y 3200 Bs/m², estableciéndose los precios de la vivienda¹⁴¹ más altos en las Zonas Intermedias y Periféricas, donde los niveles de ingreso son también más altos, es decir, donde la "apetencia de compra y la capacidad de pago" son mayores.

En cuanto a la transferencia de sobreganancia se efectuó un análisis de correlación para cada una de las zonas consideradas con el fin de medir la relación de esta variable con el precio de la vivienda de 1972 a 1977, cuyos resultados se incluyen en el Cuadro N° 12.

CUADRO N° 12 CORRELACIÓN ENTRE PRECIO PROMEDIO DE VENTA DE APARTAMENTOS (X_t) Y TRANSFERENCIA DE SOBREGANANCIA (Y_t) POR AÑO DE 1972 A 1977 AJUSTE LINEAL POR ZONA ($Y = a + bX$)				
Zona*	a	b	r	
1	— 301	6,54	0,98	
2	—3109	2,17	0,49	
3	— 527	4,38	0,98	
6	— 429	1,47	0,96	
8	—6217	2,04	0,97	
9	— 108	0,82	0,94	
13	—1536	2,00	0,91	
17	— 909	1,51	0,95	
19	— 411	1,41	0,98	
20	—1214	1,73	0,75	
21	— 797	1,35	0,98	
24	—1238	1,64	0,98	
31	—1048	1,67	0,99	

* Las Zonas 5 y 9 fueron excluidas ya que sólo presentaron dos datos durante el periodo correspondiente. La Zona 31 incluye los promedios de toda el Área Metropolitana de Caracas.

FUENTE: Cálculos propios a partir de la información de FUNDACONSTRUCCIÓN.

Como se puede observar, se obtuvieron coeficientes de correlación particularmente altos, salvo en el caso de la Zona 2. Pero lo más importante resulta ser que con este análisis se comprueba la hipótesis de que a medida que se consolida el precio de monopolio de la vivienda la transferencia de sobreganancia va constituyendo una parte cada vez más importante de la sobreganancia. En efecto, el coeficiente b es siempre superior a uno, es decir que la transferencia de sobreganancia crece más rápidamente que el precio de la vivienda durante el periodo considerado, y que por lo tanto se ve fortalecida la posición del promotor.

Igualmente se comprueba que este fenómeno se manifiesta de manera diferente en el espacio, siendo el coeficiente b particularmente elevado en el Centro, así como también, aunque en menor grado, en las Zonas

Centrales, donde precisamente la propiedad de la tierra se encuentra más dividida, requiriéndose para la construcción de edificaciones multifamiliares la integración de parcelas, lo cual se encuentra fuera del alcance de los propietarios de la tierra y favorece ampliamente a los grupos promotores.

CONCLUSIONES

El estudio de la renta urbana implica, pues, una nueva conceptualización de la teoría de la renta agrícola, debido principalmente a la naturaleza compleja de los bienes urbanos y a la multitud de agentes que intervienen en los procesos de producción y circulación de estos bienes. En el caso específico del bien vivienda, principal consumidor de tierra urbana, aparece un nuevo agente, el promotor, por lo general ligado al capital financiero, el cual domina el proceso de producción en su conjunto y entra en conflicto a nivel de la distribución con el propietario de la tierra para la captación de la sobreganancia, "embolsillada" en su totalidad por el terrateniente en el caso agrícola.

El mercado de la vivienda del Área Metropolitana de Caracas en esta década, presenta en lo que respecta a la oferta, características estructurales de tipo monopólico: escasez de tierra, atraso de la industria de la construcción y dependencia del proceso productivo del capital promocional-financiero. La condición adicional para el establecimiento de precios de monopolio, es decir, que la existencia de una demanda con capacidad de pago, se presenta a partir de 1974 con el incremento de los ingresos petroleros de Venezuela, del gasto público y de la liquidez monetaria, concentrándose principalmente en su capital. Dadas estas características, la política habitacional del Gobierno, de corte keynesiano, se encuentra ante una oferta de viviendas que no responde y el estímulo a la demanda se traduce en especulación. Esta situación se ve agravada por la falta de definición de una verdadera política de tierras que asegure su disponibilidad.

Como lo reflejan los resultados del análisis efectuado con base en los datos de FUNDACONSTRUCCIÓN, a partir de 1974 y sobre todo en 1976 y el primer trimestre de 1977, parece consolidarse el precio de monopolio de la vivienda en el Área Metropolitana de Caracas, trayendo como consecuencia un fortalecimiento del poder de los promotores en la apropiación de la sobreganancia. En efecto, por una parte se detecta una tendencia hacia la concentración de la construcción de edificaciones residenciales en las viviendas multifamiliares, donde el promotor "domina el escenario" y principalmente en apartamentos de mayor área, es decir para población con niveles de ingresos mediosaltos y altos. Por otra parte, se constata la aparición de precios de monopolio de la vivienda, que se traduce en una acentuación de la diferenciación espacial de estos precios, encontrándose los niveles más altos en las Zonas Intermedias y Periféricas del Área Metropolitana de Caracas, es decir, donde los ingresos son también más altos. Como consecuencia, crecen también los niveles de transferencia de sobreganancia del propietario de

la tierra al promotor, pero más rápidamente que los precios de la vivienda, principalmente en las Zonas Centrales, donde la propiedad de la tierra se encuentra más dividida.

El haber enfatizado durante todo el trabajo la importancia del capital promocional en la apropiación de la renta urbana, y, por tanto, en la aceleración de los precios de la tierra, en ningún momento significa desprestigiar la función correspondiente a la propiedad privada de la tierra. En efecto, para establecer una política habitacional coherente y efectiva es necesario determinar la participación de cada agente y en particular evitar todo tipo de alianza entre estos sectores rentistas. En tal sentido, las medidas de julio de 1977, están condenadas al fracaso, al no contemplar un control de precio de la tierra, ya que a través de él se establece una fuga de sobreganancia.