

LA RENTA DE LA TIERRA: LOS PRECIOS DEL SUELO Y LA ESPECULACIÓN INMOBILIARIA EN ESPAÑA^{1*}

Luis M. Jerez Darías y Víctor O. Martín Martín
*Universidad de La Laguna***

RESUMEN

Si este país quiere mantenerse en la senda de la “modernización económica” que, después de 1975, se propuso transitar, parece impostergable un cambio en “el modelo económico”, dejando atrás el “imperio del ladrillo” y desarrollando un “modelo” similar a los países más avanzados de Europa. Desde el estudio de los “usos del suelo”, de los buenos o malos usos, nos proponemos investigar hasta qué punto el actual sistema de propiedad del suelo hipoteca la economía (y también la política, la sociedad y la intelectualidad) del país y hasta qué punto esa hipoteca puede entorpecer, retrasar, e, incluso, llegar a impedir un cambio del “modelo de crecimiento económico”. Para ello planteamos las relaciones entre la ganancia (capitalista) y la renta del suelo (¿capitalista o semifeudal?), es decir, la apropiación del trabajo impago entre las clases sociales dueñas de los medios de producción, con el objetivo de comenzar a comprender las causas del estancamiento estructural de la economía española, en el que juega un papel fundamental los procesos especulativos ligados a la promoción inmobiliaria.

Palabras clave: usos del suelo, renta de la tierra, sistema de propiedad, proceso inmobiliario, especulación, España.

The rent of land: the prices of the soil and the real-estate speculation in Spain

ABSTRACT

If this country wants to be kept in the way of the “economic modernization” that, after 1975, it proposed to travel, a change seems to be ineluctable in “the economic model”, leaving behind the “empire of the brick” and developing a “model” similar to the Europa’s most advanced countries.

From the study of the “land uses”, of the good or bad uses, we propose to investigate up to what point the property system of the land mortgages the economy (and also the politic, the society and the intellectuality) of the country and up to what point this mortgage can impede or be late a change of the “model of economic growth”.

For it we raise the relations between the (capitalist) profit and the land rent (capitalist or semifeudal?), that is to say, the appropriation of the unpaid work between the social

* Fecha de recepción: 4 de mayo de 2011.

Fecha de aceptación: 24 de junio de 2011.

** Departamento de Geografía de la Universidad de La Laguna, Campus de Guajara, s/n, 38071-La Laguna. E-mail: luismj@hotmai.com, vbmartin@ull.es

¹ Este artículo ha sido posible gracias a la concesión del proyecto de investigación “Urbanización del territorio y política local en la Democracia Española: a vueltas con la cuestión agraria” (SEJ2007-60612), financiado por la Secretaría de Estado de Universidades e Investigación del Ministerio de Educación y Ciencia de España.

classes owners of the means of production, with the aim to begin to understand the reasons of the structural stagnation of the Spanish economy, in which a fundamental paper plays the speculative processes tied to the real-estate promotion.

Key words: land uses, land rent, property system, real-estate process, speculation, Spain.

INTRODUCCIÓN

En abril de 2008, el actual presidente del gobierno de España, en rueda de prensa donde anunciaba la composición de su nuevo gobierno tras el discurso de investidura, señalaba el principal de los tres ejes o pilares de su política (el subrayado es nuestro):

“Dije en ese Debate que necesitábamos seguir creciendo económicamente y hacerlo de acuerdo con un nuevo patrón menos dependiente de la construcción y más cercano a los sectores ligados al desarrollo del conocimiento y a los servicios de alto valor añadido. Para ello tenemos que invertir más en ciencia y en tecnología. Debemos ayudar a nuestras empresas a innovar y hemos de coordinar mejor nuestros centros de investigación y universidades. Ésas son las misiones del nuevo Ministerio de Ciencia e Innovación. Debe servir para que nuestra economía crezca más pero, sobre todo, para que crezca mejor y para ello ha de impulsar y coordinar nuestro sistema de ciencia y tecnología. Es un nuevo ministerio para convertir el conocimiento científico y la innovación tecnológica en crecimiento económico.”²

Desde las más diversas posiciones parece que hay consenso en la necesidad de cambiar “el modelo de crecimiento económico”.

Si este país quiere mantenerse en la senda de la “modernización económica” que, después de 1975, se propuso transitar, parece impostergable un cambio en “el modelo económico”, dejando atrás el imperio del ladrillo y desarrollando un “modelo” similar a los países más avanzados de Europa. Una crisis económica como la que estamos padeciendo puede derrumbar nuestros actuales datos macroeconómicos y dejar en los huesos una estructura económica anclada, en cierta medida, en el pasado.

Por tanto, desde el estudio de los “usos del suelo”, de los buenos o malos usos, nos proponemos investigar hasta qué punto el actual sistema de propiedad del suelo hipoteca la economía (aunque también la política, la sociedad y la intelectualidad) del país y hasta qué punto esa hipoteca puede entorpecer, retrasar, e, incluso, llegar a impedir un cambio del “modelo de crecimiento económico”.

En la historia contemporánea de este país, en los más diversos momentos, se ha presentado el problema de “las inercias”, de las ataduras al pasado, de los compromisos que lastran décadas, de la falta de perspectiva.

Cuando los promotores inmobiliarios y constructores reclaman del Estado la reconversión a “protección oficial” de las viviendas invendibles en el mercado libre o cuando

² Conferencia de prensa del Presidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero, 12 de abril de 2008; Dirección electrónica: <http://movil.la-moncloa.es>.

reclaman obras públicas para paliar la contracción de la demanda en el mercado inmobiliario intentan seguir hipotecando al país, no ya “al detall” sino al por mayor, en su hacienda pública.

Los fondos públicos que se dediquen a salvar de la ruina un sector económico hipertrofiado, cuando la propia lógica aconseja “cortar por lo sano”, cortar la hipertrofia, lastrarán al país no sólo en el cambio de modelo económico, sino también en las políticas sociales que tienen que complementar ese cambio.

1. GANANCIA, RENTA Y CLASES SOCIALES

Medio siglo después de que España dejara de ser un país agrícola, y en vista de la actual situación de crisis en la que vive el país, quisiéramos volver a plantear en este trabajo una tesis que ya fue defendida para explicar el atraso español en la primera mitad de la centuria pasada por Enrique Prieto (Prieto, 1988: 11-12).

Al estudiar los problemas que aquejan a la economía española después de los años sesenta, apenas se ha dedicado atención a las formas económicas mediante las que se procede al reparto de la plusvalía. Sin embargo, es uno de los aspectos claves para poder comprender en profundidad los entresijos que retienen nuestra economía y que la obligan a permanecer, hoy como ayer, en el estancamiento.

En España, el fuerte peso que ha tenido la agricultura y, sobre todo, el sector inmobiliario en el último medio siglo ha motivado que el reparto de la plusvalía se realice entre los grandes propietarios del suelo, el capital comercial³ y el financiero. La distribución de la plusvalía es producto de la estructura y de las relaciones de clase. Esta lucha de clases no se limita sólo a la extracción del excedente (productores y explotadores), sino que se extiende también al proceso de apropiación por parte de las clases que intervienen en el proceso productivo o que, sin intervenir en él, disponen de la suficiente influencia en los medios de producción o en la estructura social como para adjudicarse una parte sobrante del trabajo ajeno. En el último supuesto se encuadran los terratenientes, que justifican su poder en el monopolio de propiedad de la tierra, y otros grupos sociales que actúan como intermediarios en los procesos económicos –subarrendadores, promotoras inmobiliarias, comerciantes, usureros, etc.–, cuya influencia mana en cada caso del papel que ocupen en las esferas de la producción (monopolio del uso de la tierra) y de la circulación (estruc-

³ De cómo este capital comercial o usurario parasita el modo de producción (en la crisis final del esclavismo y del feudalismo; y hoy en la crisis final del capitalismo), escribe Marx (Marx, 1894; ed. 1978: vol. III, p. 569): “La usura, como el comercio, explota un régimen de producción dado, no lo crea, se comporta exteriormente ante él. La usura procura conservarlo directamente para poder explotarlo de nuevo una y otra vez, es conservadora, acentúa cada vez más su miseria.”

Para que se entienda el papel de ese capital comercial y usurario en la crisis final del capitalismo transcribimos una definición reciente de S. Amin que encaja en la ya dada por Marx hace más de un siglo:

“Los cambios radicales provocados por el capitalismo de los oligopolios de la triada (Estados Unidos, Europa y Japón) han destruido los poderes de todas estas antiguas clases dirigentes para sustituirlas por una nueva clase que podemos calificar de especuladora. El especulador es una especie de “estraperlista”, y no un empresario creativo. Se hace rico gracias a sus relaciones con el poder establecido y los dirigentes extranjeros, ya sean representantes de los Estados imperialistas o de los oligopolios. Opera como un intermediario, muy bien pagado, y goza de una verdadera renta política de la que obtiene la mayor parte de la riqueza que acumula.” (Surge una nueva clase dirigente, Le Monde Diplomatique, Agosto 2008).

tura comercial). Sin olvidar el protagonismo que ocupan en el reparto sectores como la oligarquía financiera, a cuya disposición se encuentran factores como el dinero, sin el cual ambas esferas económicas no podrían funcionar con fluidez en el capitalismo atrasado que caracteriza a España.

Resulta necesario volver a plantear las relaciones entre la ganancia (capitalista) y la renta del suelo (¿capitalista o semifeudal?), es decir, la apropiación del trabajo impago entre las clases sociales dueñas de los medios de producción, con el objetivo de comenzar a comprender las causas del estancamiento estructural de la economía española, en el que juega un papel fundamental los procesos especulativos ligados a la promoción inmobiliaria.

2. LA MODERNIZACIÓN DE ESPAÑA Y LAS ESPIRALES ESPECULATIVAS EN TORNO AL PROCESO INMOBILIARIO

La apertura exterior de la economía española, después de que la etapa autárquica del Primer Franquismo hubiera llevado a la práctica suspensión de pagos exterior, tiene en 1959 su año de inicio con el Plan de Estabilización. Desde entonces, España se “moderniza”, dejando de ser un país agrícola en lo económico, y finalizando la dictadura interna e incorporándose paulatinamente al grupo de países de Europa occidental con la entrada en la OTAN y en la Unión Europea, en lo político.

Sin embargo, hablando de ese proceso de cambio socio-económico iniciado en 1959, ya en 1966, J. Gómez anticipaba la gravedad de una modernización basada en premisas tales como el turismo, la construcción, los negocios fáciles como la especulación inmobiliaria, los bajos salarios, la ayudas del Estado y en la excesiva importancia del capital extranjero (Gómez, 1966: 51, 52 y 56):

“Los cientos de millones de dólares proporcionados por el turismo y por las remesas de los emigrantes, constituyen el punto de partida de ese conjunto de factores concomitantes...”

Ya sabéis que, en una economía no muy industrializada, siempre se ha dicho: «Cuando la construcción marcha, todo marcha»...

¿Qué demuestran los hechos? Hoy, como antes de 1959, el capital monopolista se lanza con enorme voracidad sobre los negocios más fáciles, lo mismo si se trata de nuevas producciones industriales, que de la especulación inmobiliaria. Se descuida, no ya la renovación, sino, además, la conservación de las empresas existentes aunque estén en sus manos confiando, para mantener la rentabilidad, en que la dictadura y el éxodo rural seguirán manteniendo los salarios bajos, en las tarifas arancelarias o en las ayudas del Estado, cuando no en la cesión de la progenitura al capital extranjero.”

En estos sesenta últimos años, ese proceso de modernización social, económica y política, ha sido conducido por fases de crecimiento y crisis, cuyo hilo conductor ha sido la expansión de las áreas urbanas y turísticas ligadas a los procesos inmobiliarios: primera fase expansiva 1968-73 y crisis de 1974-85, segunda fase expansiva 1986-91 y crisis 1992-96 y tercera fase expansiva 1997-2007 y actual crisis de 2008. Existe en todas estas fases de crecimiento y crisis un fenómeno común que es el de las espirales especulativas

que se mueven en circuitos o círculos económicos cerrados: siempre en torno al mundo inmobiliario.

Ya en la primera fase de crecimiento y crisis J. A. Rodríguez describía este proceso para el caso de las Islas Canarias (Rodríguez, 1978: 86) (el subrayado es nuestro):

“Destacamos, por su función en Canarias, aquella que llega a constituir una especie de hábito preferencial en el proceso acumulativo. En efecto, dentro de la producción de espacio o valorización de suelo con expectativa de realizarse, la generación de rentas basadas en factores especulativos hacen que vuelvan a invertirse en el mismo circuito especulativo, creándose un círculo cerrado de tal forma que cuando se produjo en 1974 un corte restrictivo del sector, el sistema llega a tambalearse en sus cimientos.”

En nuestra tesis doctoral defendida en 1997, aunque publicada más tarde, también pudimos describir la espiral especulativa que tuvo lugar en la segunda fase de crecimiento y crisis, evidenciada en el desarrollo turístico del Sur de Tenerife (Martín, 2000: 504-505) (el subrayado es nuestro):

“Todo camina en forma de espiral creciente: nuevas calificaciones de suelo urbanizable, aumento de las ventas de parcelas, crecimiento de las promociones megalómanas de edificios, precios exorbitados en las ventas, aceleración en la terminación de las obras para entrar dentro del flujo especulativo. Todos los agentes saben que no durará demasiado y que la superganancia hay que conseguirla en esta fase alcista. De repente todo se viene abajo, se desmorona la espiral especulativa. De repente, se descubre que existe demasiado suelo urbanizable, demasiados apartamentos sin vender y escasos individuos que quieran comprar. Comienza a ser difícil hacer frente a las hipotecas y al pago de los proveedores por parte de los promotores turísticos. Los bancos, que conocen a la perfección el mercado inmobiliario, han detectado la disminución de las ventas y la aparición de los primeros embargos de unas empresas a otras. Cautos, cierran la concesión de nuevos préstamos inmobiliarios. A partir de ahora sólo se dedican a la realización de beneficios, es decir, el cobro de los intereses de las hipotecas suscritas, mientras buscan nuevos mercados financieros. Luego viene la quiebra de numerosas empresas, el cierre de otras, la suspensión de pagos, los despidos masivos, la paralización del sector de la construcción, etc.”

En un trabajo reciente que analiza las empresas del sector de la construcción e inmobiliario en España, se vuelve a remarcar como la escasa diversificación de las mismas se relaciona con los altos ingresos financieros obtenidos, además de cómo en este círculo cerrado está la base de la formación de la burbuja inmobiliaria de la tercera y última fase de crecimiento y crisis en el país (Gill de Albornoz, 2010: 131):

“De lo expuesto en este apartado puede concluirse que los ingresos financieros de las empresas de los sectores de la construcción e inmobiliario a lo largo del período 1997-2007 provenían en su mayor parte de dividendos de empresas (españolas), que se dedican al mismo tipo de actividad, por lo que no puede decirse que se trate de sectores en los que el riesgo esté diversificado, y cabe esperar que los sustanciosos ingresos financieros que obtuvieron a lo largo del período analizado no se mantengan en el futuro. Destaca sobre todo la sustancial participación del sector de la construcción en empresas inmobiliarias,

lo que sugiere que su participación (indirecta) en la formación de la burbuja inmobiliaria no fue despreciable.”

Esas espirales especulativas ascendentes que de pronto se desmoronan siguen la misma lógica de las actuales espirales bursátiles.

¿Por qué esas lógicas especulativas se mueven en “un círculo cerrado”? ¿Cómo romper ese “círculo cerrado” para que una parte significativa de los capitales entren en otra lógica? Presentado el problema, a partir de ahora vamos a intentar ofrecer una alternativa de análisis que puedan dar respuesta a dicha pregunta: nuestro enfoque se centrará en el suelo, en la renta del suelo urbano.

3. UN TEMA DIFÍCIL DE ESTUDIAR Y POCO INVESTIGADO: ¿QUÉ SE ESCONDE DETRÁS EL PRECIO DEL SUELO?

García Montalvo realizaba un comentario sarcástico sobre lo que los agentes sociales consideraban como el principal culpable del aumento de los precios de la vivienda: el suelo. En su artículo decía (García Montalvo, 2000: 3):

“Al igual que sucediera durante el boom inmobiliario de finales de los años ochenta las autoridades económicas y los agentes participantes en el proceso de producción inmobiliario se afanan en buscar culpables [al aumento de los precios de la vivienda] para lapidarlos públicamente. Por lo general el enemigo público número uno en esta situación es siempre el mismo: el precio del suelo. Todos los sectores se acusan mutuamente de presionar los precios del suelo al alza. Los promotores culpan a los propietarios del suelo de retener el mismo con prácticas especulativas para obtener el máximo beneficio. Los propietarios culpan a los promotores de querer beneficiarse en exceso, pagar los elevados precios que se les piden y no querer compartir los beneficios que obtendrán. Los propietarios y los promotores culpan a las corporaciones locales de voracidad presupuestaria y de favorecer el aumento de precios debido a las necesidades de financiación que tienen y que se plasman en la venta de suelo público a altos precios y continuas modificaciones de los Planes de urbanismo para obtener más suelo para poder venderlo. Los promotores culpan a la Administración Central por la falta de previsión y la poca capacidad de la legislación del suelo para contener el crecimiento del precio del mismo. Finalmente, los políticos reclaman a las administraciones públicas que se facilite más suelo para la construcción y las administraciones públicas culpan a los promotores y a los propietarios de los aumentos de precios y no a la falta de suelo.”

Señala García Montalvo que tradicionalmente han sido los urbanistas y los juristas los más preocupados por esta cuestión del precio del suelo, mientras que en el informe del Tribunal de la Competencia (1993) se señala que “todavía ningún economista importante del país ha dedicado la mínima atención a los problemas de competencia creados por la legislación sobre el suelo”; y en la misma línea se sitúan los comentarios de Soriano (1996)) cuando señala que “el mercado del suelo era un tema en el que había una especie de acuerdo entre los economistas para no abordar seriamente el tema” (García Montalvo, 2000: 4).

Queda claro que estamos ante un tema, el del mercado del suelo o precios del suelo que en España está poco investigado, pero además es difícil de estudiar. Como señala J. M. Naredo (Naredo, 1996: 4) (el subrayado es nuestro):

“El hecho de que hoy día se considere que “producir” es simplemente revender con beneficio y que el aparato estadístico disponible no permita distinguir con claridad entre plusvalías y rentas o entre producción y especulación, supone una dificultad adicional... para apreciar la naturaleza del auge actual a partir de los enfoques económicos ordinarios.”

La estadística actual hace muy difícil o imposible el estudio de las rentas en la masa de ganancias o beneficios. Por tanto, hay que dar vueltas y vueltas en torno a los precios.

4. EL SOBREPREGIO DEL SUELO (LA RENTA) EN EL PRECIO DE LA VIENDA

De acuerdo con la teoría marxista del valor, el valor de una mercancía se define por el tiempo de trabajo socialmente necesario incorporado en ella. En este sentido, la tierra es una mercancía de una clase especial, pues el suelo sin ninguna mejora, no es un producto del trabajo humano; por tanto, no tiene valor pero sí un precio. ¿Por qué? Marx lo explica claramente en el volumen III de *El Capital* (Marx, 1894; ed. 1978: vol. III, p. 621):

“Cuando se vende tierra, se vende siempre como fuente de renta y en la perspectiva de la renta precisamente (que aquí se considera como fruto de la tierra, cosa que sólo es en apariencia) lo que distingue las tierras cultivadas de las que no lo están. El precio de las tierras no cultivadas, lo mismo que su renta, de la que él no es más que una fórmula sintética, es algo puramente ilusorio mientras las tierras no se hallen realmente en cultivo. No obstante, se determina a priori como decimos y se realiza tan pronto como la tierra encuentra comprador. Por tanto, si la renta real media de un país se determina por el total efectivo de rentas de este país por término medio durante un año y por su proporción con respecto a la superficie total de tierras cultivadas, esto quiere decir que el precio de la parte de tierras no cultivadas se determina por el precio de las tierras que se hallan cultivadas y no es, por tanto, más que un reflejo de la inversión de capital y de sus resultados por lo que afecta a las tierras cultivadas. ... se forma así el precio nominal de las tierras no cultivadas, convirtiéndose éstas en una mercancía, en una fuente de riqueza para su poseedor. Lo cual explica, al mismo tiempo, por qué aumenta el precio de la tierra de toda la superficie, incluyendo la no cultivada (Opdike). Sobre este reflejo exclusivamente, que el capital y el trabajo proyectan sobre la tierra no cultivada, descansa la especulación de tierras en los Estados Unidos, por ejemplo.”

Es el ejemplo desarrollado en “la fábula del comprador de acero”⁴, ejemplo que invita a profundizar en las contradicciones de los precios del suelo:

⁴ Ejemplo tomado de <http://arkimia.nireblog.com/post/2007/01/20/fabula-del-comprador-de-acero-o-del-arbitrario-precio-del-suelo> (17/01/07).

“Fábula del comprador de acero (o del arbitrario precio del suelo)

- Buenas. Necesito seis planchas de acero cortén, de 10 mm de espesor, como del tamaño de una puerta.

- Muy bien. ¿Para qué va a usar este acero?

- ¿Cómo que para qué? ¿A ustedes que más les da? El acero es igual, sea su uso el que sea, las especificaciones de la aleación, la planeidad, el tratamiento, ... son idénticas, y las marca la norma DIN. ¿Para qué quiere saber el uso que le vamos a dar?

- Hombre, para qué va a ser... Para fijar el precio.

- El comprador pone cara de no entender nada, de sorpresa y de estupefacción.

- Sí, claro, no me diga que no sabe que el precio del acero se fija en función de lo que vaya usted a hacer con él. Nosotros calculamos su precio con estas tablas (le enseña una cartulina plastificada donde hay unas columnas de precios, en euros por kilo, según el uso final del acero). El precio no puede ser el mismo si con ese acero usted fabrica barcos, aviones, muebles o vigas para edificación industrial. Depende. Si usted lo que fabrica vale mucho, nosotros le cobramos el acero más caro. Es la ley del mercado, oferta y demanda.

- No entiendo nada. Yo es que es la primera vez que compro chapa de acero, porque soy escultor, y hasta ahora sólo había usado madera, bronce y escayola. Y de esto no tenía ni idea. Yo pensaba que el acero, como el resto de materias primas, tenía un precio único, a unos dos euros el kilo, sea para lo que sea después...

- Mmmm... con que escultor ¿eh? Pues es la columna más cara de toda la tabla, creo... Sí, mire: más cara que incluso la de los chasis de los automóviles deportivos de lujo y más que los fuselajes de los jets privados. Desde que se puso de moda Chillida, Oteiza y demás “modernos”, el acero para esculturas está carísimo. A 500 euros el kilo. Pero claro, es porque luego cada escultura la venden ustedes por una millonada. Que son ustedes unos especuladores del arte, los escultores... ¿o me va a decir que si puede vender una escultura por 5.000 euros, la va a vender a un precio menor porque yo le venda el acero más barato?

- Yo no sé a qué precio venderé la escultura, porque no sé ni si podré venderla. Pero no entiendo porqué el acero para vigas de edificios cuesta a 2 euros el kilo y a mí, el mismo acero, me lo quiere cobrar por 500 euros. El mismito. Se supone que el valor de la escultura esto hago, la propia escultura, no en la materia prima necesaria, el acero... Y se supone que a usted el acero le costará lo mismo traerlo de la acería sea el uso que sea el que le vaya a dar el comprador... No entiendo nada.

- Pues es así, señor escultor. Es la cosa del mercado, de la oferta y la demanda. Si usted se enriquece con la escultura [vivienda], es gracias a mi acero[suelo]. Si quiere acero para esculturas, es a 500 euros. Y dese prisa, que últimamente hay mucho escultor moderno, y me quitan el acero de las manos.

Se puede calcular el precio del suelo en el valor final de una vivienda. Pongamos un ejemplo, el de “La alfombra [enterrada] más cara del mundo”⁵, sobre el precio del suelo en relación a la construcción de viviendas en una ciudad media, pero realizando una serie de correcciones en los datos numéricos para comprender mejor el porcentaje que el precio del suelo representa en el precio final de una vivienda. Así, primero se ha calculado el precio

⁵ Un ejemplo muy didáctico, también del blog de Arkimia: <http://arkimia.nireblog.com/post/2007/01/17/la-alfombra-enterrada-mas-cara-del-mundo> (17/01/2007).

de la vivienda sin la renta del suelo (precio de producción teórico de la vivienda) y luego se ha añadido el cálculo del precio real de la vivienda, real en el mercado (precio regulador), claro está, pues se trata de un precio real al que se ha incorporado la especulación del suelo: para entendernos, la renta de la tierra.

Siguiendo el ejemplo de “la alfombra más cara del mundo”, *el suelo* sobre el que se asienta cualquier edificio tiene un *precio de mercado* que se calcula como residuo entre el precio de venta de los edificios que van encima y lo que cuesta construirlos. Esto, que es un “absurdo” económico y social, provoca que el suelo se encarezca artificialmente en el mercado, cuando su valor, (entendiendo como “valor” el verdadero y real valor de cualquier materia prima o elaborada utilizada en un proceso productivo: su coste de extracción o producción más su manipulación incrementada con el beneficio industrial de éstos), es ridículo.

Pongámonos en el caso típico de un bloque de viviendas, en una zona también típica de cualquier ciudad. El suelo necesario para construir, pongamos, un bloque de 50 viviendas, es de unos 10.000 m², una hectárea, en bruto, en su situación inicial como suelo rústico, es decir, sin urbanización, ni accesos, ni servicios. El valor de este suelo rústico, calculado por las rentas potenciales (viendo la productividad que se podría generar con una explotación agraria sobre ese suelo) resultaría de unos 5 €/m², como media referencial.

Para poder promover este edificio se ha tenido que proceder previamente a urbanizarlo: antes incluso de construir, se tienen que mover y descontaminar tierras, tender las redes de agua, alcantarillado, luz, teléfonos, gas,... explanar y pavimentar viales y plazas, poner el mobiliario urbano,... y además hay que reservar y ceder al ayuntamiento, en cada área donde se va a urbanizar y construir casa, unas parcelas dedicadas a zonas verdes, equipamientos -colegios, centros de salud,... y todo eso, más el beneficio industrial de quien ejecuta todos esos trabajos, pero pongámonos en el ejemplo), cuesta unos 100 € por cada m² de suelo “bruto” (una media que tiene una dispersión enorme) de suelo rústico, en total, aproximadamente 1.000.000 € de coste, aunque finalmente tendremos, en vez de los 10.000 m² iniciales, un resultado que es un solar “*edificable*”, *urbanizado*, que tomando las alturas típicas de nuestros edificios de viviendas más habituales (planta baja y cinco plantas altas), nos quedará reducido a unos 833 m² para construir nuestras cincuenta viviendas, por un coste de suelo más urbanización de unos 1.050.000 €.

Además, y también antes de construir, el propietario del terreno inicial -o el promotor que se subrogue en sus derechos- deberá ceder al ayuntamiento, en concepto de “recuperación hacia la comunidad de las plusvalías generadas por el planeamiento”, el 10% del aprovechamiento lucrativo que el plan urbanístico permite. Haciendo números, resulta que entre el valor inicial del suelo (recordemos, 5 €/m²), el coste de las obras de urbanización (a unos 100 €/m²) y otros conceptos de coste y cesión, el solar ya urbanizado nos ha costado unos 1.200.000 €, redondeando, unos 120 €/m² cuadrado original del primitivo suelo rústico; si aplicamos la repercusión de ese coste sobre la superficie edificable, de solar “privatizable” y “construible”, veremos que los 1.440 €/m² que resultan tampoco son desorbitados, y si lo aplicáramos a la parte proporcional de cada vivienda (1.200.000 / 50 = 24.000 €) tampoco parece algo desproporcionado a los costes totales de cada vivienda.

Sin embargo, el sistema de cálculo residual hace que todo se trastoque. El suelo urbanizado no “vale” lo que “cuesta” producirlo, sino que el mercado fija su precio en función de su *expectativa*, que viene a ser el residuo entre precio de venta y el coste de producción.

Aquí está la absurda contabilidad: si las viviendas fueran “libres”, el precio de venta promedio, de unos 5.000 €/m² construido, unos 360.000 € por unidad o vivienda, hace que, al calcular el *residuo entre el precio de venta*, (minorado como se debe con los gastos necesarios para la promoción y el beneficio del promotor, según una fórmula oficial y reconocida), menos *el coste de construcción* -que viene a ser de unos 750 €/m² para unas calidades medias- el precio de mercado de ese suelo sería no de los 1.200.000 € que cuesta producirlo y pagar su valor inicial, sino de ¡¡ 8.539.200 € !!. 10.251 € por cada metro cuadrado de solar construido; es decir, 170.784 €, lo que significa casi la mitad del precio de una vivienda (47,4 %).

El precio que el promotor debería pagar al agricultor dueño de la hectárea de suelo rústico, en vez de los 50.000 € que valía inicialmente, sería de 8.539.200 €, lo que supone *una plusvalía* (para el inicial propietario del suelo rústico) del ¡¡ 17.078% !! Por cada euro invertido en la compra de suelo, su dueño (o el promotor inmobiliario o la constructora que ha comprado a sólo 5 €/m²) podía obtener 170 euros de renta, sin tener que invertir absolutamente nada en la producción (de viviendas), por el mero hecho de poseer un título de propiedad de esa parte del planeta Tierra (parte del planeta ubicado en España, claro).

Enterrada bajo cada una de las 50 viviendas está una alfombra que cuesta, en el mercado -precio- 170.784 €, pero que vale (coste de producción, de materias primas, mano de obra y beneficio industrial) solamente 24.000 €. Bajo el bloque de viviendas, enterrada, hay una cosa intangible, diferente del suelo urbanizado, generada únicamente por la decisión de la comunidad de que sobre el suelo rústico se pueda construir.

Este sobreprecio es la verdadera causa de todas las especulaciones y corrupciones urbanísticas. La famosa plusvalía urbanística: *la renta del suelo*.

Cuadro 1. Ejemplo de estimación de la relación entre el precio de la vivienda y el precio o renta del suelo.

	COSTES DEL SUELO BRUTO URBANIZADO			COSTES TEÓRICOS DE PRODUCCIÓN DE VIVIENDA		BENEFICIO VIVIENDA	PRECIO TEÓRICO VENTA VIVIENDA	PRECIO DEL SUELO "ESPECULADO"	PLUSVALÍA DEL SUELO: RENTA					
	A: Suelo rústico	B: Urbanización del Suelo Bruto	C: Suelo Urbanizado Bruto	D: 10% Apro. Medio	E= C + D: Total Suelo Urbanizado Bruto	F= E / Solar	G: Coste de Construcción vivienda	H= F + G: Coste de Construcción vivienda y Suelo	I: Promoción y Beneficio del Constructor más final (Beneficio)	J= H + I (Coste de Construcción más final Beneficio)	K: Precio de venta vivienda teórico (833 m²)	L= K - J: Residuo entre precio real de vivienda y precio teórico de venta vivienda	M= € so- lar bruto (1 ha) L* /10.000 m²	
Precio del suelo €/m²	5	100	105	15	120	1.440	750	2.190	438	2.628	5.000	2.372 (47,4%)	10.251	853,9 (17,078%)
Precio del suelo €/ha	50.000	1.000.000	1.050.000	150.000	1.200.000	1.200.000								8.539.200 (17,078 %)
Precio por vivienda					24.000	103.680	54.000	157.680	31.536	189.216	360.000	170.784 (47,4%)		
Precio 50 viviendas	1.000	20.000	21.000	3.000	1.200.000	5.184.000	2.700.000	7.884.000	1.576.800	9.460.800	18.000.000	L*: 8.539.200 (47,4%)		

FUENTE: Elaboración propia a partir del ejemplo de <http://arkimia.nireblog.com/post/2007/01/17/la-alfombra-enterrada-mas-cara-del-mundo> (17/01/2007).

Sabemos que los ejemplos señalados más arriba no proceden de fuentes académicas, pero si los hemos citado es por dos razones: el tratarse de ejemplos muy didácticos para entender un problema tan complejo y porque desde los trabajos del ámbito académico y de la investigación se corroboran los datos y los procesos de los ejemplos citados.

Uno de estos trabajos es el realizado por el economista José Manuel Naredo, quien en un artículo⁶ publicado en 2003 escribía:

“La Encuesta de precios de la tierra, del Ministerio de Agricultura atribuye al suelo agrícola un precio medio nacional de 0,8 €/m² para el año 2002. Sin embargo, a principios del año en curso, la Encuesta de precios de la vivienda del Ministerio de Fomento fijaba un precio medio de 1.402 €/m² construido. De ahí que si, con estos precios, compramos una hectárea de terreno rústico y conseguimos recalificarla como urbana, el negocio depende de tres cuestiones adicionales. Primero, de la parte del terreno que tengamos que ceder para infraestructuras o usos no lucrativos. Segundo, del volumen construido vendible que podamos incorporar en la parte edificable del terreno. Tercero, del coste de construcción. Este último dato es el menos incierto de los tres: aunque varíe atendiendo a la calidad y tipología de la edificación, podríamos fijar un coste medio razonablemente alto de unos 1.000 €/m² de vivienda. Los otros dos dependen de lo que atribuya el planeamiento en cada caso. No podrían tacharnos de optimistas si suponemos que la superficie construida vendible es solo el 40% del suelo inicial. Con estos datos medios, tras descontar el elevado coste de edificación antes mencionado, tendríamos una plusvalía mínima de 1,6 millones de euros por hectárea media recalificada, es decir, unos 160 euros de plusvalía por metro cuadrado del terreno.”

El ejemplo de Naredo sitúa la plusvalía del suelo en un 20.000 %, es decir, que por cada euro invertido en la compra de suelo, el propietario (o el promotor inmobiliario o el constructor que se ha hecho con la propiedad de ese suelo a un precio de 0,8 €/m²) obtiene 200 euros.

¿Qué banco, qué inversión ofrece una renta, unas “ganancias” tan altas? Y decimos renta, no ganancia capitalista; decimos renta semifeudal y no renta capitalista. ¿Qué especulador, nacional o extranjero, no vendría a un país cuya principal actividad económica durante más de una década ha sido el negocio inmobiliario, es decir, el negocio de la compraventa de suelo?

En un informe del Departamento de Vivienda del Gobierno Vasco, el análisis de los diversos componentes del precio de las viviendas, presenta al coste del suelo como la variable que mayor incidencia tiene en el precio final de la vivienda según las opiniones vertidas por los promotores inmobiliarios que se consultaron para la elaboración del mismo. En concreto, el 56% del precio de la vivienda correspondería al coste del suelo⁷: el 39% al coste del suelo bruto y el 17% a los costes de urbanización. Los costes de construcción representan el 28% del conjunto y los costes financieros el 8%. Por lo tanto, según los operadores del sector, quedaría un 8% del precio final de la vivienda atribuible a los costes

⁶ J. M. Naredo: “El negocio de las recalificaciones de suelo” (Periódico LA VANGUARDIA, 19/10/03).

⁷ En Madrid, según F. Menal Arriazu (en un artículo titulado “Reflexiones en torno al problema de la vivienda” en <http://www.telefonica.net/web2/fmenal/P5.htm>, consultado el 01/01/10), el coste del suelo pasó del 15% en 1978 al 55% en 2007, resultando así un porcentaje similar al citado ejemplo del País Vasco.

generales, entre los que quedaría incluido el margen empresarial (Departamento de Vivienda y Asuntos Sociales del Gobierno Vasco, 2008: 49).

Cuadro 2. Componentes del precio de las viviendas (%) según los promotores, en la Comunidad Autónoma del País Vasco (2004-2007).

	2004	2005	2006	2007
Coste de suelo	47	46	53	56
Suelo	35	34	42	39
Urbanización	12	12	11	17
Coste de Construcción	34	29	27	28
Costes Generales y financieros	19	25	20	16
Costes Financieros	11	13	11	8
Costes Generales-Margen Empresarial	8	12	9	8
TOTAL	100	100	100	100

Fuente: Encuesta a promotores inmobiliarios, 2004- 2007.

En este mismo informe, comparando los porcentajes que representan los componentes de los precios de las viviendas entre 1994 y 2007, se concluye que los costes de suelo (suelo y urbanización) ha pasado de representar un tercio (33%) a casi dos tercios de dicho precio final (56%), mientras que los costes de construcción han pasado de representar casi la mitad del precio (49%) a solamente una cuarta parte (28%)⁸, mostrando el incremento coyuntural especulativo de la renta del suelo en la última década.

Pasamos entonces del precio del suelo a la renta del suelo, pues creemos que si se quiere entender lo que ha pasado en España en las últimas décadas, en las que lo inmobiliario (capital comercial, bancario y grandes propietarios de la tierra) ha pasado a dominar la economía productiva (agricultura, minería e industria), resulta necesario encuadrar el papel de la renta del suelo en el proceso de acumulación de capital en este país. Este artículo no pretende dejar zanjada una línea de investigación de tanta importancia, sino más bien dejar planteados algunos de los criterios para desarrollarla. En este sentido, pensamos que entender la teoría de la renta de Marx es imprescindible.

5. LA TEORÍA DE LA RENTA EN MARX Y SU APLICACIÓN AL CASO ESPAÑOL

Repasamos a continuación algunos de los criterios o bases teóricas que el análisis marxista de la renta puede aportar para la comprensión del papel del suelo y de la renta del suelo en España.

a) Las posibilidades especulativas que ofrece la renta del suelo vinculada a la promoción inmobiliaria.

⁸ Aunque aquí se está hablando de un porcentaje sobre el precio final de la vivienda, por lo que no se debe entender que la productividad del sector de la construcción se ha doblado en este período.

El Marx de *El Capital* expone las declaraciones de un gran especulador londinense de la construcción, Edgard Capps, ante la comisión bancaria de 1857. Aquí, dice Marx, tenemos un ejemplo de cómo en las ciudades de rápido desarrollo, especialmente en aquellas en que, como en Londres, la construcción se explota por métodos fabriles, no son las casas el verdadero objetivo fundamental de la especulación urbana. Dice el citado especulador (Marx, 1894; ed. 1978: vol. III, p. 718) (el subrayado es nuestro):

“Creo que quien desee salir adelante en el mundo no puede esperar conseguirlo montando una industria sólida (fair trade) ..., sino que además tiene que entregarse necesariamente a la especulación en gran escala, pues el empresario obtiene una ganancia muy pequeña de los edificios mismos; sus principales ganancias salen de la subida de las rentas. Adquiere una porción de tierra y paga por ella, supongamos, 300 libras esterlinas anuales; si, después de un cuidadoso plan de construcción, acierta a edificar en ella la clase de edificios que se necesitan, puede llegar a obtener 400 o 500 libras esterlinas anuales y su ganancia versará más bien sobre la renta acrecentada de 100 o 150 libras al año que sobre la ganancia obtenida de los edificios y que muchas veces ni siquiera tomará en consideración.”

En España, un informe de FUNCAS⁹ (Fundación de las Cajas de Ahorros) señala que en las dos últimas burbujas inmobiliarias (la de 1986-1991 y la de 1997-2007) la variable que disparó el precio de la vivienda fue el precio del suelo. Entre el inicio y el final de la última expansión inmobiliaria, el precio de la vivienda se multiplicó por 2,1 mientras que el precio del suelo lo hizo por más de 9.

b) La compra de tierras no constituye una inversión capitalista

Marx señala que la inversión de capital-dinero para la compra de la tierra no constituye una inversión de capital agrícola (ni urbano, diríamos hoy). Constituye un obstáculo para la agricultura, aún allí donde estas compras recaen sobre grandes fincas. Contradice en realidad al régimen de producción capitalista, al que le es indiferente en general el endeudamiento del propietario de la tierra, ya haya heredado ésta o la haya adquirido por compra. El hecho de que se embolse personalmente la renta o tenga que cederla a un acreedor hipotecario no altera para nada la explotación de la finca arrendada, concluye Marx (Marx, 1894; ed. 1978: 750).

¿Cuánta riqueza, tanto de la ganancia de los sectores productivos generadores de riqueza (industria y agricultura), como de la banca, el comercio y el turismo, así como de los salarios percibidos por los trabajadores, se ha enterrado en España en la compra de suelo? Los datos de la deuda generada mayoritariamente por la actividad inmobiliaria de las familias, empresas inmobiliarias, constructoras y banca pueden ser un índice indirecto: entre 2000 y 2009, la deuda de las empresas pasa del 74% al 141% del PIB, la de los hogares del 45% al 87%, mientras que la deuda de la banca pasa del 11% al 82%. La de los hogares y empresas se duplica y la deuda de la banca se multiplica ocho veces. Sólo el endeudamiento de la banca y las empresas equivale a 2,2 veces el PIB de España. El valor de los préstamos vivos

⁹ [http://www.idealista.com/news/archivo/2010/07/07/0230779-quien-fue-el-mayor-culpable-de-la-burbuja-los-duenos-de-suelo-los-albaniles-o-las-fabricas-grafic \(7/7/10\).](http://www.idealista.com/news/archivo/2010/07/07/0230779-quien-fue-el-mayor-culpable-de-la-burbuja-los-duenos-de-suelo-los-albaniles-o-las-fabricas-grafic (7/7/10).)

a promotores inmobiliarios ha pasado de los 33.500 millones de euros a 318.000 millones en 2008¹⁰, un incremento del 850% en 8 años; si a esto le añadimos las deudas del sector de la construcción, el valor de los préstamos vivos (promotores + constructores) asciende a 470.000 millones de euros (casi el 50% del PIB español).

Los anteriores números coinciden en la idea expuesta por Marx de que este tipo de desarrollo económico sólo se produce allí donde el régimen capitalista de producción se desenvuelve de un modo limitado y sin llegar a desarrollar todas sus características, en que la agricultura y la producción inmobiliaria no se halle ya sometida o no se halle sometida aún al régimen de producción capitalista, sino a un régimen de producción procedente de formas sociales ya superadas (Marx, 1894; ed. 1978: 751).

c) La renta del suelo puede absorber: el interés del capital incorporado al suelo, parte de la ganancia media, parte del salario normal o provocar una reducción de este último yendo a parar al canon de la renta. Todas estas posibilidades pueden combinarse.

Marx explica cómo se “incrusta” en la renta del suelo un elemento que tiende a representar un aditamento cada vez más considerable dentro del total de rentas de un país a medida que avanza el desarrollo económico: el interés por el capital incorporado a la tierra.

Un ejemplo del interés del capital incorporado al suelo se observa en bastantes ayuntamientos españoles que, convertidos en auténticos especuladores, han vendido su patrimonio municipal de suelo a las inmobiliarias y constructoras a precios de mercado.

Pero también cabe la posibilidad de que el canon de arrendamiento entre, en parte y en ciertos casos en su totalidad, es decir, con una ausencia total de la verdadera renta del suelo y, por tanto, a base de la total carencia efectiva de valor de la tierra, una deducción de la ganancia media, del salario normal o de ambos a la vez. Esta parte de la ganancia o del salario aparece aquí bajo la forma de renta del suelo porque, en vez de adjudicarse al capitalista industrial o al obrero asalariado, como sería lo normal, se le paga al terrateniente bajo la forma de arrendamiento (o bajo la forma de la compraventa del suelo o de una vivienda, un local comercial o una nave industrial). Económicamente hablando, ni una parte ni otra constituyen verdadera renta del suelo; pero prácticamente, constituyen una renta del propietario de la tierra, una valorización económica de su monopolio, exactamente lo mismo que la verdadera renta del suelo y contribuyen lo mismo que ésta a determinar el precio de la tierra. Pero un hecho más general e importante es, para Marx, el que consiste en la reducción del salario de los verdaderos obreros agrícolas o de la construcción por debajo de su nivel medio normal, por medio de la cual se sustrae al obrero una parte de su salario para convertirla en parte integrante del canon de renta, adjudicándosela al terrateniente en vez de al obrero bajo la máscara de la renta del suelo (Marx, 1894; ed. 1978: 582-583 y 584).

Concluye el autor alemán, que las rentas territoriales altas se identifican directamente con los salarios bajos. Y en la medida en que el nivel del precio de la tierra se halle con-

¹⁰ Esta cantidad coincide con la declarada por el presidente de la Asociación Hipotecaria Española (AHE), Santos González, quien estimaba en 325.000 millones de euros lo que las inmobiliarias debían a las entidades financieras. Además señalaba que más de la mitad de esa cantidad estaba asociada a la compra de suelo. Fuente: <http://www.elmundo.es/elmundo/2010/01/19/suvivienda/1263923967.html?a=VV20e2d95f28b9ce8e8a7fd75a52d8c79a1&t=1264194566>.

dicionado por este factor que viene a aumentar la renta, el alza de valor de la tierra será idéntica a la depreciación del trabajo, el alto nivel del precio de la tierra coincidirá con el bajo nivel del precio del trabajo.

Los datos sobre el estancamiento de los salarios en España unido al crecimiento especulativo de la vivienda nos muestra hasta qué punto parte del dinero ganado por los trabajadores va a parar al propietario del suelo a través de la renta de la tierra. Así, antes del inicio de la última expansión inmobiliaria, el esfuerzo teórico para comprar una vivienda se estimaba en cuatro años de la renta de una familia, mientras que todavía hoy se necesitan siete años (en EE.UU y Reino Unido sólo 4 años), o que las familias españolas tenían que dedicar un 25% de su renta al pago de la vivienda¹¹. Con la actual reducción de los salarios, el trabajo temporal y el desempleo, el trabajador puede verse desahuciado de su “morada”¹², como era desahuciado de su lote de tierra el colono que no pagaba la renta exigida por el dueño de la tierra.

d) La influencia de la localización sobre la renta diferencial en el mundo urbano.

Marx comenta como el factor situación es fundamental para explicar la renta diferencial en las áreas urbanas (Marx, 1894; ed. 1978: 718):

“La renta diferencial se presenta en todas partes y se ajusta a las mismas leyes de la renta diferencial agrícola dondequiera que existe renta. Dondequiera que las fuerzas naturales son monopolizables y aseguran al industrial que las emplea una ganancia excedente, ya se trate de un salto de agua, una mina ricas, de aguas abundantes en pesca o de solares bien situados, nos encontramos con que la persona que por su título sobre una porción del planeta puede alegar un derecho de propiedad sobre estos objetos naturales se apropia esta ganancia excedente y se la sustrae el capital activo, en forma de renta... Esta renta se caracteriza, en primer lugar, por la influencia predominante que aquí ejerce el factor situación sobre la renta diferencial (factor muy importante, por ejemplo, en los viñedos y en los solares de las grandes ciudades).”

Ha sido la búsqueda de esas rentas diferenciales la estrategia seguida en España por los actores inmobiliarios durante la última burbuja inmobiliaria como lo demuestra el hecho de que hayan sido las periferias de las grandes ciudades del país, las capitales provinciales y las áreas turísticas y de segunda residencia donde se ha concentrado la actividad de compra-venta de suelo y la construcción de inmuebles. Eugenio Burriel lo pone de manifiesto cuando afirma que en la década 1997-2006 el crecimiento urbanístico ha sido muy fuerte en prácticamente todo el territorio español, pero dentro de este incremento general hay diferencias territoriales bastante marcadas y muy significativas, pues la actividad urbanizadora más intensa se ha producido en la costa mediterránea y en las provincias del entorno de Madrid (Burriel, 2008).

¹¹ <http://www.expansion.com/2010/06/24/economia/1277380989.html> (26/6/10)

¹² Según los datos del Consejo General del Poder Judicial (CGPJ), se computaron 51.975 ejecuciones hipotecarias de enero a junio de 2010, lo que hace suponer que la cifra llegará a los 100.000 en diciembre. De hecho, 2009 se cerró con 93.319 solicitudes de embargo, un 59% más que en 2008. En los tres años de crisis, unas 250.000 familias se vieron desahuciadas en España.

e) La renta del suelo puede ser absorbida por el sistema hipotecario

Kautsky realiza una interesante comparación entre el sistema de arriendo y el sistema hipotecario que puede ser extrapolable a la producción inmobiliaria (Kautsky, 1899; Ed. 1970: 93). Él afirma cómo en el sistema hipotecario se ve la distinción entre el propietario y el empresario, velada por formas jurídicas especiales. La renta del suelo, que en el sistema de arriendo aprovecha al propietario, aprovecha al acreedor en el sistema hipotecario, que es el propietario de la renta y con ello también de hecho propietario del suelo. El propietario nominal es, en realidad, un empresario capitalista que percibe el beneficio del empresario (o el salario si se trata de la adquisición de una vivienda por un trabajador) y de la renta del suelo, si bien la restituye en forma de intereses hipotecarios. Yendo mal su negocio (o bajando su salario o perdiendo su trabajo el obrero), no pudiendo abonar la renta que debe, ha de abandonar su supuesta propiedad, así como el arrendador, que por no pagar su interés, ha de abandonar la granja (o su vivienda). La única diferencia entre el sistema de arriendo y el hipotecario consiste en que en el segundo caso el propietario real se llama banquero, y el empresario capitalista real (o comprador de la vivienda) propietario territorial.

El sistema financiero español -tanto bancos, que controlan las grandes constructoras e inmobiliarias del país (Sánchez, 2003), como cajas de ahorros, que son dominadas por las constructoras-inmobiliarias regionales o provinciales- ha estado enormemente vinculado a la creación de la última burbuja inmobiliaria. Ya vimos como los préstamos a los promotores inmobiliarios y constructoras se multiplicó por más de ocho en menos de una década, un crecimiento similar al endeudamiento del propio sistema de bancos y cajas. Además se debe tener en cuenta que los bancos, pero sobre todo las cajas de ahorros, son los que han suministrado la liquidez necesaria para la compraventa de los inmuebles a particulares.

6. ¿PERVIVE LA CLASE SOCIAL DE LOS GRANDES PROPIETARIOS DE LA TIERRA EN ESPAÑA?

Ch. Topalov, en su libro *Ganancias y rentas urbanas*, plantea claramente la pregunta de este epígrafe, cuando escribe que su análisis permite distinguir dos tipos de contradicción entre el capital y la propiedad del suelo, que encontraremos en el estudio de las rentas urbanas: una contradicción externa al modo de producción capitalista entre un poder de propiedad del suelo inadecuado y el capital que lucha por el control del proceso de producción; una contradicción interna al modo de producción capitalista entre, de un lado, la propiedad del suelo despojada de todo poder real de determinación del uso del suelo, pero que tiende a apropiarse íntegramente de la plusganancia localizada, y, de otro, el capital que lucha por retener la mayor parte posible de esa plusganancia. Así, la lógica del desarrollo del capitalismo reduce la propiedad del suelo a una mera relación de distribución, a un simple derecho de participación en el plusvalor social. Desde ese instante, dado que la propiedad del suelo ya no ocupa un lugar específico en las relaciones de producción, deja de ser el fundamento de una clase social determinada. En efecto, para que exista una clase de propietarios del suelo es preciso que una categoría de agentes, en virtud de que detenta el monopolio de la utilización del suelo, cumpla una función de organización de la producción y se apropie del plustrabajo de los productores directos bajo la forma de “renta del suelo” precapitalista (Topalov, 1984: 38-39).

Constituye, la de Ch. Topalov, una interpretación correcta de la renta urbana a partir del análisis de Marx sobre la renta de la tierra, en general, y sobre la renta capitalista de la tierra, en particular.

Nos dice Marx ¿en qué consiste el cambio?, ¿en qué aspectos la renta capitalista es cualitativamente diferente de las rentas del suelo de los modos de producción anteriores? Y responde que la transformación puede ser comprendida al nivel de la distribución del plusproducto, y no en la forma de éste, ya que la renta feudal puede, lo mismo que la renta capitalista, ser una renta dineraria. Es el modo de determinación de la renta, su naturaleza, lo que ha cambiado: de forma normal del plusvalor y del plustrabajo (renta feudal), desciende a excedente de ese plustrabajo (renta capitalista) por encima de la parte del mismo de la cual se apropia el capitalista explotador bajo la forma de ganancia (Marx, 1894; ed. 1978: 726):

“Para poder hablar de un remanente sobre la ganancia media, es necesario que esta ganancia media exista como pauta y, además, según acontece en el régimen de producción capitalista, como regulador de la producción en general. Por tanto, en tipos de sociedad en que no es todavía el capital el que desempeña la función de arrastrar todo el trabajo sobrante y apropiarse de primera mano toda la plusvalía; en que, por consiguiente, el capital no se ha sometido todavía el trabajo social y sólo se lo ha sometido de un modo esporádico, no puede hablarse de renta en el sentido moderno de la palabra, de la renta como un remanente sobre la ganancia media, es decir, sobre la parte proporcional que corresponden a cada capital concreto en la plusvalía producida por el capital global de la sociedad.”

Con la propiedad capitalista, todo el plustrabajo se transforma en ganancia, pero una parte de ella es transferida al propietario del suelo. En el capitalismo, esta parte no puede afectar de forma duradera a la ganancia normal del capitalista: la renta está limitada por la ganancia.

E. Prieto lo expresa claramente cuando, al hablar del caso español, afirma que el monopolio territorial restringe la afluencia de capitales a la rama agraria (y nosotros añadimos: también a la rama de la construcción) porque cuanto más intensa se hace, más afectada se verá la cuota de ganancia del capital en favor de la renta. En la medida en que la renta de la tierra representa el monto básico de la plusvalía producida, las inversiones de capital se verán relegadas al no alcanzar la tasa media de ganancia. En consecuencia los capitales se orientarán con mayor facilidad hacia la compra de tierras que a la inversión en medios de producción cuya rentabilidad no alcanza los niveles medios precisos para justificarla. Compra de tierras (grandes propietarios del suelo), actividades especulativas y comerciales (capital comercial), préstamo y deuda pública (capital bancario), resultan ser objetivos mucho más seguros para los poseedores de capital dinerario que la inversión capitalista propiamente dicha (Prieto, 1988: 106).

En España, el capital no desempeña esa función de arrastrar tras de sí todo el trabajo sobrante, no es el regulador de la producción en general, sino que aún hoy la gran propiedad sigue siendo una clase social que al no desaparecer, antes bien se ha fortalecido, con el denominado proceso de modernización (paso de una economía agraria a otra inmobiliaria),

sigue jugando un papel fundamental para entender la estructura de clases y la economía política del país.

CONCLUSIONES

La lógica especulativa de un sistema social caduco (el capitalismo en el último momento de su etapa imperialista) ha arrastrado, en el tercer mundo y en determinados países del segundo mundo (como España), a los propietarios de la tierra, herederos de un sistema social más caduco (feudalismo). Tras ellos, arrastrados, por la misma lógica, marcha el subsector de la construcción (edificación y materiales). Tras ellos, marcha el capital comercial local a la búsqueda del “pelotazo” o las migajas.

En el actual momento histórico, en España ¿se puede romper con la lógica especulativa?

A través de las hipotecas, parte de una generación de este país se ha atado por décadas, para mantener la renta de la tierra y las ganancias bancarias.

La contradicción o desajuste entre el exceso de la oferta inmobiliaria que no puede ser cubierta con el exceso de demanda de vivienda sólo podría resolverse a través del incremento de la masa salarial en la industria, es decir, de la expansión de la actividad industrial y de una clase obrera joven, demandante de su primera vivienda y con posibilidades económicas de adquirirla.

La ganancia comercial, la ganancia bancaria y la renta de la tierra provienen de la ganancia industrial. Pues sólo se genera plusvalía o plusvalor en la industria, la minería, el agro, es decir, en la producción de valores de uso. Por tanto, o se expande la actividad productiva en el interior del país o se extrae, a través de la banca, el comercio o la industria, de la actividad productiva de otros países. En esta encrucijada es desde la que hablaba el presidente del Gobierno en las declaraciones que citamos al comienzo de este artículo. Pero, pero, pero...

Es conocido en Europa, por su resonancia en el parlamento europeo y en la prensa, el problema de la “corrupción urbanística” en España durante la última expansión inmobiliaria: a partir de 2006, más del 8% de los ayuntamientos españoles y más de la mitad de la población del país se vieron afectados por algún caso de corrupción urbanística en su municipio (Jerez y Martín, 2010), “burbuja” inmobiliaria que además tuvo que financiarse en el exterior, acrecentando el endeudamiento de las familias, las empresas y el Estado. En la base del problema de la corrupción está una necesidad económica (elevar la renta diferencial de la tierra al capitalizarla para urbanizarla, elevaciones de las que depende una determinada fracción de las clases dominantes, elevaciones que dependen de actos administrativos) y unas condiciones políticas (administraciones locales y partidos políticos predispuestos al soborno por problemas de financiación). El viejo caciquismo ha recobrado fuerzas en el triángulo entre el negocio inmobiliario, el poder municipal y el “estado de las autonomías” (la legislación autonómica ha ido foralizando el derecho urbanístico, los gobiernos atemperan sus competencias ante los intereses inmobiliarios en juego, los tribunales superiores de justicia se pliegan). En un libro reciente sobre “Los nuevos amos de España”, Carlos Sánchez subrayaba (Sánchez, 2007: 101):

“Está claro que el suelo, siempre el suelo, está en el origen de buena parte del capitalismo español.”

¿Está el capitalismo español dispuesto a desembarazarse del lastre que provoca la permanencia de la clase social de los grandes propietarios y de esa economía vinculada principalmente al suelo?

BIBLIOGRAFÍA

- BURRIEL, E. L. (2008): “La “década prodigiosa” del urbanismo español (1997-2006)”. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*. vol. XII, núm. 270 (64) (<http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-270/sn-270/sn-270-64.htm>).
- DEPARTAMENTO DE VIVIENDA Y ASUNTOS SOCIALES DEL GOBIERNO VASCO (2008). *Informe sobre el sector de la construcción en 2007*. Álava: Gobierno Vasco.
- GARCÍA MONTALVO, J. (2000): “El precio del suelo: la polémica interminable”, en GARCÍA-MILÁ, J. (Ed.): *II Jornada sobre Nuevas Fronteras de la Política Económica*. Barcelona: Centre de Recerca en Economia Internacional (CREI), 62 pp.
- GILL DE ALBORNOZ, B. y Otros (2010). *Las empresas del sector de la construcción e inmobiliario en España: del boom a la recesión económica*. Madrid: Funcas.
- GÓMEZ, J. (1966): “Problemas del desarrollo económico de España”. *Realidad*, 88, pp. 26-60.
- JEREZ DARIAS, L. M. y MARTÍN MARTÍN, V. O. (2010): “El proceso urbanístico en España: un ejemplo de la instrumentalización de la esfera política”, en *XI Seminario Internacional RII-IV Taller RIER*. Mendoza (Argentina): Universidad Nacional de Cuyo (UNCUYO).
- KAUTSKY, K. (1899; Ed. 1970). *La cuestión agraria. Estudio de las tendencias de la agricultura moderna y de la política agraria de la socialdemocracia*. Barcelona: Laia.
- LENIN, V. I. (1901; Ed. 1978): “La teoría de la renta”, en vol. III de MARX, C.: *El Capital*. México: Fondo de Cultura Económica, pp. 842-849.
- MARTÍN MARTÍN, V. O. (2000). *El turismo en el Sur de Tenerife: de la renta agraria a la renta del ocio*. Santa Cruz de Tenerife: Ediciones del Cabildo de Gran Canaria y Cabildo Insular de Tenerife.
- MARX, C. (1861-1863; Ed. 1980). *Teorías sobre la plusvalía*. México: Fondo de Cultura Económica.
- MARX, C. (1894; ed. 1978). *El Capital. Crítica de la Economía Política (Vol. III)*. México: Fondo de Cultura Económica.
- MARX, C. y ENGELS, F. (1845-1895; Ed. 1968). *Cartas sobre El Capital*. Barcelona: Edima.

- PRIETO TEJEIRO, E. (1988). *Agricultura y atraso en la España contemporánea*. Madrid: Endymion.
- RODRÍGUEZ MARTÍN, J. A. (1978): “Algunas reflexiones teóricas sobre el proceso inmobiliario en Canarias”. *Información Comercial Española*, 543, pp. 84-95.
- NAREDO, J. M. (1996). *La burbuja inmobiliario-financiera en la coyuntura económica reciente (1985-1995)*. Madrid, Siglo XXI.
- SÁNCHEZ, J. E. (2003): “El mercado inmobiliario y los promotores: cambios en la gran empresa inmobiliaria. *Scripta Nova. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, vol. VII, núm. 146 (091). ([http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-146\(091\).htm](http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-146(091).htm)).
- SÁNCHEZ SANZ, C. (2007). *Los nuevos amos de España*. Madrid: La Esfera de los Libros.
- TOPALOV, Ch. (1984). *Le profit, la rente et la ville*. París, Economica. [Traducción española: TOPALOV, Ch. (1984). *Ganancias y rentas urbanas. Elementos teóricos*. México, Siglo XXI].

