



16

La Renta Urbana en la Ciudad de Buenos Aires

Estimación para el período 2004 - 2012

Lic. Ricardo Lazzari
Área de Pensamiento Estratégico



CÁMARA ARGENTINA
DE LA CONSTRUCCIÓN

Lazzari, Ricardo

La renta urbana en la Ciudad de Buenos Aires : estimación para el período 2004-2012 . - 1a ed. - Buenos Aires : FODECO, 2013.

70 p. ; 29x21 cm.

ISBN 978-987-1915-33-0

1. Macroeconomía. 2. Desarrollo Urbano. I. Título
CDD 338.9

Fecha de catalogación: 26/08/2013

Impreso en Famen & Cia S.A. Chile 633.(C1098AAM). Buenos Aires, Argentina en el mes de Septiembre de 2013

1 Edición: Septiembre de 2013 -100 ejemplares

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada o transmitida en manera alguna ni por ningún medio, ya sea electrónico, químico, mecánico, óptico, de grabación o de fotocopia, sin previo permiso escrito del editor.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	4
1.1. ALGUNOS ASPECTOS HISTÓRICOS SOBRE LA CONFORMACIÓN DEL ESPACIO URBANO EN LA REGIÓN METROPOLITANA DE BUENOS AIRES	4
1.2. LA URBANIZACIÓN DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES EN LA ÚLTIMA DÉCADA	8
2. LAS PRIMERAS FORMULACIONES DE LA TEORÍA DE LA RENTA DE LA TIERRA EN EUROPA	14
2.1. LOS FISIÓCRATAS	14
2.1.1. Las condiciones económicas de la Francia del siglo XVIII	14
2.1.2. La teoría de la renta de los fisiócratas.....	15
2.2. LOS CLÁSICOS ESCOCESOS	17
2.2.1. Las condiciones económicas y políticas de Gran Bretaña en el siglo XVIII	17
2.2.2. La teoría de la renta en Smith y Anderson	17
3. CONSTRUCCIÓN DE UN CUERPO TEÓRICO SOBRE LA RENTA POR DAVID RICARDO	22
3.1. LAS CONDICIONES ECONÓMICAS Y POLÍTICAS DE GRAN BRETAÑA EN LA PRIMERA MITAD DEL SIGLO XIX. LA CONSOLIDACIÓN DE LA BURGUESÍA INGLESA.....	22
3.2. LA TEORÍA DE LA RENTA EN RICARDO	23
3.3. CUENTAS PENDIENTES EN LA TEORÍA DE LA RENTA RICARDIANA.....	24
4. LA SUPERACIÓN CRÍTICA DEL CONCEPTO DE RENTA DE LA TIERRA POR MARX	26
5. LIMITANTES HISTÓRICOS AL CONCEPTO DE RENTA DE LA TIERRA Y EMERGENCIA DEL CONCEPTO DE RENTA URBANA	30
6. HACIA UNA TEORÍA DE LA RENTA URBANA DEL SUELO	32
6.1. LA CONTRADICCIÓN FUNDAMENTAL DE LOS ESPACIOS URBANOS	32
6.2. EL CICLO DEL CAPITAL INMOBILIARIO	34
6.2.1. Especificidades del ciclo de capital inmobiliario.....	36
6.2.1.1. La no reproductibilidad del suelo urbano	36
6.2.1.2. Larga duración del período de circulación	38
6.2.1.3. Consecuencias sobre la industria de la construcción.....	40
7. LA FORMACIÓN DE LOS PRECIOS DEL SUELO URBANO Y EL PROBLEMA DE LA RENTA	42
7.1. LA FORMACIÓN DE LOS PRECIOS DE DEMANDA DEL SUELO	42
7.2. LA FORMACIÓN DE LOS PRECIOS DE OFERTA DEL SUELO.....	44
8. APROXIMACIONES A LA CUANTIFICACIÓN DE LA RENTA DEL SUELO URBANO EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES	47
9. REFLEXIONES FINALES	65
10. BIBLIOGRAFÍA	67
11. ÍNDICE DE TABLAS, ILUSTRACIONES Y GRÁFICOS	69

1. INTRODUCCIÓN

Más allá del interés que genera el estudio de la renta del suelo urbano en sí mismo, el propósito de este trabajo es que el análisis de ésta nos permita desentrañar los rasgos sobresalientes del proceso de urbanización reciente en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Pues como apunta Topalov (1979), la renta no modela el espacio urbano ni tampoco es el origen de los fenómenos de fragmentación y segregación territorial. Por el contrario, aquella *refleja* las condiciones espaciales desiguales de valorización del capital. En este sentido, investigar las rentas urbanas creadas en la ciudad de Buenos Aires puede brindarnos pistas y elementos sobre el proceso histórico de conformación de su espacio urbano.

A continuación intentamos esbozar algunos puntos salientes sobre dicho proceso que, más tarde, buscaremos refrendar y ampliar con el análisis particular de la generación de rentas urbanas en la ciudad.

Una vez concluido el breve repaso sobre el desarrollo histórico de la urbanización en la región metropolitana de Buenos Aires, nos adentraremos en el arduo trabajo de exponer los fundamentos teóricos del concepto de renta del suelo y los determinantes en la formación de los precios del suelo urbano. Esto nos permitirá sentar las bases para aproximarnos a una medición de la renta del suelo urbano en la ciudad de Buenos Aires en el período 2004-2012. Finalmente, elaboraremos unas reflexiones finales sobre las posibles medidas de política urbana que permitan que el Estado pueda captar la renta a la cual sus intervenciones contribuyen a generar.

1.1. Algunos aspectos históricos sobre la conformación del espacio urbano en la región metropolitana de Buenos Aires

La literatura sobre la cuestión urbana resalta la gran cantidad de factores y actores sociales involucrados en la conformación y organización del espacio urbano. Sin embargo, esta configuración socio-espacial no remite únicamente a la estructura social presente sino, como indica Castells (1975), a la combinación de expresiones de múltiples estructuras sociales que se han sucedido históricamente. Por ello, la investigación de un espacio urbano específico como la ciudad de Buenos Aires debe remontarse, necesariamente, al proceso histórico de conformación de dicho espacio.

El proceso de industrialización que se desató en la Argentina a partir de los años 30 del siglo pasado propició una urbanización acelerada en base a la atracción de población rural –migraciones internas– producida por la instalación de nuevas manufacturas, que aparejó la transformación de las relaciones urbano-rurales, nuevos problemas de vivienda urbana, de transporte y de contaminación ambiental en las ciudades. Así, la ciudad reconfiguraba las formas de vida social a la par que se transmutaba el modo de organización de la producción y las instituciones acordes a ésta. En otras palabras, la nueva forma que adoptó el capitalismo argentino con el modelo de industrialización por sustitución de importaciones regeneró la geografía urbana y regional para crear “espacios libres para la acumulación” (Harvey, 1992).

No obstante, la morfología que adoptó esta urbanización en las economías dependientes como la argentina apareció y se desarrolló de manera concentrada en

ciertas áreas, en paralelo a procesos lentos e incipientes, o aun en retroceso en otras (Quijano, 1968: 552). Esta desnivelación provocó, por un lado, que las áreas que concentraban el proceso de urbanización se transformaran en el foco de las relaciones de dependencia de su país con las metrópolis extranjeras y de los respectivos grupos de poder de cada uno de esos lugares pero, por otro, que las regiones que quedaron fuera del proceso también fuesen excluidas de todo tipo de relación con los centros de poder.

El crecimiento de la producción industrial, la actividad comercial y los servicios, en aquellas ciudades donde se concentró la expansión económica produjeron, junto a nuevas redes de comunicación y transporte, profundas alteraciones en las relaciones económicas entre los centros urbanos y el campo, en las relaciones interurbanas y en las interregionales. Por caso, podemos mencionar la desarticulación que acaeció en las zonas rurales que no estaban estrictamente integradas al negocio exportador. Así se observa que la creación de un mercado interno, resultante de la expansión de los sectores urbanos, indujo cambios importantes en el perfil de la red de infraestructura de transportes y comunicaciones del país, permitiendo el crecimiento de nuevas ciudades y la declinación de aquellas áreas que quedaban desventajosamente colocadas dentro de la nueva fisonomía de la red diseñada para la producción industrial-comercial metropolitana (ibíd.: 558-559).

En el caso argentino, el predominio de la actividad manufacturera consolidó a la ciudad de Buenos Aires como polo urbano y productivo del país, pero también como centro político, administrativo y financiero, y lugar de residencia de los sectores de ingresos altos y medios que se instalaron allí durante los años 40 aprovechando la nueva propiedad horizontal (Di Virgilio y Vio, 2009: 8).¹ Esta tendencia fue acompañada por un proceso de suburbanización en la ciudad que simbolizaba un movimiento hacia la periferia (primero y segundo cordón del conurbano) protagonizado por sectores de bajos ingresos, por lo general migrantes, que accedían a la pequeña propiedad residencial en forma concomitante a la expansión de las industrias. La falta de regulación de la época en torno a las formas de ocupación y utilización del suelo favorecieron la suburbanización extendida y de baja densidad mediante la consolidación de “villas de emergencia” y, fundamentalmente, a través de loteos populares (Stratta, 2011: 6). Estas nuevas formas de acceso al suelo urbano contrarrestaron los efectos de la reducción del parque habitacional disponible para renta por el congelamiento de los alquileres en 1943, mediante la Ley de Alquileres de ese mismo año y permitieron que la proporción de viviendas ocupadas por sus propietarios en los partidos del Gran Buenos Aires pasaran de un 43,3% en 1943 a un 67,2% en 1960.

Sin pretensión de ser exhaustivos, otros factores determinantes para este proceso fueron las políticas en materia de transporte y servicios públicos, donde el Estado no sólo nacionalizó –en 1948– los ferrocarriles sino que también expandió la red de subterráneos, las líneas de micros y subsidió al transporte público en general, favoreciendo el traslado de los trabajadores desde las coronas periféricas hacia los centros industriales. Por otro lado, el loteo económico encontró asalariados industriales con una demanda solvente que, a la vez, fue acompañada por el crédito hipotecario subsidiado por recursos estatales.

¹ La Ley de Propiedad Horizontal de 1948 habilita la compra de departamentos que hasta ese entonces sólo podían ser alquilados.

A grandes trazos, la Argentina vivió un proceso de “modernización” deformado, sumamente desigual a nivel interno, tanto geográfica como económica y socialmente, rasgos esenciales del subdesarrollo.

Mas tan pronto como la dictadura militar de 1976 detuvo deliberadamente este modelo de acumulación, la configuración del espacio urbano comenzó a sufrir serias mutaciones. El patrón neoliberal de acumulación de capital produjo grandes cambios en el funcionamiento de la economía argentina por la variante de su apertura irrestricta, la liberalización de los mercados, la apreciación del tipo de cambio y la supuesta eliminación de privilegios fiscales.² Las consecuencias de estas políticas fueron la instauración de un modelo de valorización financiera de los excedentes a expensas de un proceso de desindustrialización, concentración y centralización de los capitales y una fuerte redistribución regresiva de los ingresos que agudizaron la segmentación y polarización social.

Respecto al espacio urbano, el neoliberalismo rompió con la idea de centro-periferia y de modelos de ciudades orgánicas, donde existían relaciones funcionales entre la ciudad-centro y los suburbios, para dar lugar a la fragmentación territorial, social y política de estas ciudades (ibíd.: 3). El Estado adoptó políticas urbanas que regulaban el “derecho al espacio urbano” y eliminó subsidios destinados a abaratar el transporte público, dificultando el acceso al suelo urbano, principalmente en la ciudad de Buenos Aires, de la población más postergada. Oszlak (1991) señala que la última dictadura militar adoptó una serie de medidas que tendieron a la exclusión de los sectores populares del centro urbano e industrializado. En principio, eliminó la ley de congelamiento de alquileres, por lo que expulsó del mercado de alquileres de la ciudad de Buenos Aires a los sectores de menores ingresos. Por otra parte, se llevó adelante un plan masivo de erradicación de villas de la ciudad hacia el segundo cordón del Gran Buenos Aires que implicó el traslado compulsivo de 39.000 familias a Núcleos Habitacionales Transitorios (NHT), en la mayoría de los casos de forma definitiva (Di Virgilio y Vio, 2009: 14). En tercer lugar, se sancionó el nuevo Código de Edificación de la Ciudad de Buenos Aires que limitó la utilización de terrenos urbanos aptos para la edificación, generando restricciones de acceso a la vivienda urbana a la población de menores recursos. A su vez, el desplazamiento continuó con el Plan de Autopistas Urbanas, que preveía construir nueve autopistas de las cuales sólo se concretaron dos: la 25 de Mayo y la Perito Moreno. A tal fin se expropiaron 15.000 inmuebles y se omitieron soluciones para los inquilinos de esas viviendas.

Sin embargo, esa expulsión no supuso un proceso de suburbanización (popular) como el que aconteció durante la industrialización por sustitución de importaciones. El Estado de la provincia de Buenos Aires impulsó la erradicación de industrias contaminantes de la primera corona del Gran Buenos Aires, es decir, los 19 partidos más próximos a la ciudad de Buenos Aires. La eliminación de fuentes de trabajo en esas áreas así como el incremento en los costos del transporte urbano obligaron a la relocalización de gran cantidad de hogares, que debieron marchar hacia zonas más periféricas, radicándose muchas veces en zonas inundables, degradadas, o tierras fiscales afectadas a otros usos o áreas muy alejadas sin servicios básicos. Por otra parte, en esa provincia

² Una buena descripción de lo que significó la instauración del neoliberalismo en la Argentina puede encontrarse en Basualdo (2010) y Rapoport (2007).

se implementó el decreto ley 8.912/77 sobre los usos del suelo en la provincia que imponía severas restricciones para los loteos económicos, al tiempo que obligaba a la construcción de infraestructura en el lugar, encareciendo los costos de urbanización. Estas trabas no sólo supusieron la expulsión de los sectores de bajos ingresos sino que además generaron la suburbanización residencial de los grupos de elevado poder adquisitivo, materializada en los *countries* o clubes de campo.

La imposición de una regulación de los usos del suelo que expulsaba a los sectores de bajos ingresos y favorecía la lógica del mercado, en la cual las capas socioeconómicas más altas acceden más fácilmente al suelo, provocó una profunda segregación territorial y activó una disputa entre pobres y ricos por el espacio en las periferias urbanas. Así se construyeron “barrios privados” de elevada capitalización de rentas colindantes a asentamientos informales, la mayoría de las veces carentes de infraestructura básica. La toma ilegal de tierras en el conurbano bonaerense se constituyó, en ese contexto, como una nueva forma de acceso al suelo urbano para los sectores populares. Cravino (2008) expone datos que reflejan esta dinámica conflictiva en la apropiación del espacio del conurbano bonaerense. Entre 1989 y 1999, las urbanizaciones privadas de la región metropolitana pasaron de una superficie total de 5.300 a 15.000 hectáreas, mientras que entre 1991 y 2001, por cada 100 nuevos habitantes en el conurbano bonaerense, 26 resolvían su residencia a través de asentamientos informales.

De esta manera se fueron conformando lo que Rodulfo (2008: 3) llama “periferias fragmentadas”. Si bien la ciudad de Buenos Aires mantuvo su centralidad en cuanto a los flujos de capitales, innovaciones y demás, sus funciones perdieron jerarquía y la región metropolitana se tornó policéntrica y más compleja, debilitando la trama urbana tradicional y las centralidades tradicionales. El proceso de desindustrialización iniciado a mediados de los años 70, consolidado en la década de 1990, relegó a la industria como principal motor del desarrollo urbano, aunque alentó las nuevas formas de crecimiento periférico, la revalorización de áreas centrales y la revalorización de nuevas enclaves pericentrales de actividad (Di Virgilio y Vio, 2009: 17).

Como acabamos de señalar, el contexto institucional fue favorable para la concentración del capital inmobiliario, al cambio en el uso de los suelos rurales y facilitó la dispersión territorial de las inversiones. Indudablemente, estos fenómenos favorecieron la valorización inmobiliaria (desigual), la emergencia de muy altas rentas urbanas y la propagación espacial, de la mano de los grandes emprendimientos residenciales, de la especulación sobre el suelo desde el centro hacia la periferia, profundizando y extendiendo geográficamente los límites existentes en el acceso a la vivienda para la población de menores recursos. En consecuencia, durante este período se acentúan los problemas por situaciones habitacionales deficitarias y la segregación territorial. Por otro lado, estos procesos desencadenados por la irrupción del neoliberalismo en Argentina fueron acompañados por políticas urbanas que favorecieron las nuevas formas de organización residencial en los suburbios, la difusión de grandes equipamientos de consumo y entretenimiento, la relocalización de algunos entramados industriales y un nuevo diseño de la red de transporte metropolitano. Así se subsidió, indirectamente, el acceso al suelo por parte de los sectores de medios y altos ingresos.

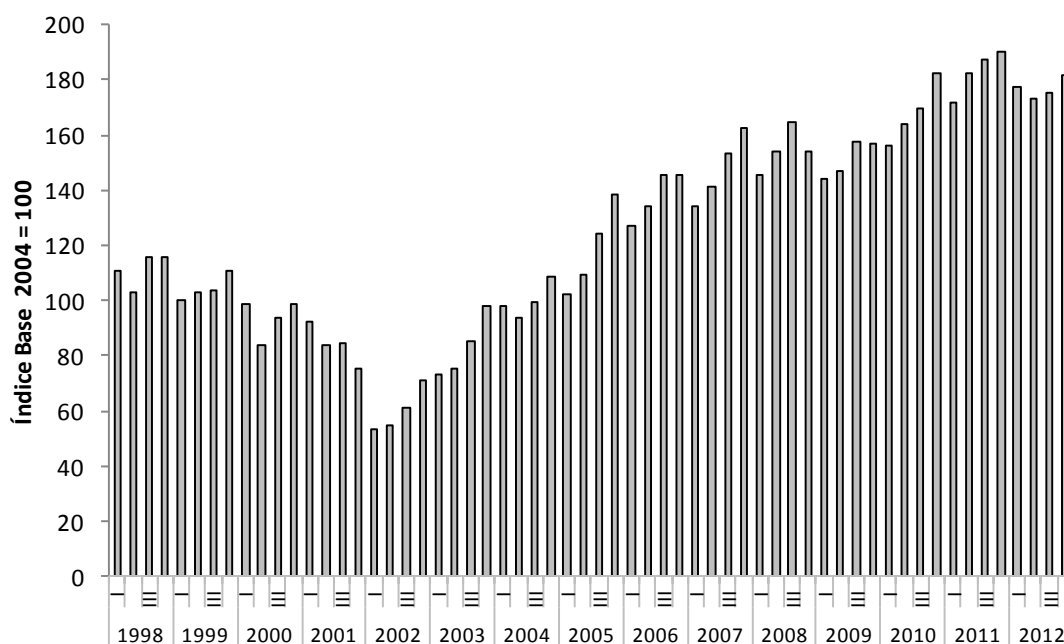
1.2. La urbanización de la ciudad de Buenos Aires en la última década.

El desarrollo urbano de la ciudad de Buenos Aires en los últimos diez años se inscribió dentro del proceso de crecimiento acelerado que vivió la Argentina luego de la crisis 2001/2002 hasta el descalabro de la economía mundial que comenzó en 2008 e impactó localmente al año siguiente. La devaluación de la moneda nacional a principios del año 2002 favoreció el rápido crecimiento de los sectores productores de bienes, principalmente el de aquellos sectores primarios con salida exportadora, pero también el de la industria manufacturera que aprovechó los elevados niveles de capacidad ociosa existente al comienzo del nuevo ciclo de crecimiento.

Los resultados positivos en la cuenta corriente y el superávit fiscal pusieron en manos del Estado cuantiosos recursos que sirvieron para financiar un conjunto de políticas de un signo diferente a las del período neoliberal. La expansión del gasto público, junto a la progresiva recuperación del empleo, primero, y el incremento de los salarios después, permitieron la reactivación de la demanda interna, ampliando el mercado doméstico a la par de las mejoras en los indicadores sociales de la población. A pesar de estos datos alentadores, la informalidad y precariedad laboral se convirtieron en un dato estructural de la economía que manifiestan los limitantes que el nuevo patrón de crecimiento exhibe para mejorar la distribución del ingreso y desarrollar un proceso de industrialización por sustitución de importaciones amparado en el poder de compra de los trabajadores asalariados.

En este contexto, la industria de la construcción vivió una fuerte recuperación en el período 2003-2008, creciendo muy por encima del promedio de la economía y también de sectores como la industria manufacturera. Este impulso provino tanto del nuevo protagonismo que adoptó la inversión estatal en la construcción de grandes obras de infraestructura como también de la inversión privada en la construcción residencial.

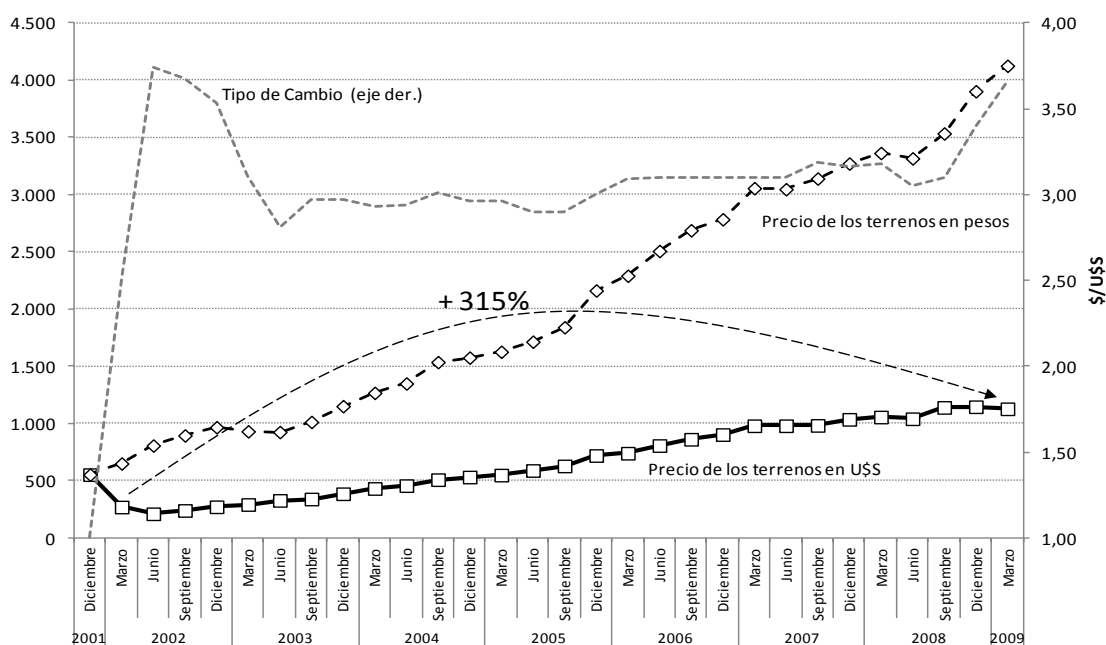
Gráfico Nº 1. Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC). Base 2004 = 100. Argentina, Trimestre I 1998 – Trimestre IV 2012. Serie con estacionalidad.



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC, Dirección de Estadísticas de Actividades Secundarias y de Servicios.

En el caso particular de la ciudad de Buenos Aires, esta expansión del sector se manifestó en el incremento generalizado de las superficies permitidas, aunque con preponderancia en las de uso residencial.³ El mercado inmobiliario porteño fue receptor, al igual que otras grandes ciudades del interior del país como Rosario, de parte de los excedentes generados por los sectores beneficiados por el tipo de cambio real alto, así como también de inversión financiera, que promovieron una fuerte alza del precio del suelo respecto a otros bienes y a los ingresos de los sectores populares. El alza de los precios en dólares estadounidenses de los terrenos de la ciudad de Buenos Aires, por su magnitud (315% entre los años 2002 y 2009, un 23% anualizado), refleja el carácter especulativo de gran parte de esas inversiones.

Gráfico Nº 2. Evolución del precio del suelo por m² en pesos y en dólares. Ciudad de Buenos Aires, 2001-2009.

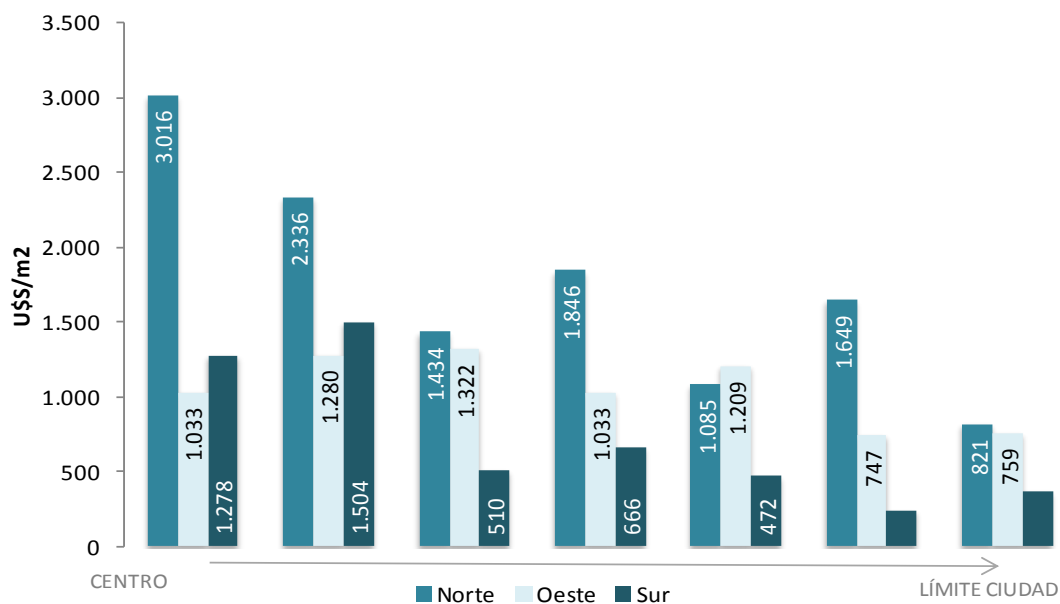


Fuente: elaboración propia en base a datos de la Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial. Subsecretaría de Planeamiento. MDU. GCBA.

A pesar de la fuerte valorización del suelo en la ciudad de Buenos Aires, ésta fue sumamente desigual. El precio de los terrenos tiende a disminuir a medida que nos alejamos desde el centro hacia el límite de la ciudad con el conurbano bonaerense. Esto puede apreciarse claramente en el eje norte de la ciudad (barrios de Recoleta, Palermo, Belgrano, Nuñez, Saavedra, Coghlan y Colegiales), y también en los ejes Oeste (Balvanera, Almagro, Caballito, Flores, Floresta, Vélez Sarsfield, Villa Luro y Liniers) y Sur (Montserrat, San Telmo, La Boca, Barracas, Nueva Pompeya, Villa Soldati y Villa Lugano), aunque no en forma tan lineal.

Gráfico Nº 3. Distribución del precio (U\$S) del m² de los terrenos en los distintos ejes de la ciudad de Buenos Aires. Marzo 2009.

³ Cf. CEDEM, *Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires*, núm. 34, febrero 2012.



Fuente: elaboración propia en base a datos de Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial. Subsecretaría de Planeamiento. MDU. GCBA.

Sin embargo, esto no debe ser sorprendente. Como demostraremos más adelante, la renta del suelo, que en parte trasluce en los precios de los terrenos, es un reflejo de la valorización geográfica del capital. Por ende, las diferencias socioeconómicas se manifestarán en el espacio geográfico a través del precio del suelo (Álvarez de Celis, 2003: 208). Analizando la distribución espacial de los hogares con necesidades básicas insatisfechas (NBI) en el año 2010, puede apreciarse que la mayoría de estos se asientan en las comunas del sur, la del centro administrativo y la N° 3 del eje oeste. En cambio, el eje norte junto a los barrios de Caballito y los de la comuna N° 11, son los que mejores indicadores presentan.

Ilustración 1. Distribución de los Hogares con NBI por comunas. Ciudad de Buenos Aires, 2010.



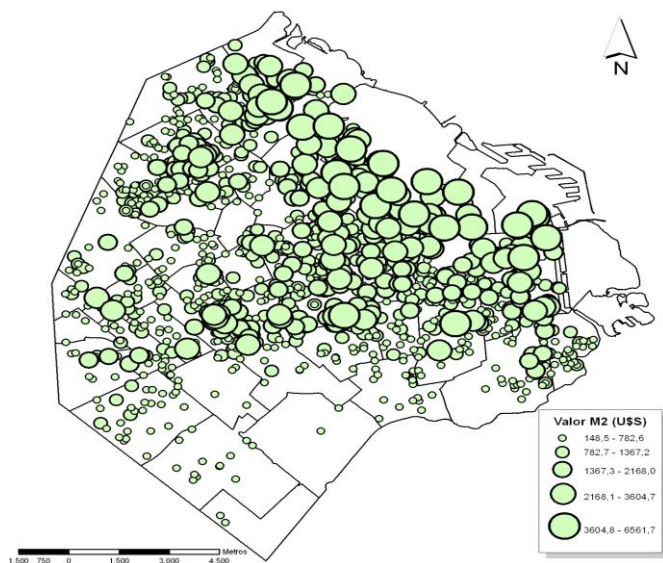
Eje	Comuna (Nº)	Hogares con NBI (%)
Norte	2	2
	12	2
	13	2
	14	2
Oeste	3	12
	5	6
	6	2
	7	9
	15	4
Gral. Paz	9	4
	10	4
	11	2
Centro Administrativo	1	16
Sur	4	13
	8	11
Promedio Ciudad de Buenos Aires		6

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC - CENSO NACIONAL DE POBLACION, HOGARES Y VIVIENDAS 2010.

La renta urbana será espejo de este proceso de segregación territorial, de creciente *heterogeneidad entre* los ejes norte y sur, y mayor *homogeneidad dentro* de cada eje. De modo que cada uno de los diferentes grupos sociales tienden a aglomerarse territorialmente y esta polarización se transforma en signo de la ruptura de relaciones sociales tradicionales.

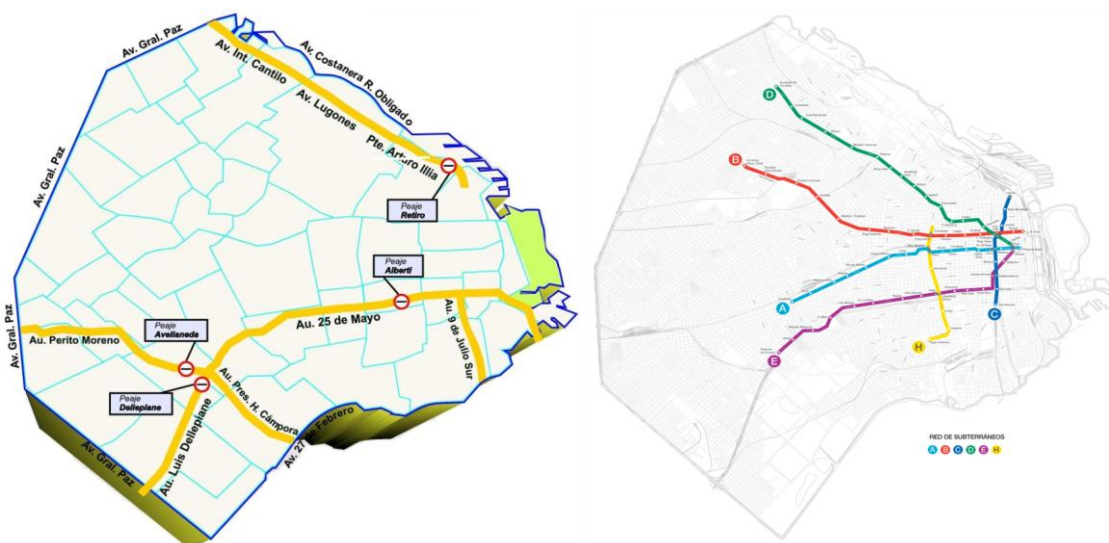
Es posible observar que los precios de los suelos ofertados están en una estricta relación directa con la existencia de redes de transporte público, tanto las autopistas urbanas como también la red de subterráneos de la ciudad de Buenos Aires. Los espacios urbanos “ganadores” en términos de valorización del suelo se encuentran en las adyacencias de estas redes, demostrando la incidencia que tienen las inversiones estatales en la apropiación privada de grandes ganancias extraordinarias.

Ilustración 2. Distribución de los lotes ofertados por precio del m² de suelo, Ciudad de Buenos Aires, marzo 2009.



Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial. Subsecretaría de Planeamiento. MDU. GCBA.

Ilustración 3. Redes existentes de autopistas urbanas y subterráneas. Ciudad de Buenos Aires.



Fuente: Control de Servicios Públicos de la Ciudad y Subterráneos de Buenos Aires (SBASE).

Estos rasgos característicos del proceso de valorización del suelo urbano en la ciudad de Buenos Aires en los últimos años, asociados a la expansión de la industria de la construcción en general y de la inversión residencial en particular, se conjugaron con una situación de acceso al suelo y la vivienda por parte de los sectores populares que no se alteró significativamente respecto a la etapa anterior. La superficie ocupada por los “barrios privados” en la región metropolitana en el año 2004 ascendía a 20.000 hectáreas, un 33% superior a la del año 1999. En contrapartida, en el período 2001-2006, de cada 100 nuevos habitantes en el conurbano bonaerense, 60 se asentaban en villas o asentamientos informales.⁴ De estas estimaciones también se desprende que las

⁴ Véase Dirección Provincial de Ordenamiento Urbano y Territorial, *Lineamientos Estratégicos para la Región Metropolitana de Buenos Aires*, Subsecretaría de Urbanismo y Vivienda de la Provincia de Buenos Aires, MIVySP, 2007.

urbanizaciones privadas cubrían el 8% de la región metropolitana de Buenos Aires, mientras allí residía de forma permanente el 0,8% de la población. Por otro lado, los asentamientos ocupaban el 2,6% del suelo urbanizado y alojaban al 8% de la población metropolitana.

Este breve panorama sobre el proceso histórico de conformación de la urbanización de la ciudad de Buenos Aires y los partidos adyacentes indica que los conflictos por el acceso al suelo urbano en la ciudad de Buenos Aires se fueron reconfigurando con el paso del tiempo y, progresivamente, las posibilidades de los sectores populares para acceder a una vivienda digna se fueron acotando. A pesar de las mejoras que el nuevo ciclo de crecimiento económico iniciado luego de la crisis de 2001/2002 expuso en los indicadores sociales, el problema del acceso a la vivienda sigue totalmente vigente. Se plantea entonces *una disociación entre la dinámica de la industria de la construcción y de la actividad productiva en general, con la del mercado inmobiliario; o, lo que es lo mismo, entre la dinámica de los salarios y la de los precios del suelo urbano*. Los conflictos sociales urbanos se fundan en lógicas contrapuestas: aquella destinada al uso de la ciudad, practicada por los sectores populares, y la de apropiación de este espacio, llevada adelante por el capital inmobiliario.⁵

Es menester ahora indagar en los fundamentos de la teoría de la renta del suelo urbano para comprender la forma en que este proceso histórico de conformación del espacio urbano porteño ha incidido en la lógica de valorización rentística existente detrás del capital inmobiliario.

⁵ Un desarrollo interesante sobre este tema puede encontrarse en el trabajo de UNLP-CIAJ (2011).

2. LAS PRIMERAS FORMULACIONES DE LA TEORÍA DE LA RENTA DE LA TIERRA EN EUROPA

2.1. Los Fisiócratas

2.1.1. Las condiciones económicas de la Francia del siglo XVIII

Con la asunción de Jean-Baptiste Colbert al frente del Ministerio de Finanzas (1661) del reinado de Luis XIV, Francia adoptó férreas políticas mercantilistas, cuya experiencia particular sería denominada, más tarde, como Colbertismo. Ésta consistió en una fuerte intervención estatal orientada a favorecer al comercio exterior, el transporte marítimo de mercancías y la industria (Rubin, 1979: 91), con los objetivos de incrementar la riqueza nacional, permitiendo revitalizar el estado de las arcas públicas y, a la vez, debilitar políticamente a la aristocracia feudal al tiempo que se fomentaban los intereses de una incipiente burguesía comercial.

Colbert impuso el sistema de balanza comercial, en el cual la importación de bienes industriales extranjeros estaba vedada mientras que la exportación de manufacturas francesas era fuertemente estimulada por la Corona. El Estado subsidió la implantación de nuevas industrias en Francia, especialmente aquellas con salida exportadora. Asimismo, aseguró la provisión de mano de obra y materias primas baratas para la industria manufacturera a través de la prohibición de la exportación de cereales y otros productos primarios, en clara oposición a los intereses del sector agricultor. Por otro lado, los esfuerzos por incrementar el comercio con la India y la conquista de colonias en América se inscribieron dentro del marco general de la política económica de Colbert.

A pesar de un gran éxito inicial, dicha política chocó contra una estructura social y relaciones sociales de producción que aún conservaban la impronta de la época feudal, con un sector agrícola que significaba una base demasiado estrecha para el desarrollo de la industria capitalista. En la población francesa predominaban los campesinos, formalmente libres pero en malas condiciones socioeconómicas, que seguían siendo el principal sustento de la nobleza y del Estado monárquico, pero que eran incapaces de erigirse como un mercado de consumo interno de dimensión suficiente para ser la principal fuente de demanda final de la industria francesa. Por otra parte, esta industria, si bien había logrado posicionarse como una exportadora de bienes de lujo, absorbía gran parte de los recursos del fisco en concepto de subsidios y privilegios fiscales.

A mediados del siglo XVIII, el sector industrial francés había perdido la batalla contra su par inglés por la dominación de los mercados extranjeros, ya que este último había tomado el control económico sobre las colonias francesas en América y, además, había consolidado una posición predominante en la India (Rubin, 1979: 93). Asimismo, la industria inglesa, a diferencia de la gala, dominaba la producción de artículos textiles, el rubro más dinámico por aquellos tiempos.

En este contexto, la burguesía y los funcionarios de Estado comenzaron a alzar sus quejas contra la política mercantilista del colbertismo, demandando la abolición de las regulaciones restrictivas hacia la industria y de los privilegios feudales en el campo, proponiendo también el desarrollo capitalista de la agricultura como fundamento de la expansión industrial. Los reclamos tenían sustento pues en la campaña francesa del siglo

XVIII, las formas burguesas de la propiedad de la tierra eran insignificantes comparadas a otras donde los campesinos pagaban una renta feudal en metálico o en especie. A la baja productividad del agro francés se le sumaba que los campesinos se veían imposibilitados de realizar mejoras en las parcelas que cultivaban, ya que la política colbertista de control de precios de los granos les impedía acumular medios para el desarrollo técnico de la actividad.

De esta manera se expresaba la contradicción que sufría el *ancien régime* para llevar adelante la expansión capitalista de sus fuerzas productivas bajo relaciones socio-políticas feudales. La burguesía rural sería el sujeto político que llevaría adelante la tarea histórica de la reforma agraria en un sentido capitalista y tendría en los fisiócratas a sus principales defensores. En su programa, los fisiócratas proponían tres puntos salientes. En primer lugar, la racionalización de la agricultura siguiendo los lineamientos otorgados por la experiencia inglesa de grandes extensiones de tierra en manos de pocos terratenientes. Luego, desbaratar la política mercantilista de reducción de los precios agrícolas, postulando paralelamente la libertad de comercio (*laissez faire et laissez passer*) y la libre exportación de granos. Por último, reducir a la mínima expresión las cargas tributarias que sufría el campesinado y reorientar los impuestos hacia las rentas recibidas por los terratenientes.

El proyecto político de la burguesía agraria, a pesar de no concretarse, ponía sobre el tapete una novedosa categoría económica en la Francia del siglo XVIII: la renta de la tierra, nueva forma en que se manifestaría la propiedad territorial.

2.1.2. La teoría de la renta de los fisiócratas

Los fisiócratas, desde sus primeras formulaciones, dieron cuenta de la necesidad de la producción capitalista por crear plusvalor. Los mercantilistas habían afirmado que el origen de la ganancia se encontraba en la esfera de la circulación, vendiendo mercancías por encima de su valor, obteniendo así ganancias relativas o por enajenación. Por el contrario, los fisiócratas trasladaron el eje de la investigación sobre el origen de la plusvalía hacia el proceso de producción. Por ende, para esta escuela, representada principalmente por François Quesnay, el valor de las mercancías era determinado previo a la instancia del intercambio –en la producción– y, por otro lado, éste era un intercambio de equivalentes; no había generación de nueva riqueza durante el comercio de bienes y por lo tanto, si había ganancias por enajenación, éstas sólo implicaban una redistribución de la riqueza existente. Bajo este precepto establecieron que el único trabajo productivo era aquel que creaba plusvalor, cuyo producto contenía un valor superior a la suma de los valores consumidos durante su producción (Marx, 1974: 39).

La doctrina fisiocrática indicó, erróneamente, al trabajo agrícola como el único empleo productivo, pues es en la agricultura donde más fácilmente se observa el excedente de valores de uso o bienes producidos por sobre los consumidos por el trabajador. A su vez, los fisiócratas consideraban al trabajo en la industria como improductivo o estéril dado que no podía producir una cantidad de bienes que excediera sus mismos costos de producción, entre los cuales incluían a la ganancia misma del capitalista. Es decir, la producción industrial era incapaz de crear valores de uso por encima de aquellos necesarios para compensar a los trabajadores y capitalistas industriales.

Habiendo mal interpretado el origen de la ganancia, concibiéndola como una especie de “salario empresario”, un costo de producción, en vez de una forma de plusvalor, provocó que los fisiócratas incurrieran en la falacia de designar al trabajo agrícola como el único trabajo productivo. De esta manera, el trabajo de los agricultores era el único capaz de producir excedentes, o producto neto en términos de los fisiócratas, por encima de los costos de producción (más la ganancia del capitalista). La renta de la tierra, que no es más que una parte, junto a la ganancia, del plusvalor generado, era considerada por los fisiócratas como la única forma de plusvalor, el único producto neto o, en otras palabras, como la forma general de la plusvalía (Rubin, 1979: 125; Marx, 1974: 40-41). Así, las ganancias de los capitalistas no serían más que el resultado de la redistribución de la renta obtenida por los terratenientes.

“[Entonces, en cuanto nace el asalariado,] el producto de la tierra se divide en dos partes: una abarca a los medios de subsistencia y las ganancias del agricultor, que son la recompensa de su trabajo y la condición en que se encarga de cultivar el campo del propietario; lo que resta es la parte independiente y disponible que la tierra otorga como puro don a quien la cultiva, por encima de sus anticipos y del salario de sus esfuerzos, y es la parte del propietario, o la renta con la cual éste puede vivir sin trabajar, y que usa como le parece” (Turgot, 1998: 14).

La naturaleza de la renta de la tierra, del plusvalor, radica entonces en un don de la naturaleza, una fuerza productiva especial que permite que el trabajo agrícola produzca más valores de uso que aquellos que representa una jornada de trabajo. Por ello, el origen del producto neto debe buscarse, según los fisiócratas, en una productividad física o material, especial de la tierra. La génesis de la renta de la tierra no yace en relaciones sociales entre las clases dominantes: los capitalistas y los terratenientes, en la relación de los valores (sociales) de los productos y los de los costos de producción, sino en la relación del hombre con el suelo.

Sin la necesidad de entrar en detalles, podemos identificar el origen de esta argumentación en la constitución defectuosa de la teoría del valor de los fisiócratas. Éstos confundieron el incremento en la cantidad material de productos agropecuarios – que atribuían a una productividad especial de la tierra–, con el aumento del valor de cambio de esos bienes. De esta manera, dicha productividad especial era considerada como la fuente del exceso de valor de los productos agropecuarios respecto al valor de los costos de producción. Sin embargo, aquí el examen de la relación entre los valores de los productos y los costos de producción es dejado a un lado para, más bien, ser reemplazado por un análisis de las relaciones entre diferentes cantidades de productos materiales, naturales.

Estas contradicciones teóricas no hacen más que expresar la etapa de transición que atravesaba la agricultura francesa, de una explotación feudal hacia una capitalista, donde la producción para el intercambio en el mercado aún no era generalizada.

2.2. Los clásicos escoceses

2.2.1. Las condiciones económicas y políticas de Gran Bretaña en el siglo XVIII

Todos los aportes teóricos analizados a continuación se dieron, aunque en diferentes momentos históricos, en Gran Bretaña. Las peculiaridades de este país y, en particular, las de su proceso de transición del feudalismo hacia el capitalismo allá por el siglo XVII, influyeron notablemente en la función social de la propiedad de la tierra. Pues la “revolución” burguesa, en las islas británicas, no tuvo precisamente ese carácter, tal como ocurriría luego en Francia. En Inglaterra, la clase burguesa pudo romper con los obstáculos institucionales feudales sin la necesidad de crear una alianza con las clases dominadas. Por ello, el ascenso de la burguesía inglesa no supuso la destrucción de la antigua aristocracia terrateniente, sino una especie de compromiso de dominación, donde ésta última aceptaba retener cierto poder político bajo el mando de la burguesía (Deák, 1985: 16-18). Por otro lado, esta situación tenía su origen en los años del Protectorado de Cromwell que siguieron a las guerras civiles en Inglaterra, en los cuales la clase burguesa demostró su incapacidad para transformarse en la única y exclusiva clase dominante, obligándola a aceptar una alianza de clase con los terratenientes que se manifestó en la Restauración de 1660 a manos del rey Carlos II.

Recién con la Revolución de 1688 todas las instituciones feudales fueron barridas y se transformaron las bases institucionales de la propiedad de la tierra, pasando de su forma feudal hacia la moderna propiedad privada de la tierra. Este nuevo complejo institucional libraba a los terratenientes de los aportes feudales a la Corona y, a la vez, sentaba las bases para la incorporación de la tierra al ciclo de acumulación de capital, permitiendo a la burguesía el libre acceso a la tierra, aunque aún el modo capitalista de producción conviviera con resabios de producción feudal. De esta manera, se consolidaba una clase dominante conformada por la ascendente burguesía británica y aquellos terratenientes cuyos títulos se remontaban a la época feudal, frente al resto de los sectores sociales dominados, entre los que se encontraban los campesinos, artesanos y demás, que habían sido despojados de sus medios de producción y transformados en trabajadores asalariados.

Ésta es la sociedad transicional que proveería las condiciones objetivas para el desarrollo de la revolución industrial y sobre la cual se forjarían los primeros aportes de Smith y Anderson sobre la teoría de la renta de la tierra.

2.2.2. La teoría de la renta en Smith y Anderson

De la exposición antecedente surge que bajo el contexto histórico de la producción de la obra de Smith, el reparto del trabajo excedente no era una problemática de suma relevancia. La estructura dual de la clase dominante británica, la alianza entre la burguesía y los terratenientes durante la fase de transición de la sociedad británica en el siglo XVIII, tornó a la cuestión de la renta de la tierra poco importante en ese entonces.

Por otro lado, sería esta fase de transición, de convivencia de diversos modos de producción, la que provocaría que Smith redundara en fuertes inconsistencias dentro de su aparato conceptual sobre el sistema capitalista en su conjunto. Su principal problema se manifestó a la hora de definir la fuente del valor de las mercancías que derivaría, a su vez, en complicaciones para explicar la naturaleza de la ganancia capitalista, los salarios

y, también, la renta de los terratenientes. De esta forma, en la obra de Smith convivían explicaciones sobre el origen de la renta de la tierra anclada en sus dos principios argumentativos alternativos sobre la fuente del valor de las mercancías, como también una relacionada a la herencia de la escuela de los fisiócratas. No obstante ello, la formidable capacidad de abstracción que poseía este pensador le permitió realizar invalorable aportes en la construcción de una teoría sobre la renta de la tierra, que se plasmaron en su libro *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*.

La primera acepción que Smith esboza para la renta de la tierra es aquella en la cual ésta representa el precio que el terrateniente reclama por el uso de la tierra. Como enuncia el autor, “la renta, considerada como el precio que se paga por el uso de la tierra, es naturalmente *el precio más elevado* que el colono se halla en condiciones de pagar ...” (Smith, 1958: 140) En consecuencia, la renta de la tierra es un precio de monopolio, que no guarda relación con las mejoras realizadas en la tierra *ni tampoco con lo que la tierra pudiera rendir, sino más bien con lo que el colono esté dispuesto a dar* (ídem: 141). Este precio será una extracción a la ganancia del capitalista, que le permita a este último, no obstante, cubrir con todos sus costos y un nivel ordinario de rentabilidad, el necesario para que éste no decida mudar la producción hacia otras tierras. Entonces, la renta sería un *mark-up* sobre el valor de los productos agrarios que tiene su fundamento en el monopolio que la propiedad del terrateniente representa, y se materializa como la exacción de la ganancia extraordinaria que el capitalista realiza a partir de la venta de las mercancías que produjo en la tierra. De acuerdo a esta explicación, la renta de la tierra incide sobre los precios de los bienes agrarios, inflando el precio de éstos por la condición monopólica en la estructura de propiedad de las tierras que permite retener en manos de los terratenientes excedentes extraordinarios, y porque esa misma condición torna a los productos agrarios escasos y con altos niveles de demanda por ser bienes de subsistencia.

Si bien para Smith la renta parecería formar parte del precio de las mercancías, aquella depende de que los precios sean altos o bajos para que ésta exista o no. Cuando los precios son altos -por una fuerte demanda- pueden remunerar al trabajador y al capitalista además de generar un excedente que sirve para remunerar al terrateniente. Aquí el precio elevado del producto no es fruto de mayores requerimientos de trabajo sino de una demanda elevada. En este sentido, la renta de la tierra sería una excepción a la ley del valor trabajo, siendo un fenómeno económico circunscripto al mercado, y no a las condiciones de producción y a la dinámica propia del capitalismo.

En cambio, Smith arguye una segunda explicación de la renta de la tierra que recae sobre una capacidad superlativa de la tierra para “producir” bienes de subsistencia por encima de los necesarios para mantener y reproducir a la fuerza de trabajo.

“...la tierra en casi todas las circunstancias produce una cantidad más grande de alimentos de la que es necesaria para mantener todo el trabajo preciso para llevarlos al mercado en las condiciones más liberales posibles. El sobrante es siempre más de lo que sería suficiente para reponer el capital, que emplea este trabajo, además de sus beneficios. De tal suerte,

siempre queda algo, en concepto de renta, para el propietario” (Smith, 1958: 142).

Es decir, el origen de la renta de la tierra, tal como lo planteaban los fisiócratas, radicaría en una superproductividad o superfertilidad que posee la tierra, y la renta sube o baja en proporción a la fertilidad del suelo. Estas condiciones de la tierra permiten obtener muchos productos con poco trabajo y, aunque Smith no es claro, supone un precio de los productos constante, lo que hace que las ganancias extraordinarias sean mayores.

Por otro lado, Smith encuentra que, más allá de la fertilidad del suelo, la renta puede variar de acuerdo a su localización, ya que las tierras más alejadas, al implicar mayores costos de transporte hacia los mercados de destino, reducen la capacidad que el precio de mercado tiene para remunerar a los terratenientes.

Smith delinea una tercera definición de renta amparada en su teoría del valor trabajo. Desde esta perspectiva, tanto la renta de la tierra como el beneficio del capitalista son “deducciones” del valor creado por el trabajo de los asalariados. Para el autor, en cuanto comienza la acumulación de capital, “el producto íntegro del trabajo no siempre pertenece al trabajador; ha de compartirlo, en la mayor parte de los casos, con el propietario del capital que lo emplea” (Smith, 1958: 49), así como también con el terrateniente de los suelos utilizados para la producción.

“Desde el momento en que las tierras de un país se convierten en propiedad privada de los terratenientes, éstos, como los demás hombres, desean cosechar donde nunca sembraron, y exigen una renta hasta por el producto natural del suelo” (Smith, 1958: 49).

Bajo el influjo de la teoría del valor trabajo, Smith reduce la renta de la tierra al trabajo; quienes trabajan la tierra pagan a sus propietarios una parte de lo que su trabajo produce o recolecta.

Por último, resta repasar las implicancias que para Smith tiene la renta de la tierra sobre la acumulación de capital. El escocés fue contemporáneo a un importante aumento de la productividad en el ámbito de la industria manufacturera, por lo que el valor de los productos manufacturados tendía a caer respecto a los de los bienes agrícolas. La baja productividad de los métodos utilizados para la producción de estos últimos hacía pensar a Smith que el progreso en la acumulación de capital tendía a incrementar el precio de esos bienes dado que la mayoría de los productos primarios no podían multiplicarse indefinidamente con el trabajo humano. De esta forma, la acumulación de capital traía consigo el aumento de la renta de la tierra y, por consiguiente, al enriquecimiento de los terratenientes, aumentando su participación en el ingreso. Smith arribaba, lógicamente, a la conclusión de que en los países más ricos los terratenientes tenían una incidencia mucho mayor en la distribución de los ingresos que en países más pobres.

Un año más tarde a la publicación de *La Riqueza de las Naciones*, Anderson (2010) se adentró en los factores que explicaban el surgimiento de la renta de la tierra objetando el prejuicio que esgrimía que la renta de la tierra tenía su origen en la avaricia de los terratenientes, que derivaba en precios más elevados del trigo ya que estos cargaban con ese componente. Anderson planteaba la incapacidad que este argumento tenía para explicar el diferencial de precios del trigo en diferentes lugares de Escocia, a menos que se recurriera a la diferencia de temperamento de los terratenientes según las distintas regiones de producción.

A contramano de estos alegatos, Anderson afirmaba que no es la renta la que determina los precios de las mercancías agropecuarias sino al contrario, los precios de las mercancías los que determinan los niveles de renta.

Anderson reconocía la existencia de suelos de diferente fertilidad a lo largo y ancho de un país, en los cuales producir una mercancía determinada representaba diferentes niveles de costos y gastos. Sería la demanda de alimentos la que obligue a poner en cultivo tierras de menor fertilidad, que requieran de mayores expensas para producir una mercancía respecto a parcelas de mayor fertilidad. De esta manera, las tierras más fértiles, y con mayor facilidad para la producción de las mercancías, permitirían venderlas a un precio individual menor al de las tierras de más baja calidad, pero que son imprescindibles para abastecer la demanda de alimentos. Por ende, el precio de la mercancía será tal que permita poner en cultivo las tierras de menor calidad y así satisfacer la creciente demanda.⁶ Respecto a este precio, las mercancías producidas en las tierras de mayor fertilidad tendrán precios más bajos, por lo que esa diferencia entre el precio individual y el valor será lo que se destine a la renta del terrateniente.⁷ En consecuencia, cuanto mayor sea el precio de los alimentos o mercancías agropecuarias, mayor será la renta de la tierra. Anderson plantea los principios de la teoría de la renta diferencial que más tarde desarrollaría Ricardo, compartiendo la premisa de que las mejores tierras son las primeras en ocuparse por los mecanismos del precio, aunque sin el sustento de la teoría del valor trabajo como antecedente. Para Anderson, los precios subían por un desajuste entre la oferta y la demanda de alimentos, por un problema de mercado. Y ese nuevo precio es el que convalidaba la utilización de una nueva tierra de menor fertilidad. No obstante, señalaba que si los terratenientes decidieran bajar la renta que se apropian, de ninguna manera bajarían los precios ya que la población seguiría demandando la misma cantidad de alimentos y entonces se necesitaría de la misma cantidad de producción y de tierras puestas en uso. Es decir, todavía se necesitaría un precio tal que permita cubrir las expensas de la producción en la tierra de menor calidad. Así, las porciones de renta que resignaran los terratenientes no irían a una baja del precio sino al enriquecimiento de los capitalistas que ponen en producción las tierras.

⁶ Anderson (1777) plantea que de no ponerse en cultivo las tierras de menor calidad (o importar desde un país extranjero) frente a la creciente demanda de alimentos, naturalmente el precio de los alimentos subirá y esto habilitará la puesta en producción de las tierras menos fértiles y que requieren de mayores gastos para la producción.

⁷ La magnitud del valor está dada por la cantidad de trabajo socialmente necesario que, en este caso, es aquel que se incorpora bajo las peores condiciones de producción en las tierras menos fértiles.

De acuerdo al razonamiento de Anderson, la diferencia de precios en los alimentos según las regiones de Escocia no se debían, tal como se creía, a diferentes niveles de avaricia de los terratenientes sino a que las diferentes regiones demandaban diferente cantidad de alimentos y poseían disímiles niveles de fertilidad en sus tierras.

3. CONSTRUCCIÓN DE UN CUERPO TEÓRICO SOBRE LA RENTA POR DAVID RICARDO

3.1. Las condiciones económicas y políticas de Gran Bretaña en la primera mitad del siglo XIX. La consolidación de la burguesía inglesa

En los albores del siglo XIX, la Revolución Industrial se estaba sucediendo, con maquinarias a todo vapor operadas por un proletariado de dimensiones importantes. Paralelamente, como resultado de este mismo proceso, desde el último tercio del siglo XVIII los precios de los cereales ascendían constantemente, presionando sobre los salarios y, por ende, sobre los beneficios. Con una economía británica que se convertía en el centro dominante de la escena mundial, el potencial obstáculo que podría significar para la acumulación de capital un mayor costo de la reproducción de la fuerza de trabajo ponía sobre el tapete el problema del reparto del plusvalor generado entre las clases dominantes, cuestionando la alianza social que hasta el momento se daba entre la clase capitalista y los terratenientes ingleses.

La importancia que adquiriría para la clase capitalista industrial en ascenso el alza del costo de la reproducción de la fuerza de trabajo puede divisarse en la evolución que tuvieron los subsidios estatales destinados a la subsistencia del proletariado. La *Poor Rate*, impuesto municipal sobre la propiedad asignado a programas de combate de la pobreza, pasó de representar el 0,7% del ingreso nacional en 1750 a más del 2% en 1810.⁸

Por otro lado, la instauración de fuertes aranceles a la importación de granos en 1815 mediante las *Corn Laws*, sustituta de la prohibición que había impuesto antes Napoleón, aseguró la permanencia de elevados precios para estos productos y, con ello, altos niveles de renta, lo que significó la última victoria de la clase terrateniente británica. La teoría de la renta de la tierra de Ricardo proveyó de una racionalidad acorde a las demandas de la clase capitalista industrial por la abolición de los aranceles y la imposición de un sistema de libre comercio que, a la postre, sería el que consolide la hegemonía de la industria inglesa a nivel mundial (Deák, 1985: 22-23).

La abolición de las *Corn Laws* en 1846 y 1849, si bien no fue acompañada por una caída de los precios de los granos y de la renta de la tierra, permitió la intensificación de la producción agrícola mediante la generalización de las formas de propiedad burguesas en estos ámbitos y el mayor acceso a nuevos capitales. A su vez, la diplomacia británica, secundada por grandes flotas armadas, obtuvo un nuevo argumento para negociar y reclamar la disminución de la protección en las economías destinatarias de sus propias exportaciones, en un período de pleno auge del capital inglés.

Tal como señalara Marx (1975: 203), Ricardo tenía razón en términos históricos y prácticos, al dar cuenta que las rentas fomentadas por trabas al libre comercio suponían una barrera para el desarrollo del capital industrial, aunque no así aquellas derivadas de la inversión de capital en la tierra y de la intensificación de la producción

⁸ Cf. Deák (1985), p. 31.

agrícola. Además, Ricardo captó notablemente que los impuestos sobre la tierra o las rentas no incrementarían los precios de los granos, sino que sólo reducirían la porción de valor apropiada por los terratenientes. De esta forma, la propuesta de Ricardo apuntaba a que la Corona re-direccionara parte de la renta de la tierra, que suponía valor retirado del objeto de acumulación, hacia procesos secundarios de la reproducción del capital, como la construcción de infraestructuras, la circulación de mercancías, gastos fiscales para la reproducción de la fuerza de trabajo (inversiones en salud, educación, etc.), mantenimiento del aparato estatal y demás. La proposición ricardiana, a contramano de aquella que buscaba gravar a los sectores productivos y los procesos primarios de acumulación, tuvo, por supuesto, excelente acogida entre la burguesía industrial en ascenso.

3.2. La teoría de la renta en Ricardo

Al igual que Anderson, David Ricardo alegaba que la renta no forma parte del precio (o valor) de los productos agrícolas, por lo que no podía afirmarse que las mercancías agrícolas fueran caras dado que existía una renta elevada. En cambio, Ricardo (1959: 51) afirmaba que *“la renta es aquella parte del producto de la tierra que se paga al terrateniente por el uso de las energías originarias e indestructibles del suelo”*.

Por ende, la primera condición necesaria para el surgimiento de renta es la existencia de la propiedad privada de la tierra. La naturaleza y sus elementos, en su conjunto, participan de algún modo en los procesos productivos. No obstante, no todos producen renta. Pues la tierra, a diferencia de otros elementos naturales, es un recurso limitado, lo que genera las condiciones para su apropiación.

En cuanto a los argumentos teóricos, el planteo de Ricardo se opondrá tajantemente a la explicación de la renta como resultado de una productividad especial de la tierra, tal como fuera formulada por los fisiócratas, pero también a aquella que veía en la renta de la tierra un precio de monopolio. Ricardo señalaba, en relación a la primera cuestión, que una productividad excepcional de la tierra implica el crecimiento en el producto físico (valores de uso) de la tierra puesta en producción que, a su vez, redundaría en una baja, y no en una suba, del valor de cambio de cada uno de los productos ya que estos se producirían con menor esfuerzo o menor cantidad de horas de trabajo. En consecuencia, desde el punto de vista ricardiano la renta de la tierra no puede encontrar su fuente en el producto físico excedente sino en un valor de cambio mayor a raíz de las dificultades de producción en tierras de calidad inferior. En palabras de Rubin (1979: 272), Ricardo retira la cuestión de la renta de la esfera del valor de uso y la trasplanta al mundo del valor de cambio.

“Si toda la tierra tuviera las mismas propiedades, si su cantidad fuera ilimitada y su calidad uniforme, su uso no ocasionaría ningún cargo, a menos que brindara ventajas peculiares de situación. Por tanto, únicamente porque la tierra no es ilimitada en cantidad ni uniforme en calidad, y porque con el incremento de la población, la tierra de calidad inferior o menos ventajosamente situada tiene que ponerse en cultivo, se paga renta por su uso” (Ricardo, 1959: 53).

De esta manera, Ricardo pone de manifiesto que la renta de la tierra no proviene de una productividad especial de la tierra sino, por el contrario, del deterioro en las condiciones de la tierra sobre la cual se pone en marcha un proceso productivo, por el traslado de la producción agrícola desde tierras de fertilidad superior a tierras de calidad inferior. Así, la renta surge de la diferencia entre el valor (socialmente necesario)⁹ de la producción agraria y el valor individual de esa misma producción en tierras de primera calidad. Por esta razón, el concepto de renta ricardiano ha sido denominado como *renta diferencial*, y se incrementa a medida que las diferencias de productividad del trabajo se engrosan, ya sea por niveles desiguales de fertilidad de las tierras, o por diferentes distancias de las tierras al mercado de consumo.

La explicación de Ricardo diferencia, entonces, el concepto de renta del de ganancia extraordinaria, pues esta última es un fenómeno temporario, que se disipa con la competencia de los capitales y la universalización de las mejoras tecnológicas que reducen el valor socialmente necesario de los productos, mientras que la renta diferencial es un fenómeno de carácter permanente asociado a diferencias constantes entre los niveles de fertilidad o las locaciones de las tierras. Por otro lado, mientras aquella es percibida por los capitalistas, la renta diferencial es apropiada por los terratenientes o, lo que es lo mismo, supone la forma específica de ingreso de esta clase social.

En consecuencia, Ricardo establece que la renta no es producto de la fijación de un valor individual por encima del valor socialmente necesario, sino todo lo contrario. Dado que la producción en una tierra particular de buena fertilidad es realizada con mayores niveles de productividad del trabajo que aquella que establece el valor socialmente necesario de la producción, es que en esa tierra surge renta. De esta forma, el autor desecha por completo la teoría del monopolio que describe a la renta de la tierra como un *mark-up* al valor de la producción. Las razones existentes en la suba del precio de la producción agrícola tenían como fundamento el aumento del trabajo empleado para su producción en las nuevas tierras incorporadas (menos fértiles) y no en que los terratenientes recibieran una renta, pues en las últimas tierras incorporadas a la producción, afirmaba Ricardo, no se pagaba renta.

“...el cereal obtenido con la mayor cantidad de trabajo es el regulador del precio de los cereales; y la renta no es y no puede ser, de ninguna manera, un elemento de su precio” (Ricardo, 1959: 58-59)

3.3. Cuentas pendientes en la teoría de la renta ricardiana

Ricardo se deshizo de la explicación del origen de la renta a partir del monopolio de la tierra a través del argumento que esgrimía que el valor socialmente necesario de la producción agraria estaba determinada por el trabajo incorporado bajo las peores condiciones de producción, es decir, en la última tierra adicionada al proceso

⁹ Para Ricardo, el valor socialmente necesario de la producción agrícola es aquel determinado por la cantidad de trabajo incorporado en la tierra de menor fertilidad puesta en producción, a raíz de la demanda incrementada de productos agrícolas por el crecimiento de la población.

productivo.¹⁰ Según el autor, en esta última tierra no se pagaba renta a su dueño por su uso, por lo que era claro, desde esta posición, que la renta no entraba en el valor de la producción primaria. Esto se debía a que Ricardo suponía la existencia de tierras de baja calidad de acceso libre para cualquiera que quisiera trabajarla, por lo que se volvía irracional el pago de renta al terrateniente propietario de la última tierra puesta en producción. Sin embargo, este supuesto no acuerda con la realidad empírica ya que ignora las limitaciones que impone la propiedad privada a la inversión de capital en la agricultura. De esta forma, en el esquema ricardiano *no existe algo como la renta absoluta*, aquella pagada por el cultivo de la tierra de peor calidad.

La teoría de la renta diferencial de Ricardo planteaba, también, presagios pesimistas sobre el devenir de la acumulación capitalista. En esta se afirmaba que la ampliación de la producción agropecuaria conllevaba el incremento de los valores de los productos primarios debido al deterioro progresivo en las condiciones de producción. Además, las mejoras tecnológicas en el agro no podían más que atenuar, de acuerdo al autor, la operación de la ley de los rendimientos marginales decrecientes del suelo.

En contraposición, la industria inglesa se desarrollaba en un contexto de mejoras productivas y tecnológicas constantes, redundando en la caída de los valores de los productos manufacturados, movimiento opuesto a los pertenecientes a la agricultura. Esta diferencia en las tendencias de la productividad en cada uno de los sectores ponía en cuestión la viabilidad del sistema capitalista, pues el aumento de los precios de la producción primaria implicaba, por un lado, la necesidad de incrementar los salarios monetarios y, por otro, el aumento de la renta que recibían los terratenientes. Estos factores creaban, entonces, una tendencia a la caída de la tasa de ganancia que atentaba contra la reproducción ampliada del capital.

Sin embargo, puede decirse que las conclusiones de la teoría ricardiana de la renta parten de una generalización de ciertas condiciones históricas de principios del siglo XIX en Inglaterra. En primer lugar, ha sido demostrado que no siempre son puestas en producción las tierras de mejor calidad. Por otro lado, no es correcto suponer que el cultivo de tierras de calidad inferior necesariamente desemboque en una suba de los precios de la producción agropecuaria. Las innovaciones tecnológicas permiten reducir los costos de producción en tierras de inferior calidad respecto a los que regían previamente en tierras más fértiles. En tercer lugar, Ricardo se equivocaba al suponer que el único modo en que se incrementaba la renta de la tierra era cuando aumentaba el precio de la producción agraria. Por el contrario, la renta puede aumentar si se amplían las diferencias de productividad del trabajo en las distintas tierras, aun cuando el precio de la producción agropecuaria se reduzca (Rubin, 1979: 276).

¹⁰ Ricardo suponía que las tierras de mejor calidad eran las primeras en ser apropiadas para ser puestas en producción. A medida que las necesidades de alimentos por parte de la población se incrementaban, nuevas tierras eran incorporadas al proceso productivo, pero la calidad de éstas iba empeorando progresivamente, de acuerdo a la ley de rendimientos marginales decrecientes.

4. LA SUPERACIÓN CRÍTICA DEL CONCEPTO DE RENTA DE LA TIERRA POR MARX

La necesidad de una teoría de la renta de la tierra, que distinga entre el capital y la tierra, se debió al peso que los terratenientes poseían como clase y, en ese sentido, los impuestos sobre la tierra adquirían suma relevancia para la burguesía inglesa, tal como lo demostraban los planteos de David Ricardo. En cuanto las leyes de granos fueron abolidas y la cuestión de la renta dejó de ser un problema político nodal, esa necesidad cesó para la teoría económica ortodoxa y, en cambio, produjo un corpus teórico en el cual el capital y la tierra serían considerados como meros “factores de la producción”, en donde no aparecen relaciones sociales conflictivas entre éstos por la apropiación de excedentes; cada uno de estos nuevos “factores” recibe una remuneración por su aporte físico a la producción. Por lo tanto, la merma en la fuerza social de los terratenientes ingleses, a pesar de que algunos permanecieran, individualmente, con riqueza y poder, derivó en una caída de influencia política, dejando de ser una preocupación central para la clase capitalista, resultando en nuevas concepciones y representaciones de las condiciones históricas de producción y las relaciones sociales de producción respectivas. Ante la hegemonía de la clase capitalista, el problema del reparto del plusvalor generado perdía toda entidad. Marx (1973) comprende la centralidad de la renta en el marco de la producción capitalista y retoma críticamente los argumentos de Ricardo.

El punto de partida de Marx para criticar el concepto de renta de la tierra de Ricardo es establecer que éste es una categoría de carácter histórico, una forma social histórica, y no natural. Marx señala que, a diferencia de lo que ocurría en el feudalismo, donde la renta, como forma dominante de producción y apropiación de plusvalor, era una relación social entre señores y siervos, en el capitalismo es transformada en una relación entre capitalistas y terratenientes. En otras palabras, la renta ya no es la forma dominante de apropiación de trabajo excedente sino que, en la sociedad moderna, es el excedente que va al terrateniente por encima de aquel que recibe el capitalista en forma de ganancia o, lo que es lo mismo, es una deducción de las ganancias extraordinarias. La separación entre ganancia y renta es un supuesto de las condiciones de producción capitalistas.

Así Marx arribó a conclusiones opuestas respecto a las que Ricardo había obtenido sobre la relación entre la producción y la renta (Deák, 1985: 44). Para Ricardo, la renta era una consecuencia natural de la producción (capitalista) sobre la tierra. En cambio, Marx plantea que es la existencia de renta la que fuerza a los capitalistas a reducir sus inversiones y así obtener ganancias extraordinarias.

Marx realizó su análisis de la renta de la tierra dejando de lado dos de los grandes supuestos que trasuntaban la teoría de Ricardo. El primero, el rendimiento marginal decreciente de las tierras, fue sustituido por el estudio de tres casos: el de rendimientos marginales crecientes, constantes y decrecientes. Luego, Marx desactivó a la igualación de tasas de ganancia de los capitales como un supuesto. Más bien, éste fue transformado en un resultado del análisis de la producción agrícola bajo rendimientos decrecientes de la tierra, único caso relevante desde la perspectiva de la renta diferencial.

En la teoría ricardiana, era la renta que percibían los terratenientes la encargada de igualar las tasas de ganancia de capitales —de la misma cuantía— invertidos en tierras de diferente fertilidad, o sea, con costos de producción unitarios diferentes. Marx acepta esta definición de renta, a la que denominará *renta diferencial I*, pero plantea que las tasas de ganancia diferenciales para capitales de misma cuantía en esas tierras de fertilidad desiguales, generará sucesivas inversiones de capital, introduciendo mejoras de forma permanente a las tierras,¹¹ y obteniendo de ese modo tasas de ganancia, aunque decrecientes, mayores al nivel medio. Estos márgenes superiores a la tasa media incrementarían la renta obtenida anteriormente en las mismas tierras, dando lugar a *renta diferencial II*. Esta tendencia seguirá su curso hasta que las últimas inversiones de capital obtengan un retorno exactamente igual a la tasa de ganancia media. Sin embargo, nuevos capitales podrían ser invertidos, obteniendo ahora una tasa de ganancia más baja que la promedio, socavando los beneficios extraordinarios (y en consecuencia, la renta diferencial) acumulados por los capitales invertidos previamente, llegando al punto donde la tasa de ganancia promedio para el conjunto de los capitales se equipara a la tasa media y, por ende, no se genera más renta diferencial. Como se ve, la equiparación de las tasas de ganancia en la teoría de Marx es el resultado de la competencia entre capitales, sin la necesidad de recurrir a la “ayuda” de los terratenientes.

Si esto no ocurriese, si los capitalistas se vieran forzados a abonar una renta a los terratenientes debido al monopolio que éstos detentan sobre determinadas porciones de tierra, dice Marx, la teoría de la renta ricardiana no sería capaz de explicar sus orígenes ni sus niveles. El concepto de renta diferencial implica que el único modo por el cual puede existir renta es si el valor individual de la producción agrícola es menor que el valor socialmente necesario. Para Ricardo, en la última tierra que se ponía en cultivo estos valores coincidían, por lo que no existía renta para su propietario y, por contar con las condiciones de producción que fijaban el valor socialmente necesario de la producción primaria, el autor lograba mantener indemne a su teoría del valor trabajo ya que la renta no influía de ningún modo en el establecimiento del valor de las mercancías, quedando determinado sólo por el trabajo incorporado en ella.

Mas como se ha señalado anteriormente, que los arrendatarios no paguen renta en la última tierra puesta en cultivo contradice el sentido común y la experiencia histórica. Marx (1973: 767) explica que el error de Ricardo radicó en la incomprensión de la diferencia entre el valor y el precio de producción de las mercancías. Este reconocimiento hubiese implicado saltar de la teoría del valor, donde se analizan las relaciones de producción entre productores simples de mercancías, a la teoría del precio de producción, en la cual se analizan las relaciones de producción entre capitales de diferentes ramas de producción (Rubin, 1996: 150). La competencia entre capitales de diferentes ramas conlleva a la formación de una tasa general, promedio, de ganancia y a la venta de las mercancías a sus precios de producción, que no son más que la suma de los costos de producción y la ganancia media, y éstos pueden no coincidir con los respectivos valores.

¹¹ Estas mejoras de carácter permanente serán usufructuadas, como es obvio, por los terratenientes propietarios en contratos de arriendo futuros.

La relación existente entre el precio de producción y el valor de una mercancía está determinada por la proporción entre el capital variable (V) o trabajo vivo –salarios– con que se produce y la parte correspondiente al capital constante (C) o trabajo muerto –maquinarias, herramientas, materias primas, etc.–, es decir, por su composición orgánica de capital. Si la composición orgánica del capital en el sector agrícola es menor que la del capital social medio $\{(C/V)_{\text{Agric}} < (C/V)_{\text{media}}\}$, entonces el valor del producto agrícola será mayor que su precio de producción.¹² Por ende, la producción agrícola generaría tasas de ganancia por encima de la tasa media y la renta podría obtenerse a partir de dichas ganancias extraordinarias. Este tipo de renta, que es independiente de las diferencias de fertilidad o locación de las tierras y de las sucesivas inversiones de capital en éstas, es decir, diferente a la renta diferencial, es la que Marx denominó *renta absoluta* y sirve de fundamento para explicar el cobro de renta en las tierras menos fértiles. Por supuesto, *la existencia de este tipo de renta descansa sobre el supuesto de que la agricultura posea una composición orgánica de capital más baja que la media*. Sin embargo, esto no es una condición suficiente. Pues existen siempre algunas ramas de producción que producen mercancías a valores mayores que sus precios de producción, debido a composiciones orgánicas de capital menores a la media, pero que, no obstante, no retienen permanentemente un remanente sobre la ganancia promedio que sea susceptible de convertirse en renta (Marx, 1973: 769). Esta situación no hace más que expresar que las mercancías no se venden a sus valores sino a sus precios de producción. Estos últimos representan formas de compensar los valores de las distintas mercancías las cuales, luego de reponer los capitales invertidos en las distintas ramas de producción, distribuyen el plusvalor total generado, no en la proporción en que ha sido producido en las diversas ramas y, por lo tanto, en la proporción en que se encuentra contenido en los productos respectivos, sino en base a la magnitud de los capitales invertidos. Este mecanismo de compensación y distribución del plusvalor total es logrado a partir de la competencia entre los capitales, de su emigración e inmigración constantes hacia diferentes ramas buscando la mayor tasa de ganancia, y surgiendo de ese modo una ganancia media y el precio de producción de las mercancías.

Sin embargo, este mecanismo compensador se efectúa siempre y cuando no se interponga ninguna barrera en la competencia de capitales. Si esto sucediese, la inversión de capital estaría restringida a ciertas ramas de producción o no admitida sino en condiciones que excluyen en todo o en parte aquella compensación general del plusvalor para formar la ganancia media. En estos casos, aquellas ramas de producción que generan valor por encima de sus precios de producción engendran las condiciones para el surgimiento de una ganancia extraordinaria que podría convertirse en renta y adquirir una existencia independiente de la ganancia (Marx, 1973: 770). Esta barrera que se alza es ni más ni menos que la propiedad privada de la tierra, o su terrateniente, que impide que capitales deseosos de invertirse en la tierra lo puedan hacer.

¹² Esta afirmación se sustenta en la teoría del valor de Marx para la cual sólo el trabajo vivo crea plusvalor (S). Si se supone que todas las ramas de producción mantienen la misma relación entre plusvalor y capital variable (S/V), cuanto menor sea la composición orgánica de capital (C/V), mayor será la tasa de plusvalor sobre el capital invertido (S/(C+V)). De esta forma, si la composición orgánica de capital C/V es menor a la media social, la tasa de plusvalor será mayor a la tasa de ganancia media o, en otras palabras, el valor de la mercancía producida en la rama de menor composición orgánica será mayor que su precio de producción, que equivale al capital invertido más la ganancia media.

De esta forma, *la propiedad privada territorial se enarbola como la segunda condición para la existencia de renta absoluta*, una renta que no guarda relación con las propiedades del suelo o su locación. Esta potencia extraña al capital no permite nuevas inversiones en tierras hasta el momento no cultivadas sin recibir un tributo a cambio, es decir, sin exigir una renta, aunque las tierras incorporadas al cultivo pertenezcan a una categoría que no arroja renta diferencial y que, a no ser por la propiedad a la que se halla sujeta, habría podido ser explotada con un leve aumento del precio de mercado de las mercancías agrícolas, permitiéndole a quien explote esas tierras de calidad inferior cubrir su precio de producción.

La solución planteada por Marx descansa, como vimos, en dos supuestos fuertes, que el mismo autor ponía en duda (Marx, 1973: 769, 773). Pues si en un determinado momento histórico la agricultura posee una composición orgánica por debajo de la media, esta situación puede ser revertida con el desarrollo relativo de la agricultura. La existencia de renta diferencial de tipo II indica que la tierra, con el desarrollo de la producción capitalista, se transforma en un receptáculo más de las inversiones de capital. Por lo tanto, existe una tendencia al incremento de la composición orgánica del capital en la agricultura en el largo plazo, hecho confirmado por el desarrollo de la agricultura argentina en las últimas décadas. Esta circunstancia no sólo disiparía la renta absoluta, sino que también expresa que el capital, como medios físicos de producción, se convierten en el factor decisivo en el desarrollo de la agricultura, por lo que la fertilidad natural de las tierras cesa como elemento determinante de la renta de la tierra. Por otra parte, Marx mismo cuestiona a la propiedad privada de la tierra como barrera infranqueable para el capital ya que argumenta que una vez que la tierra ha sido arrendada, la propiedad territorial deja de actuar como una barrera absoluta para la inversión de capital, ajustándose a las relaciones de la moderna propiedad territorial donde ésta es constantemente enajenada.

Finalmente, resta mencionar que Marx identificaba un último tipo de renta, la monopólica, que él consideraba sumamente excepcional y anormal. El autor argumentaba que en esos casos podría acontecer que, dadas determinadas condiciones físicas excepcionales de una tierra, el precio de las mercancías agropecuarias no sólo se fijase por encima de su precio de producción –condición para la existencia de la renta absoluta– sino también la fijación de un precio por sobre el valor de la mercancía, es decir, un precio de monopolio. Esto permitiría captar beneficios extraordinarios provenientes del plusvalor producido socialmente que luego serían apropiados en forma de renta de monopolio por los terratenientes, propietarios de esas condiciones excepcionales no reproducibles por el capital.

5. LIMITANTES HISTÓRICOS AL CONCEPTO DE RENTA DE LA TIERRA Y EMERGENCIA DEL CONCEPTO DE RENTA URBANA

Los argumentos hasta aquí esbozados abordan a la renta de la tierra como una relación social en la que los capitalistas son forzados a pagar una parte del excedente obtenido a terratenientes propietarios de las tierras necesarias para la producción. Esta concepción tiene su fundamento en los orígenes de la economía política, la ciencia de la emergente burguesía inglesa, para la cual el interés yacía en los conflictos entre las diferentes clases sociales —en este caso particular entre capitalistas y terratenientes— y no en la organización espacial de la producción agrícola. Consecuentemente, se soslayaba el hecho de que el precio de la tierra jugaba un rol como organizador de la producción, pues ningún economista estaba dispuesto a conceder dicho atributo a los terratenientes, a quienes bajo el concepto de renta, el precio de la tierra estaba indisolublemente ligado.

La aplicación de la teoría de la renta al análisis urbano, o a la organización espacial de la producción capitalista contemporánea, no tendría entonces sentido ya que aquella fue formulada bajo otras condiciones históricas, en las que prevalecían diferentes modos de relaciones de producción respecto a las actuales. El estudio de la cuestión urbana, que refiere a la concentración espacial de actividades en espacios altamente diferenciados (Deák, 1985: 84), comienza en las décadas de 1860-1870 en Inglaterra cuando el capitalismo entraba en una nueva crisis, la Gran Depresión de 1873-1896, que derivaría en una nueva fase en la acumulación capitalista, trastocando aquellas condiciones que dieron emergencia a la teoría de la renta de la tierra. La necesidad de incrementar la intensidad en la acumulación de capital frente al agotamiento, en Inglaterra, del espacio geográfico disponible para la producción, se resolvió a través del control total sobre las condiciones de producción. Entre ellas se encontraba la locación, que permitiría de ese modo encarar inversiones mayúsculas para la incorporación de nuevas tecnologías y una mayor composición de capital fijo.

Tal como se presentara anteriormente, el suelo o la tierra no es reproducible por el trabajo, por lo que no tiene un valor. Sin embargo, desde que es propiedad privada, está sujeta a la enajenación y por ende posee un precio. No obstante, este precio no puede ser considerado como la forma capitalizada de la renta. No existe detrás del precio del suelo ninguna relación social más que la de la propiedad privada que, en definitiva, es una precondition para cualquier tipo de relación capitalista. Por ende, *la especificidad del precio del suelo* radica en su relación con la producción y utilización del espacio. No puede entonces concebirse una teoría del precio de la tierra autónoma, sino que el precio de la tierra debe abordarse como un producto de la organización espacial de la producción capitalista.

De esta manera, la tierra deja de ser un recurso natural que no tiene valor y que por lo tanto no entra dentro de los precios de producción, sino que *el precio de la tierra se paga por la locación en el espacio producido o construido por el trabajo social* (Deák, 1985: 87). Así, la tierra se transforma en una condición necesaria para la producción que entra dentro del precio de producción de las mercancías. Asimismo, la renta capitalista se determina como un remanente sobre la ganancia media, es decir, sobre la parte proporcional que corresponde a cada capital concreto en el plusvalor producido por el capital global de la sociedad (Marx, 1973: 767).

La renta de la tierra y los terratenientes han perdido, a lo largo de estos últimos siglos, protagonismo en la función de organización de la producción. *La lógica del desarrollo capitalista ha reducido a la propiedad del suelo a una mera relación de distribución, a un simple derecho de participación en el plusvalor generado socialmente.* Desde ese momento, la propiedad del suelo deja de ocupar un lugar *específico* en las relaciones de producción, dejando de ser fundamento para la existencia de una clase social determinada: la terrateniente (Jerez y Martín, 2011: 57).

6. HACIA UNA TEORÍA DE LA RENTA URBANA DEL SUELO¹³

6.1. La contradicción fundamental de los espacios urbanos¹⁴

Desde la teoría económica neoclásica se han estudiado las ventajas que la ciudad procura a una empresa como elementos externos o exógenos a ella, las *externalidades* que provoca sobre cada unidad de producción particular.¹⁵ Al respecto, esta teoría ha realizado avances de tipo empírico interesantes respecto a los determinantes de localización de las empresas, rentas de situación, etc. Sin embargo, este trabajo plantea la necesidad de abandonar el abordaje desde el punto de vista de la empresa particular y considerar el conjunto de la producción, es decir, la formación y reproducción de las condiciones generales de la producción.

En primer lugar, la ciudad es, desde el punto de vista del capital en general, una concentración de mano de obra de diferentes niveles de calificación que sirven a los requerimientos de la producción. La reproducción de los trabajadores se asienta en la existencia de medios de consumo masivos, establecimientos educativos, de salud, medios de transporte hacia los lugares de producción, espacios de ocio, etc. En consecuencia, la ciudad provee al capital de las condiciones para la reproducción ampliada de la fuerza de trabajo.

A su vez, y en segundo lugar, la ciudad es también un espacio donde se aglutinan medios de producción preconstituidos que requieren las empresas industriales, tales como la infraestructura de suministro de energía y agua, la vial y ferroviaria, y otros tipos de infraestructura física junto a medios de transporte de mercancías y demás, las cuales necesitan de mantenimiento, renovación y expansión. De esta forma, la ciudad provee de todos los medios que para el capital representan producciones no rentables.¹⁶

Por otro lado, la concentración espacial de las ciudades favorece la interdependencia y cooperación de las empresas, mediadas por el mercado y la búsqueda de ganancia.

¹³ Esta sección está en gran parte basada en los capítulos 1, 5 y 7 de Topalov (1979).

¹⁴ El espacio urbano es la suma total de locaciones interconectadas por la infraestructura –rutas, redes, servicios, etc.- construida y provista por el trabajo social, que a su vez cumple los requerimientos de la economía y transforma a la locación “útil”, un valor de uso (complejo) (Deák, 1985: 106).

¹⁵ Cf. Hardessen (2000).

¹⁶ Las infraestructuras, como valor de uso de difícil divisibilidad, no son aptas para circular como mercancías y representan un obstáculo para su realización como valores de cambio. Por otro lado, la producción de éstas, en general, requiere de una alta composición orgánica de capital y períodos sumamente largos de rotación de ese capital. A su vez, la magnitud en el hundimiento del capital implicaría, si fuera realizada por privados, sobreacumulación de éste de forma recurrente frente a condiciones de retracción en la actividad económica. También, la construcción de infraestructuras requiere de grandes cantidades de suelo, que no podría ser objeto de una apropiación parcelada, representado una tarea de difícil consecución por los privados sin el auxilio del Estado. Por todos estos elementos, surge la pregunta sobre cuáles serían los motivos para producir y reproducir a una escala cada vez mayor las infraestructuras urbanas. Las respuestas históricas a este interrogante han sido el monopolio amparado en la intervención estatal y, por otro lado, la desvalorización estructural del capital público ante la caída en la tasa de retorno del sector.

La ciudad va a permitir, entonces, una disminución de los gastos generales de la producción y circulación del capital por los *efectos útiles de aglomeración*, conformando así un valor de uso complejo (Topalov, 1979: 9-15), una forma de socialización de las fuerzas productivas, que se diferencia de los valores de uso simples que la componen separadamente. En resumen, para el capital el valor de uso de la ciudad reside en que ésta representa una fuerza productiva ya que concentra las condiciones generales de la producción capitalista. En este sentido, la conformación de las ciudades significa una fuerte contradicción, pues si bien éstas representan la socialización de fuerzas productivas, los elementos que componen las ciudades son procesos espaciales autónomos, cuya base es un objeto inmobiliario que es un producto independiente de todos los otros.

“Porque los medios de producción son privados, porque las relaciones de producción son capitalistas, los valores de uso complejos urbanos están formados por un proceso ciego, sin sujeto, es decir, el movimiento de búsqueda de la ganancia privada de cada polo autónomo de acumulación. Por tanto, la urbanización capitalista es, ante todo, una multitud de procesos privados de apropiación del espacio. Y cada uno de éstos está determinado por las propias reglas de valorización de cada capital particular, de cada fracción de capital. En consecuencia, la reproducción misma de esas condiciones generales, urbanas, de la producción capitalista se transforma en un problema. No se la puede garantizar. De ahí, la contradicción entre el movimiento de socialización capitalista de las fuerzas productivas y las propias relaciones de producción capitalista. Esta contradicción es la fundamental, expresada en el espacio, de ese modo de producción, pues va a producir históricamente formas siempre nuevas de socialización: la estatal y monopolista de la formación de los valores de uso urbano”. (Topalov, 1979: 9-10)

Las empresas particulares consideran a los efectos útiles de aglomeración como exteriores, como externalidades. Esto implica que dichas externalidades no son reproducibles por cada capital particular, por muy importante y concentrado que sea. Esto demuestra que ninguna empresa controla la formación de valores de uso complejos. El carácter no reproducible, pero monopolizable, de los efectos útiles de aglomeración, tendrá como consecuencia la *fijación de ganancias extraordinarias de localización que adquirirán la forma de rentas*. Éstas no serán más que el reflejo del movimiento del capital e impondrán a los capitales particulares los límites de las ganancias extraordinarias de localización.

Sin embargo, la búsqueda de ganancia de los capitales individuales obstaculiza, como vimos, la construcción de ciertos elementos del valor de uso complejo —v.gr. las infraestructuras—, pero también la misma formación de ese valor de uso complejo. Es decir, la búsqueda de beneficio pone límites a la formación de efectos útiles de aglomeración, a la articulación de infraestructuras, de los lugares de producción y aquellos destinados a la reproducción de la mano de obra. Los capitales privados pretenden apropiarse de las ganancias extraordinarias de localización invirtiendo en

esas zonas que proveen de condiciones de rentabilidad superiores a la media. Sin embargo, no son los capitales privados, de manera individual, quienes crean esas condiciones sino el proceso social anárquico de competencia entre capitales.

Esta contradicción propia de la urbanización capitalista conduce inevitablemente a la concentración espacial y al desarrollo desigual del espacio (Topalov, 1979: 19). Puesto que ciertas zonas de un espacio determinado no otorgan las condiciones necesarias para la valorización de los capitales individuales, permanecerá inexplorado.¹⁷ De esta forma, existirán zonas subdesarrolladas, donde los efectos útiles de aglomeración son progresivamente socavados, pero a la vez, como la cara opuesta de la moneda, hiperconcentración del capital en zonas que aseguran ganancias extraordinarias por la apropiación de efectos útiles de aglomeración. En estas últimas, los costos sociales también serán considerables, pues la concentración espacial del capital acarreará la aglomeración de la población y producirá atrasos estructurales en la provisión de servicios esenciales, en el parque habitacional, saturación y deterioro de las infraestructuras, además de los efectos sociales de segregación territorial y otras.

A partir del análisis precedente sobre la contradicción fundamental de la urbanización capitalista, podemos concluir que *las rentas del suelo urbano no modelan el espacio urbano ni constituyen el origen de la segregación urbana. Las rentas urbanas son, más bien, un reflejo de la diferenciación en el espacio de las condiciones de valorización de los capitales.* Las ganancias extraordinarias de localización, que adoptan la forma de renta del suelo urbano, tienen origen en el carácter no reproducible de los efectos útiles de aglomeración y, como consecuencia, éstos son apropiables por la propiedad del suelo. Sin embargo, el contenido económico de esta forma particular de propiedad es la ganancia extraordinaria del capital, que tiene como fundamento la apropiación privada, parcelada, del espacio y la ausencia de control social sobre la formación de valores de uso (complejo) urbano. *La propiedad privada del suelo, a diferencia de lo que ocurría antaño, está completamente integrada y subordinada al modo de producción capitalista: la ganancia subordina a la renta.* Por eso, la renta del suelo urbano impone a los capitales particulares las leyes del capital en su conjunto.

6.2. El ciclo del capital inmobiliario

Arribamos entonces a la conclusión de que para abordar la cuestión de la renta del suelo urbano debemos analizar el ciclo del capital en el sector inmobiliario, del cual la renta es un producto o reflejo. En este sentido, el espacio urbano, como valor de uso complejo, no sólo es el marco para la obtención de ganancias sino que sus elementos son, ellos mismos, objeto de ganancia.

Dentro del sector inmobiliario, aquel que produce mercancías inmobiliarias, concurren varios agentes, entre los que podemos identificar a la industria de la construcción, los desarrolladores o promotores inmobiliarios, el crédito inmobiliario y los rentistas inmobiliarios. Comenzaremos el estudio del sector por el fenómeno más inmediato y aparente, que es la formación de la tasa de ganancia del desarrollador inmobiliario. Éste es encargado de comprar un terreno y concebir, con la ayuda de especialistas, un proyecto de construcción para luego contratar a empresas

¹⁷ Aquí, al hablar de un espacio determinado, podríamos estar refiriéndonos a una región, un país o el mismo conjunto de países que conforman la economía mundial.

constructoras que lo lleven a cabo.¹⁸ Una vez que esta obra finaliza, el desarrollador recupera el capital comprometido más la ganancia a través de las ventas. El motor de este negocio, entonces, es la valorización del capital de promoción y el criterio decisivo es la tasa de ganancia que puede ser obtenida. Ésta puede expresarse de la siguiente manera:

$$\pi = \frac{G}{K \cdot v} \quad (1)$$

donde G representa el monto de ganancia neta y se expresa como

y v es la velocidad de rotación del capital K, que puede ser expresada como

–

en la cual t representa el número de períodos durante los cuales se encuentra inmovilizado K.

Los componentes de la tasa de ganancia dan cuenta de que pueden existir diversas estrategias por parte del desarrollador para maximizarla. Su fin está atado no sólo a la maximización de la ganancia bruta sino también a la reducción del capital comprometido y sus tiempos de inmovilización. Para lograr esto último acudirá al crédito bancario de corto plazo, que servirá para reducir los montos de capital comprometido y su inmovilización pero, asimismo, aumentará los gastos financieros que pesan sobre la ganancia bruta. Son estas combinaciones las que entran en los cálculos del desarrollador inmobiliario y las que afectan su decisión de invertir.

Podemos resumir ahora la función que cumple el desarrollador dentro del negocio inmobiliario. Por un lado, libera y asegura la transformación del uso del suelo; hace posible la producción sobre el terreno y brinda a las empresas constructoras el apoyo para que éstas encaren el proceso de producción de la mercancía inmobiliaria. Al pagar a las empresas constructoras, el capital de promoción nunca adopta la forma de capital productivo –materias primas, máquinas, fuerza de trabajo–, sino que se objetiva en un terreno y luego en la mercancía “edificio”. Cuando esta última se realiza, entonces vuelve a su forma primigenia, la de capital-dinero. De esta forma, el capital del desarrollador permite un retorno más rápido del capital de las empresas constructoras a su forma dineraria, incrementando la velocidad de rotación del capital industrial.

El capital de promoción es el que dirige el proceso de formación de ganancias extraordinarias de localización, o sea, de la renta del suelo. Ésta, junto a la ganancia media que obtiene, serán los componentes de la ganancia del desarrollador inmobiliario, si bien la primera es la decisiva.

Por otra parte, esta tasa de ganancia depende la combinación de capitales que permita incrementar la velocidad de rotación. En la operación inmobiliaria intervienen el capital de promoción, el obtenido en préstamo, pero también dinero que no es capital, el de los compradores que no tienen como objetivo hacer de una vivienda una inversión.

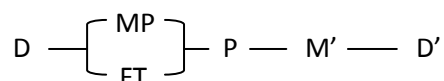
¹⁸ Como es obvio, estamos suponiendo que el desarrollador inmobiliario y la empresa constructora son agentes distintos.

Igualmente, los compradores muchas veces acuden al crédito hipotecario, por lo que el capital bancario para créditos hipotecarios releva al capital de promoción. Así como el capital de promoción relevaba al capital industrial de las empresas constructoras, también aquel es relevado por el capital de préstamos.

6.2.1. Especificidades del ciclo de capital inmobiliario

Es sabido que el proceso cíclico del capital en general reviste la siguiente forma:

Ilustración 4. Ciclo general del capital.



Este ciclo se desagrega en tres fases. La primera es cuando el capitalista aparece en el mercado de bienes y en el mercado de trabajo con su dinero (D), para comprar medios de producción (MP), como máquinas, instrumentos, etc., y contratar trabajadores (FT). Esto no es más que el acto de circulación D – M (mercancías). La segunda fase representa el consumo productivo, por parte del capitalista, de las mercancías compradas en el proceso de producción (P), es decir que su capital, bajo la forma de mercancía, entra en el proceso de producción. El resultado del proceso es una mercancía (M') de valor superior a los elementos que la producen o, lo que es lo mismo, un capital bajo la forma mercantil aumentado por el plusvalor creado en el seno de la producción. Una vez hecho esto, el capitalista regresa al mercado, pero esta vez como vendedor para realizar el valor de su mercancía (M') a cambio de dinero (D'). El capitalista ha retornado a la circulación pero para realizar el acto M – D opuesto al primero, con el fin de realizar su ganancia.

El motor objetivo de este ciclo es la acumulación de capital que se encuentra mediado por el móvil subjetivo de los agentes organizadores de la producción, que no es más que la ganancia. La reproducción de este ciclo observa, sin embargo, dos grandes obstáculos en la esfera de la circulación. El primero es que el capital dinerario pueda transformarse en capital productivo, que pueda adquirir los medios de producción y los trabajadores y así reproducir las condiciones de producción. El segundo es el obstáculo que enfrenta el capital bajo la forma de mercancía de transformarse en capital dinerario: es el problema de la realización del valor.

Estos problemas adquieren una forma específica dentro del ciclo del capital inmobiliario que estudiaremos a continuación.

6.2.1.1. La no reproductibilidad del suelo urbano

Aquí enfrenta el capital inmobiliario su primer obstáculo: una condición necesaria para la producción no es reproducible por el mismo capital. Nos referimos al suelo urbano, soporte de la producción inmobiliaria, que no es producto del trabajo privado y por lo tanto no es una mercancía.

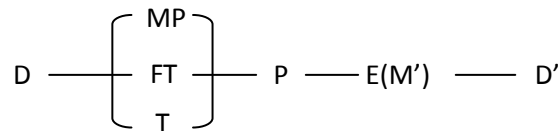
Y esta es una condición vital para el sector, pues a diferencia de otras actividades económicas como la agricultura u otras industriales, cada nuevo proceso productivo inmobiliario requiere del uso de nuevo suelo. Mientras en las otras el suelo se adquiere de una vez para siempre, una empresa constructora debe disponer de un nuevo terreno cada vez que encara una obra distinta. Por lo tanto, el suelo urbano como

condición de la producción inmobiliaria se torna un obstáculo recurrente que reaparece al comienzo de cada ciclo productivo.

Ahora bien, constituye un obstáculo justamente por ser un objeto no reproducible y, dado que está sujeto a la apropiación privada, se vuelve un objeto monopolizable. La propiedad privada del suelo es la relación social que restringe el libre acceso de los constructores a éste y, por ende, la renovación constante de su ciclo productivo dependerá de la eliminación de dicha barrera. *El precio que debe pagarse para eliminar esa barrera es la renta.* El capital productivo necesita que el propietario del suelo ceda sus derechos sobre la propiedad para poder usar el terreno. A cambio, él deberá ceder parcial o totalmente las ganancias extraordinarias de localización que producirá la operación de construcción, o sea, la renta.

De esta manera, la forma específica del ciclo del capital inmobiliario será la siguiente:

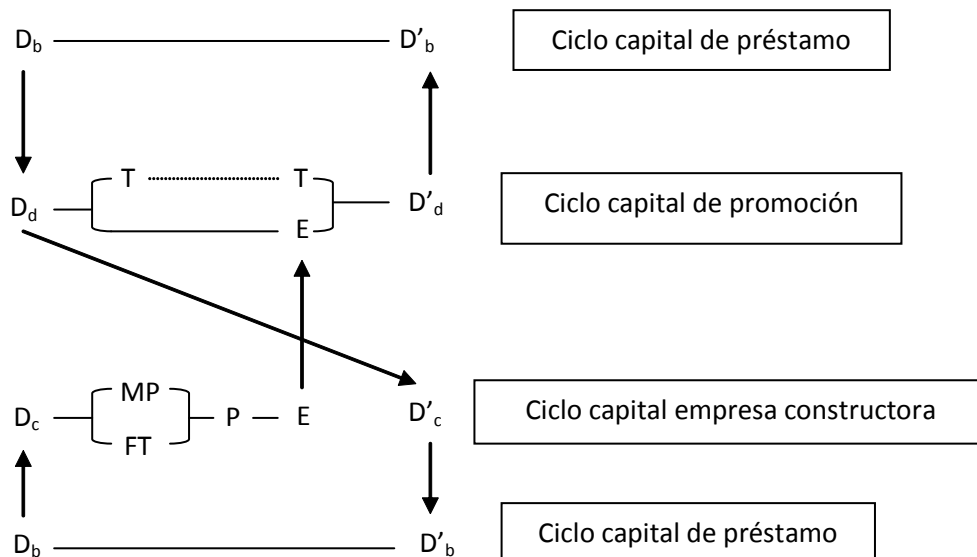
Ilustración 5. Ciclo específico del capital inmobiliario



Aquí, el capital inmobiliario comprometido necesita del terreno (T) como una condición para la producción, y la mercancía producida será un edificio o mercancía inmobiliaria (E). Es este inmueble el que entrará en la circulación de mercancías, tanto el edificio como su terreno de apoyo.

Estos elementos que se adicionan al ciclo del capital inmobiliario darán lugar al surgimiento de un segmento especializado dentro del negocio, el capital del desarrollador, que no adoptará la forma de capital productivo sino sólo la forma de terreno y luego la del edificio. El capital del desarrollador será, para la empresa constructora (capital industrial), un capital de circulación, aquel que tomará la forma de mercancía antes de que se consigan los recursos del usuario final del edificio. Asimismo, ambas fracciones del capital pueden acudir al crédito bancario para financiar una parte de su capital dinerario inicial. Sin lugar a dudas, este capital de préstamo demandará un interés que, al no caer como maná del cielo, significará la apropiación de parte de la ganancia industrial, por un lado, y de la ganancia de promoción, por el otro. Así, la forma del ciclo del capital inmobiliario una vez que incluimos a estos tres agentes, la empresa constructora (capital industrial), el desarrollador (capital de promoción) y el banco (capital de préstamo), se presenta de la siguiente manera:

Ilustración 6. Ciclo del capital inmobiliario y agentes intervinientes.



Como puede verse, el desarrollador compra un edificio (E) a la empresa constructora por el cual paga su precio de producción, es decir, el capital consumido, constante y variable, más la ganancia media sobre el capital productivo. Sin embargo, el desarrollador venderá luego este inmueble por un precio superior al precio de producción del mismo. El precio de venta incluirá, por un lado, la ganancia media por la inmovilización del capital de promoción. En caso de haber recibido un crédito bancario, parte de esa ganancia será cedida al banco en forma de interés. Por otro lado, el precio encerrará la renta del suelo, la ganancia extraordinaria que procura la operación por el carácter no reproducible del suelo sobre el que se asienta el inmueble. No obstante, *esta renta será objeto de disputa entre el desarrollador y el propietario del terreno y su reparto será por demás variable.*

6.2.1.2. Larga duración del período de circulación

Si entendemos por período de circulación el tiempo durante el cual se realiza la transformación del capital mercancía en capital dinero ($M' - D'$), que en el sector inmobiliario sería el tiempo que termina cuando el usuario final del edificio abona la totalidad de su precio, podemos decir que el período de circulación de la mercancía inmobiliaria es excepcional en comparación al resto de las mercancías. Tal como señaláramos previamente, el problema de realización del valor de las mercancías es atribuible a todo ciclo de capital, pero en el sector inmobiliario adquiere un cariz especial.

En el mercado de la vivienda, la brecha que separa los precios de los bienes con los ingresos de los consumidores tiene una amplitud estructuralmente mayor que la que existe en el resto de los mercados. Así, la mayoría de la población no está en condiciones de pagar una vivienda sino en la medida de su consumo y, por lo tanto, el retorno del capital comprometido en la esfera inmobiliaria a la forma dinero tenderá a prolongarse, durante toda la vida útil del edificio.

La presencia de este obstáculo para la realización del valor de las mercancías inmobiliarias dio pie a la necesidad de un capital de circulación para el desarrollo del negocio inmobiliario, que se ha vuelto en una condición necesaria para la producción, y

que históricamente se ha resuelto de dos maneras: el capital inmobiliario rentista y el capital de préstamo.

La primera de ellas, el capital inmobiliario rentista, es aquella donde el capitalista adquiere la mercancía localizada, el edificio, al salir de la producción y luego lo alquila a los usuarios, por lo que la forma dineraria de su capital es recobrada progresivamente a medida que va recibiendo los alquileres. El capital del rentista oficia de capital de circulación ya que permite al desarrollador recobrar su aporte y su ganancia. La forma en que aquel interviene, luego del momento decisivo de la producción del edificio, le impide obtener la ganancia media por su inversión y, a cambio, el capital inmobiliario sólo puede recibir un interés. En otras palabras, el capital del rentista contribuye a financiar la circulación, proveen al empresario que realmente controla la producción del edificio un capital remunerado a la tasa de interés, es decir, remunerado por debajo de la tasa de ganancia media y, por esa misma razón, es un capital desvalorizado. Dado que las cantidades mínimas de capital necesario para este tipo de inversión son relativamente bajas, son por lo general subremunerados. *El alquiler neto¹⁹ será, entonces, el interés sobre el precio del inmueble a la tasa corriente de interés* (Topalov, 1979: 89).

La experiencia dictamina que el alquiler de la mercancía inmobiliaria luego de mucho tiempo pierde referencia respecto al interés del costo de la inversión inicial. Pues bien sabido es que la producción del edificio puede extenderse con el mantenimiento y la reparación del bien, estirando su vida útil casi indefinidamente. En estos casos, siguiendo a Topalov (1979) diremos que es el precio de los inmuebles nuevos el que regula el precio de los antiguos, sin descuidar que este último incluye los costos crecientes de reparación. Las razones de este argumento radican en que con pequeñas inversiones, los inmuebles antiguos pueden integrarse sin problemas al submercado de las viviendas nuevas. De esta forma, el precio de los inmuebles antiguos pierde, gradualmente, toda relación respecto a sus condiciones originales de producción. En definitiva, *el capital inmobiliario no será más un capital-mercancía en proceso de circulación sino, más bien, un capital ficticio*. El precio ya no estará determinado por el precio de producción de la mercancía de la cual asegura su circulación; por el contrario, el precio representará un derecho del propietario de apropiación del plusvalor producido socialmente. En este sentido, *la propiedad inmueble resulta asimilable a la propiedad de una acción o cualquier otro título financiero, por lo que el ciclo del capital inmobiliario rentista deja de ser, precisamente, un ciclo. Al ser un capital ficticio, no implica ningún tipo de rotación sino sólo cambios de propietario*.

La *renta inmobiliaria*, determinada por el aumento del precio del inmueble producto de los cambios en las condiciones de producción y en el sistema espacial de sobreganancias localizadas, adopta la forma concreta del alquiler neto o interés, no sobre la inversión inicial, sino sobre el precio vigente del inmueble. Lógicamente, se puede afirmar también que el precio vigente del inmueble es la capitalización del alquiler neto a la tasa de interés vigente.

¹⁹ El alquiler neto surge de la deducción de los gastos de capital suplementarios necesarios para el mantenimiento del valor de uso del edificio del alquiler bruto.

La segunda forma de capital de circulación es el capital de préstamo, aquel dinero que reciben los compradores de los inmuebles en forma de crédito hipotecario y que sirve para cerrar el ciclo de capital de promoción y el industrial, y así puedan reanudarse. Desde esta óptica, el papel desempeñado por el capital de préstamo es idéntico al del capital inmobiliario rentista; ambos permiten la continuación del ciclo global del capital en el sector inmobiliario. Tal como el capital rentista, el capital de préstamo (hipotecario) reviste las características de un capital desvalorizado, pues altas tasas de interés (retorno) de estos capitales son incompatibles con el acceso masivo a la propiedad. Por ello, gran masa de créditos hipotecarios son viables a través de recursos públicos o capital público desvalorizado. A su vez, igual que en el capital rentista, el interés no es extraído del plusvalor generado en la producción del inmueble, sino de la plusvalía producida socialmente a través de los ingresos de los ocupantes de la vivienda.

6.2.1.3. Consecuencias sobre la industria de la construcción

La acumulación de capital en la industria de la construcción se caracteriza por una baja productividad del trabajo, que aumenta más lentamente que en otras ramas, por lo que el valor relativo de los productos de la construcción aumenta en comparación a los de otros productos industriales. Asimismo, la actividad de la construcción presenta una baja composición orgánica de capital que permite la obtención de tasas de ganancia superiores a la media. Este fenómeno se agudiza por una elevada velocidad de rotación del capital ya que la proporción de capital fijo en el sector es relativamente baja si lo contraponemos con otros sectores como el petrolero, la siderurgia, etc.

A pesar de todas estas condiciones de alta rentabilidad, la tasa de acumulación de capital (Inversión/Stock de Capital) del sector es generalmente baja. La debilidad de la acumulación en el sector de la construcción genera bajos niveles relativos de concentración, que se manifiestan en la coexistencia de un gran número de pequeñas y medianas empresas con una reducida cantidad de grandes compañías constructoras. Dado que la composición orgánica del capital de la rama es baja, los requerimientos de capital para encarar muchas obras de construcción no necesitan de grandes estructuras financieras y productivas y, de ese modo, las barreras a la entrada al sector son mínimas. De hecho, en la construcción pululan los emprendimientos cuentapropistas.

De esta manera, la concentración del capital en el sector de la construcción no se concreta, en general, como centralización de capitales y de la producción, sino a través de la subcontratación. Si bien las PyMEs no son absorbidas por grandes empresas constructoras, manteniéndose formalmente independientes, aquellas se encuentran insertas de forma subordinada dentro de las cadenas de producción de éstas mediante la ejecución de subcontrataciones. Esta forma de cooperación entre las empresas no implica cambios tecnológicos fundamentales. Por el contrario, las mejoras apuntan a la eficiencia de los procesos organizacionales: mejor coordinación de las obras, reducción de tiempos muertos y del proceso de producción en general. No obstante ello, esta forma de cooperación es inestable, por lo que permite a las grandes compañías constructoras desembarazarse de sus socios menores en los períodos de crisis, evitando de esta forma la desvalorización cíclica de sus capitales y trasladando sus efectos a las pequeñas empresas.

Frente a esta situación, es ineludible la cuestión por las razones que generan bajas tasas de acumulación aun cuando las condiciones de rentabilidad son

extremadamente favorables. De aquí surge, posteriormente, la pregunta por los modos en que esas tasas diferenciales de ganancia se escurren de la rama, redundando en bajos niveles de inversión en mejoras de los procesos productivos e innovación tecnológica.

La respuesta a estas preguntas, creemos, se encuentra en las mismas condiciones de producción de la industria de la construcción y, particularmente, en sus especificidades. Como se explicó más arriba, el suelo urbano representa una de las condiciones esenciales para la producción de la actividad constructiva. Éste posee la particularidad de no ser reproducible por el trabajo privado, por el capital, además de ser objeto de monopolización por parte de sus propietarios. Este hecho implica, como ya vimos, el surgimiento de ganancias extraordinarias de localización bajo la forma de renta del suelo.

En otras ramas de producción, la existencia de ganancias extraordinarias promueve el influjo de capital hacia la rama que provoca dos efectos. Por un lado, induce mayores inversiones que a través del cambio tecnológico incrementan la composición orgánica del capital, reduciendo tendencialmente la tasa de ganancia. Por otra parte, el consecuente aumento de las mercancías producidas genera la formación de un precio de producción inferior al valor del producto. De esta forma, las ganancias extraordinarias desaparecen por el aumento de la acumulación de capital.

En cambio, lo relatado previamente indica que en la industria de la construcción las ganancias extraordinarias desaparecen sin que la acumulación sea estimulada. *Efectivamente, esas sobreganancias son captadas por agentes diferentes a las empresas constructoras bajo la forma de renta del suelo urbano.* Esta debilidad de la industria de la construcción para capturar esos excedentes tiene su fundamento en que las empresas constructoras no organizan su producción en función de su propia lógica de acumulación de capital. En contraposición, es el capital de promoción quien transforma el uso del suelo y se lo proporciona a la empresa constructora y, además, facilita el capital de circulación requerido por la empresa para financiar el ciclo productivo. Por otra parte, el capital de promoción es el que dirige parcialmente el proceso de producción cuando define el producto y controla al capital productivo mismo. Aquí, entonces, radican las razones para que *el capital de promoción, los desarrolladores, y los propietarios del suelo, se apropien de las ganancias extraordinarias de la industria de la construcción bajo la forma de renta del suelo urbano.*²⁰

La consecuencia más relevante de este proceso es que *la lógica de valorización de la renta urbana se impone por sobre la lógica de valorización del capital productivo*, pues al ser el capital de promoción quien dirige el proceso y prevalece, atrapando las ganancias extraordinarias, dificulta la acumulación del capital productivo y *orienta al conjunto de la actividad industrial de la construcción en función de una lógica de valorización de tipo especulativa.*

²⁰ En caso de que una empresa constructora -capital productivo- lleve adelante las tareas de promoción -capital de promoción-, podrá entonces captar una parte o la totalidad de las ganancias extraordinarias de localización.

7. LA FORMACIÓN DE LOS PRECIOS DEL SUELO URBANO Y EL PROBLEMA DE LA RENTA

Analicemos ahora el mercado del suelo. De partida conocemos que el terreno tiene, como todo el resto de los bienes, un precio de mercado y se cambia por dinero. Sin embargo, el terreno, a diferencia del resto de los bienes, posee la particularidad de no ser reproducible por el trabajo privado. Esto implica que los terrenos no tienen valor y tampoco un precio de producción (la suma del capital consumido más la ganancia media). Por ende, *el precio de mercado del terreno no está regulado por un precio de producción puesto que no tiene un costo de construcción privado*. Esta singularidad es la que ha provocado grandes confusiones a la hora de formular una teoría sobre la formación de los precios del suelo y de la renta del suelo urbano.

La teoría neoclásica ha esgrimido que el precio del suelo se establece en un mercado de competencia imperfecta ya que los agentes no tienen conocimiento completo de todas las ofertas disponibles, el bien tranzado no es fungible ni se transporta, por lo que no existe sustitución perfecta entre un terreno y otro, etc.²¹ Esta situación, dicen los economistas neoclásicos, impide el normal funcionamiento de la oferta de los terrenos, por lo que el precio del suelo urbano debería explicarse sólo por la demanda del consumidor final. Así, el precio del suelo urbano expresaría la utilidad que la localización del terreno reporta a su consumidor. Los terrenos caros, entonces, serán aquellos que procuren muchas ventajas y sean muy demandados.

Sin embargo, ¿cómo podría explicarse, desde este punto de vista, que cuando aumenta la oferta de zonas construibles, todo el resto de las variables permaneciendo iguales, los precios de los terrenos aumentan? ¿No sería acaso lógico que cuando la cantidad ofrecida se incrementa los precios disminuyan?

Frente a la evidencia empírica, no queda más por decir que *el precio de oferta de los terrenos no es autónomo; depende, en cambio, de los precios de demanda capitalista del suelo y, más precisamente, de la jerarquía de los precios de demanda de los agentes que valorizan el capital al transformar el uso del suelo, o sea, el capital de promoción o los desarrolladores*. En consecuencia, no hay ley de oferta independiente de los precios de las transacciones constatadas.

7.1. La formación de los precios de demanda del suelo

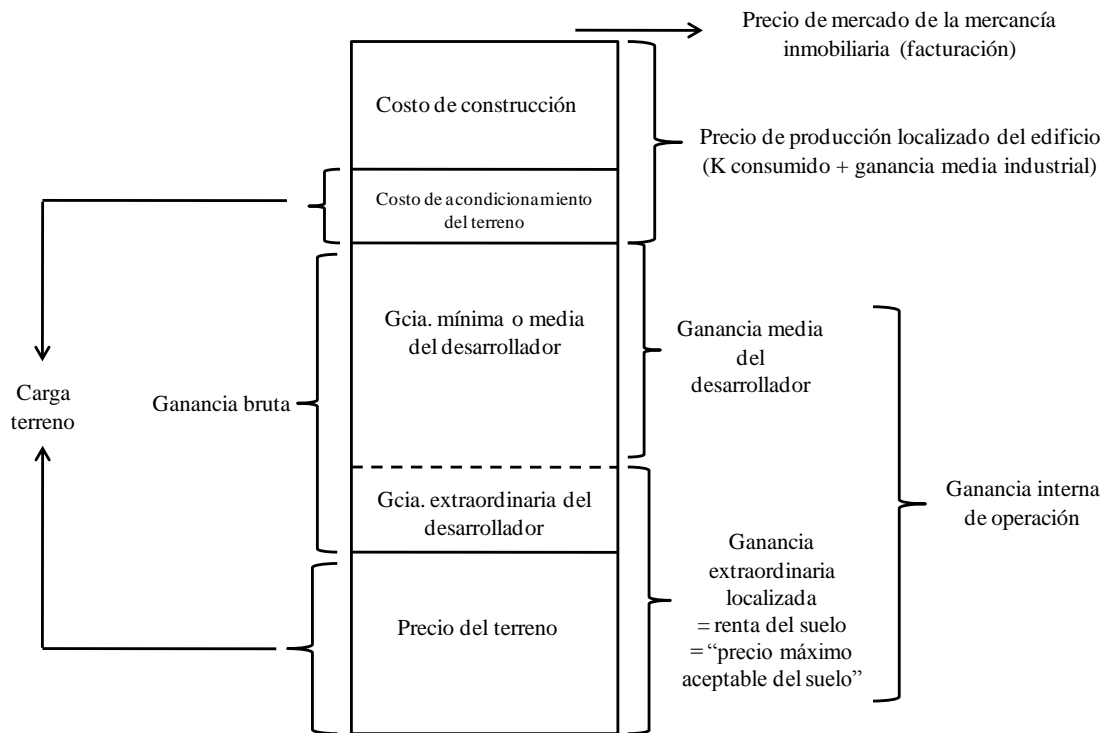
Veamos esto en más detalle estudiando el caso del desarrollador inmobiliario, que si bien no es el único demandante de suelo urbano, es el agente determinante. Individualmente, el desarrollador realiza un programa de construcción sobre un terreno que proyecta comprar. En éste establecerá hipótesis sobre el volumen construible de productos inmobiliarios sobre el terreno a comprar y, además, a partir de la observación del mercado, estimará precios de venta final para sus productos. Basándose en estas dos hipótesis, el volumen construible y el precio de venta final, el desarrollador calculará su facturación.

La evaluación sobre la viabilidad del proyecto el desarrollador la realizará a través de un “cálculo hacia atrás” en el cual se deducen diversos costos sobre la facturación estimada. El primer elemento que sustraerá será el costo de construcción

²¹ Véase Alonso (1971), Isard (1956) y Anas et al (1998).

del edificio sobre el terreno que ya se supone acondicionado para la obra. Si bien este costo depende de la amplitud del proyecto, no tiene relación directa con el nivel de los precios finales de la mercancía inmobiliaria; en general los precios de las viviendas varían en proporciones superiores a las de su costo de construcción.

Ilustración 7. Cálculo “hacia atrás” del desarrollador inmobiliario.



Una vez deducido dicho costo, el desarrollador proseguirá con la sustracción del costo de acondicionamiento del terreno, por demás variable según la localización, que incluye los equipamientos y servicios que se deben incorporar al terreno más las tasas o impuestos que eventualmente tendrá que abonar para el financiamiento público de los servicios que el promotor privado no brinda directamente. Cuanto más bajo sea el costo de acondicionamiento, más queda para los otros dos componentes restantes, es decir, la ganancia media del desarrollador y el precio del terreno. De esta manera, *la diferenciación del precio de los suelos no depende solamente, como formularían los teóricos neoclásicos, de las preferencias de los consumidores, sino que existen elementos materiales, objetivos, como son el costo de acondicionamiento del terreno y su diferenciación espacial.*

Por otro lado, el desarrollador no encarará la operación si piensa que no conseguirá la tasa de ganancia media o, al menos, una tasa de ganancia que considere mínima, que podría ser la tasa de ganancia asequible en otro tipo de inversiones. Ésta es la última deducción que realiza el promotor del cálculo hacia atrás. El monto restante de la facturación será entonces lo que quedará por repartirse entre el desarrollador y el propietario del suelo: las ganancias extraordinarias de localización o la renta del suelo. *En la práctica del desarrollador, este reparto se define en el precio máximo de demanda del terreno que este agente está dispuesto a aceptar.* Un precio del terreno mayor a ese valor implicaría una tasa de ganancia de promoción menor a la mínima, por lo que el desarrollador no iniciaría la inversión en ese terreno. Por ello, lo que está en juego no es

la ganancia interna de operación. El capital de promoción nunca pone en cuestión su ganancia media, pues de lo contrario no invierte. Es entonces esa renta del suelo urbano lo que se pone en juego entre el desarrollador y el propietario del suelo, relación social que se materializa en el mercado del suelo urbano.

Este esquema sobre la decisión de inversión del desarrollador no reviste el carácter de explicación teórica de los precios del suelo urbano. No obstante, señala algo estructural y es que, tal como afirmaba Ricardo, no es la renta la que determina el precio sino el precio del suelo el que determina la renta. De todos modos, aquí no está implícito el hecho, como sí lo estaba en la obra de Ricardo, que la renta limita la ganancia capitalista. Por el contrario, *ahora es la ganancia la que coarta la renta*, pues si la ganancia mínima o media del desarrollador es mayor, el volumen máximo de la renta, a iguales precios de venta final, será menor.

El desarrollo contemporáneo del capitalismo ha subvertido las relaciones entre la producción y la propiedad del suelo. El motor de la producción y del proceso de formación de los precios del suelo es el capital, cuando decide construir o no en base a la tasa de ganancia asequible.

7.2. La formación de los precios de oferta del suelo

Por el lado de la demanda del suelo, hemos visto que la determinación de su precio de oferta es el resultado de las relaciones entre desarrolladores y propietarios por la apropiación de las ganancias extraordinarias de localización. Dadas las especificidades del suelo, los propietarios de éste podrán esquivar la transacción mercantil con los desarrolladores para presionar por un precio de oferta de los terrenos más elevado. Por eso mismo, el principal problema que enfrenta el capitalista de promoción es la forma de liberar el suelo, su materia prima esencial. La reticencia de los propietarios hará subir los precios de mercado del suelo, captando así la totalidad de las ganancias extraordinarias de localización. Por otro lado, si bien en inferioridad de condiciones, el desarrollador pujará por un precio del terreno inferior al máximo aceptable por él. Trataremos a continuación de abordar la forma de determinación de los precios de oferta de los terrenos.

La economía marginalista ha intentado descifrar el comportamiento de los propietarios del suelo sin demasiado éxito. En general, se recurrió al argumento de la irracionalidad de los propietarios dado que se constata que no responden a los parámetros de racionalidad de los agentes de la teoría neoclásica. Su ligazón sentimental al bien, tal vez, es lo que provocaría que no vendan en los momentos que, según la lógica de maximización del beneficio, deberían hacerlo. De la misma forma, no se comprende por qué venden cuando así deciden efectuarlo. Esto ha provocado, alternativamente, la formalización de esos comportamientos concibiendo estructuras de mercado oligopólicas y de acuerdos tácitos entre los propietarios. Sin embargo, esto se da de bruces con la evidencia empírica disponible sobre la conformación del mercado del suelo, en especial del lado de la oferta de terrenos. A nuestro criterio, estas explicaciones inconclusas no hacen más que expresar la incapacidad de la teoría dominante para explicar el comportamiento de agentes no capitalistas, que no están motivados por la lógica de optimización de beneficios.

A diferencia de los fenómenos que buscaba explicar la teoría de la renta de la tierra de los clásicos de la economía política, en la cual se enfrentaban claramente dos clases sociales, los capitalistas y los terratenientes, en el mercado del suelo urbano eso no ocurre. Las relaciones actuales sólo implican la autonomía del capital respecto a la propiedad del suelo, a la vez que esta última se articula con múltiples relaciones de clase. Pues *la transformación de los terrenos y edificios en capital ficticio, es decir, en derechos de apropiación por medio de la renta de una parte del producto social, transforma la propiedad del suelo en una inversión, sustituible por cualquier otro tipo de forma de capital ficticio, como las acciones, títulos públicos, commodities, etc. En consecuencia, la propiedad del suelo deja de ser la base de una clase social específica.*

Respecto a los propietarios del suelo pueden clasificarse en dos grandes grupos: por un lado, los propietarios para los cuales la propiedad del suelo es soporte para la valorización de un capital y, por otro, los propietarios para los cuales la propiedad no reviste esta característica. Para los primeros, la propiedad de un terreno o un inmueble es la forma concreta de un valor abstracto, valor que se valoriza, es decir, capital. Este tipo de propietarios decidirá vender su propiedad comparando la rentabilidad que le procura –renta inmobiliaria neta anual más la variación del precio del stock que posee– con inversiones alternativas. Sin embargo, como repasamos anteriormente, no es el uso capitalista del suelo el que impone contradicciones al proceso de urbanización, ya que en el hipotético caso de que todos los propietarios hicieran ese tipo de uso, el precio de oferta del suelo sería totalmente independiente del precio de demanda y estaría determinado por la rentabilidad de su capital (el suelo). En este caso, no habría cambio en el uso del terreno mientras que la renta asequible por un uso alternativo no sea superior a las ganancias extraordinarias de localización vigentes.

Notemos que en el caso de un uso capitalista de la propiedad del suelo, ésta ejercería una función reguladora de esos mismos usos por el capital, al cobrar precios elevados: la renta. En principio, esto no es una contradicción del proceso de urbanización; más bien devuelve al capital un reflejo de su propio movimiento, de su desarrollo desigual. La contradicción emerge dado que la pertenencia de clase de los propietarios del suelo es múltiple y por ende los objetivos que persiguen con la valorización de su capital son distintos. Por ello, la posibilidad de valorización del capital de estos diferentes propietarios será desigual. No obstante, la propiedad “capitalista” del suelo no representa un mayor obstáculo para el capital dado que los propietarios cederán sus terrenos si obtienen el precio que exige la lógica de maximización de las ganancias extraordinarias de localización.

En cambio, la principal contradicción acaece cuando el capital se enfrenta al segundo grupo de propietarios, aquellos que no consideran a sus terrenos o inmuebles como soportes de un capital. Esto que para los economistas podría connotar una acción miope o irracional de parte de los propietarios, puede formar parte de una lógica social de gestión del patrimonio, ya sea personal o para uso productivo. Estos propietarios pueden no pretender valorizar el valor de su patrimonio sino mantener su valor de uso, por lo que venderían su propiedad, no en búsqueda de mayores rentabilidades, sino para reconstituir el valor de uso de su patrimonio, para que éste pueda seguir cumpliendo con las funciones de antaño y provea de una misma o similar utilidad. Mientras los propietarios capitalistas realizan la venta para encarar un ciclo $D - M - D'$,

donde $D' > D$, los propietarios no capitalistas siguen otro ciclo, $M - D - M$. Para estos últimos, a diferencia de los primeros, su propiedad no representa una mercancía y, por lo tanto, los cambios en su oferta no responderán a modificaciones en los niveles de renta urbana.

Con estas consideraciones en mente podemos concluir que el precio de oferta del suelo puede establecerse entre dos límites. Uno superior, que es el precio máximo de demanda, la renta del suelo. Otro inferior, muy variable, que depende de la naturaleza social del propietario del suelo.

8. APROXIMACIONES A LA CUANTIFICACIÓN DE LA RENTA DEL SUELO URBANO EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

Una vez expuestas las contradicciones del espacio urbano, las especificidades del ciclo del capital inmobiliario y, desde un punto de vista teórico, los procesos de formación de los precios del suelo y los problemas para la cuantificación de la renta, es hora de intentar aproximarse a una medición de la renta del suelo urbano en la ciudad de Buenos Aires para el período 2004-2012.

A los efectos de realizar dicho cálculo deberemos realizar un número importante de supuestos y simplificaciones por la naturaleza compleja del fenómeno que se pretende cuantificar. A medida que el análisis se desarrolle, éstos serán enunciados según la exposición lo demande. La primera simplificación que haremos es remitir el estudio a las *rentas urbanas generadas por el uso residencial de los suelos*, cuya participación dentro de la superficie solicitada en la ciudad de Buenos Aires durante el período 2003-2011 ha orillado el 80% en promedio, y en particular las viviendas multifamiliares, que han representado el 96% de los suelos destinados a dicho tipo de uso.²²

El precio de producción de una x mercancía viene dado por los costos de producción (la inversión realizada, desembolso de capital) más una tasa de ganancia media, y los precios de mercado de dicha mercancía deberían converger hacia el precio de producción en el largo plazo. En el caso de la mercancía inmobiliaria, las especificidades de la propiedad privada del suelo urbano impiden esta convergencia. La relación que el precio del suelo urbano posee con la producción y utilización de dicho espacio niega la posibilidad de elaborar una teoría del precio de la tierra autónoma y, más bien, éste debe abordarse como un producto de la organización espacial de la producción capitalista. De este modo, el precio de la tierra se paga, como se mencionó previamente, por la locación en el espacio producido o construido por el trabajo social. Por otro lado, la mercancía inmobiliaria se articula directamente con el suelo urbano que le sirve de apoyo en su proceso de circulación y de consumo.

El precio que recibirá el productor no sólo incluirá la renta urbana obtenida sino también el precio del suelo. Por ello, el precio de mercado será igual a la suma del precio de producción de la mercancía inmobiliaria, la renta obtenida y el precio del suelo.

(2)

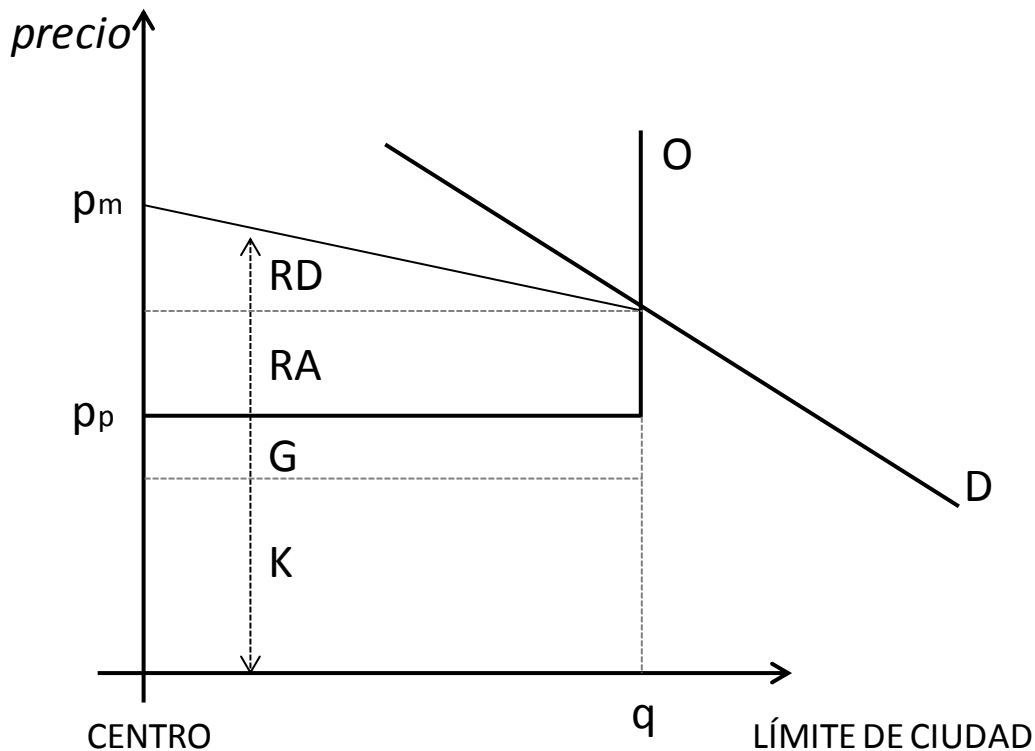
donde p_m es el precio de mercado, p_p el precio de producción, r la renta y p_s el precio del suelo.²³

²² Cf. CEDEM, *Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires*, núm. 36, noviembre de 2012, pp. 94-95.

²³ La renta r será igual a la suma de la renta absoluta (RA), la renta diferencial (RD) y la renta de monopolio, que aquí omitiremos con el único fin de simplificar la expresión. Jaramillo (2006) compara la determinación de los precios de mercado de distintos tipos de bienes. Aquellos que no utilizan la tierra para su producción (mejor dicho, aquellas producciones para las cuales no representa un obstáculo recurrente), los que emplean el suelo rural y la edificación urbana. En este trabajo podrán encontrarse las diferencias esenciales entre los diferentes casos.

El costo de construcción es similar para todas las mercancías inmobiliarias, pero éstas tendrán precios de mercado diferentes según los usuarios puedan usufructuar de una mayor o menor cantidad de efectos útiles de aglomeración. A continuación se expone esto gráficamente:

Gráfico N° 4. Mercado de la mercancía inmobiliaria.



La renta del suelo urbano puede representarse como la diferencia entre una oferta horizontal al nivel del precio de producción de la mercancía inmobiliaria (los inmuebles similares tienen costos de construcción iguales) y precios de mercado diferentes según el aprovechamiento que cada espacio haga de los efectos útiles de aglomeración como, por ejemplo, menores costos de transporte hacia el centro de la ciudad. De esta forma los precios de mercado de las mercancías inmobiliarias tendrán una curva descendente desde los terrenos mejor situados hacia los menos favorecidos, más cercanos al límite de la ciudad. La curva de oferta de los inmuebles muestra un segmento vertical que denota los límites impuestos por la propiedad privada del suelo urbano y que da lugar a la emergencia de rentas absolutas.

Tal como afirmáramos más arriba, la especificidad que presenta la mercancía inmobiliaria en su articulación con el suelo urbano dentro del proceso de circulación y de consumo hacen que el precio del suelo forme parte del precio de mercado de la mercancía. La ecuación (2) puede expresarse, alternativamente, de la siguiente manera:

(3)

donde K es el capital invertido y G la masa de ganancia, o también puede escribirse como:

(4)

siendo g la tasa general de ganancia.

Si consideramos que el precio de suelo es igual a la capitalización de la renta de la que se apropia descontada a una tasa que, para simplificar, supondremos que es igual a la tasa general de ganancia, entonces tenemos que:

$$- \tag{5}$$

de lo que se desprende que la renta del suelo (r) puede expresarse como:

$$\tag{6}$$

Reemplazando la ecuación (6) en la (4), obtenemos:

$$\tag{7}$$

La ecuación anterior señala que el precio de mercado es igual a la suma del capital invertido en insumos y mano de obra más el precio del suelo, multiplicada por la tasa de ganancia. Si analizamos con cuidado, podemos dar cuenta que el término $(K + p_s)$ es el capital aparentemente invertido por el capitalista que produce la mercancía inmobiliaria, que debe comprar el suelo que servirá de base para la producción del inmueble y además pagar el costo de construcción de dicho bien. Sobre ese capital aparente el capitalista (llámese desarrollador) planea obtener su ganancia.

Debe notarse que en la ecuación (7) no aparece la renta del suelo explícitamente, pero sí lo hará si resolvemos dicha multiplicación de factores (como la expresión $p_s \cdot g$). La igualdad (7), más bien, nos habla del *precio aparente de producción* de la mercancía inmobiliaria. Sin embargo, dadas las especificidades de ésta, este precio de producción incluirá, además, a la renta y al precio del suelo, tornándose de ese modo equivalente a su precio de mercado.

Nuestro trabajo consistirá, a los fines de estimar la renta del suelo urbano en la ciudad de Buenos Aires en los últimos años, en construir la ecuación (7) a partir de los datos observables. Como señalamos en la sección 7.2, los precios de mercado del suelo urbano expresan en sí parte de la renta asequible en dicho espacio. Por ende, nos encontramos en la obligación de estimar un *precio teórico del suelo urbano*, como aquel que no contiene en su magnitud renta urbana, pero que además se encuentra en las mismas condiciones de urbanización que los terrenos de la capital argentina. Por lo tanto, ese precio teórico incorporará, además, los costos de urbanización del suelo carente de renta y los impuestos que debe pagar quien pretenda producir una mercancía inmobiliaria en ese espacio. Su expresión será la siguiente:

$$\tag{8}$$

siendo p_{ts} el precio teórico del suelo urbano, p_{sr} el precio del suelo rústico, es decir, el valor de una porción de suelo sin urbanizar, sin accesos ni servicios, c_u los costos de urbanización y acondicionamiento del suelo y t los impuestos que recaen sobre la compra del terreno.

Dado que el interés de este trabajo es calcular la renta del suelo urbano, no asumiremos que el precio del suelo rústico sea igual a la capitalización de cierto monto de rentas urbanas potenciales, ni tampoco lo equipararemos al precio de los suelos destinados a otros usos diferentes al urbano, como el suelo agrícola. En cambio, utilizaremos el menor precio promedio por m^2 relevado por la Subsecretaría de Planeamiento del Ministerio de Desarrollo Urbano del Gobierno de la Ciudad de Buenos

Aires para la región metropolitana de Buenos Aires. De este modo, estaremos suponiendo que ese menor precio corresponde a un terreno que carece de servicios urbanos pero, por su ubicación dentro de la región metropolitana de Buenos Aires, representa el precio del m² de suelo rústico para cualquier terreno dentro de la ciudad de Buenos Aires.²⁴

Los datos sobre costos de urbanización (c_u) por m² en la ciudad de Buenos Aires, en particular, y en la Argentina en general, son escasos. Nos atenderemos entonces al dato elaborado por el Instituto Provincial de Vivienda (IPV) de Mendoza que informó, en mayo de 2010, que los costos de urbanización e infraestructura básica, por m², para una vivienda social de 53,68m² eran de \$396,8. Si bien es de esperar que los costos de urbanización de viviendas privadas en la ciudad de Buenos Aires fueran más altos, no poseemos ningún tipo de dato al respecto, por lo que utilizaremos la información provista por el IPV de Mendoza, actualizando el monto según el Índice del Costo de la Construcción (ICC) del INDEC para cada uno de los años considerados. Esta supuesta subestimación de los costos implicaría, al mismo tiempo, una sobrestimación de la renta urbana, aunque ponderada por la incidencia de los costos de urbanización en los costos totales.

En relación a los impuestos que se deben abonar para comprar un terreno y permitir que éste pueda ser utilizado para construir una mercancía inmobiliaria, debemos considerar, en la jurisdicción de la ciudad de Buenos Aires, sólo dos. En primer lugar, el *Impuesto de Sellos*, que hasta el 01/01/2013 constaba de una alícuota de 2,5% sobre el valor de la compra-venta del terreno. Luego, el comprador del terreno debe pagar, adicionalmente, el 3% sobre el valor de la operación en concepto de *Impuesto a las Ganancias*. Estas transacciones también están sujetas al Impuesto a la Transferencia de Inmuebles, que asciende al 1,5% del monto transado, pero éste recae sobre el vendedor del terreno, por lo que a los efectos del fenómeno económico que nosotros estamos analizando, este impuesto no entra en consideración.

De este modo, poseemos los datos que conforman el precio teórico del suelo urbano en la ciudad de Buenos Aires. Aquí subyace el supuesto de que este valor es uniforme para toda la ciudad y, por otra parte, que *el área de ese suelo urbano es igual a la superficie neta urbanizable* o, lo que es lo mismo, suponemos que toda la superficie está presta para la edificación, una vez descontadas las cesiones estipuladas por ley para la construcción de infraestructuras, equipamiento local y zonas verdes. Asimismo, el precio teórico del suelo urbanizado deberá ser ponderado por el volumen construible o superficie edificable sobre dicho suelo, obteniendo de este modo la verdadera incidencia del precio del suelo sobre el precio de mercado por m² de la mercancía inmobiliaria. Dicho ponderador, establecido para cada barrio de Buenos Aires, surgirá del relevamiento realizado por *Reporte Inmobiliario* para más de 200 terrenos de la ciudad.²⁵ El factor resultante de superficie edificada sobre superficie del terreno

²⁴ Véase Subsecretaría de Planeamiento, *Distribución territorial del precio de oferta de terrenos en la región metropolitana de Buenos Aires*, Buenos Aires, GCBA, agosto 2010.

²⁵ Reporte Inmobiliario, "El valor de los terrenos en Buenos Aires", disponible en <http://www.reporteinmobiliario.com/nuke/article2274-el-valor-de-los-terrenos-en-buenos-aires.html>

corresponde, en general, al Factor de Ocupación Total (FOT) establecido en el Código de Planeamiento Urbano de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Retornando a la ecuación (7), aún deben establecerse las fuentes de las variables del capital invertido (K) y la tasa de ganancia (g). El capital puede ser aproximado por los costos totales en los que incurre el desarrollador si suponemos, para simplificar, que el período de rotación del capital es uniforme y equivalente a un año. Bajo este supuesto, el capital constaría de los costos de urbanización por m² de suelo (que aquí se han incluido dentro de la conformación del precio teórico del suelo) y los costos de construcción por m² de superficie construida de viviendas multifamiliares. Este último dato es tomado del Índice del Costo de la Construcción en el Gran Buenos Aires, vivienda multifamiliar, Modelo 1, elaborado por el INDEC.

La tasa de ganancia media (g) corresponde a la tasa de ganancia promedio asequible, conjuntamente, en la actividad de la construcción y en la actividad de promoción de la mercancía inmobiliaria. Ante la falta de datos y estimaciones, especialmente para la actividad de promoción, adoptaremos como variable proxy el Retorno sobre el Patrimonio (ROE) de las empresas cotizantes domésticas de ambos sectores en el Mercado de Valores de Buenos Aires (MERVAL).²⁶ Así, para cada período relevado, estableceremos el promedio simple del ROE para las empresas cotizantes de los sectores de construcción y de actividades inmobiliarias.

Con todos estos datos podemos entonces estimar la renta urbana como el *residuo* entre el precio teórico del m² de una vivienda multifamiliar y su precio efectivo en el mercado. La ecuación (7) puede reformularse incorporando estos elementos de la siguiente forma:

$$\text{---} \tag{9}$$

o sea,

$$\text{-----} \tag{10}$$

donde fo_s es el factor de ocupación total, en promedio, para cada barrio, y c_c el costo de construcción por m² construido.

Mediante este método podremos estimar, para cada barrio, la renta urbana por m² construido o la incidencia que ésta tiene en el precio de mercado de la mercancía inmobiliaria. A su vez, se podrá estimar la renta urbana en relación al precio de mercado del suelo.²⁷ La ecuación definitiva será:

$$\text{-----} \tag{11}$$

A continuación presentamos un esquema que resume los pasos a seguir, que ya hemos desarrollado a lo largo de toda esta sección, para el cálculo de la renta urbana.

²⁶ Dicha información es provista por el Instituto Argentino de Mercado de Capitales. Véase IAMC, "Resultados de empresas cotizantes domésticas al 4º trimestre de 2011", disponible en http://www.iamc.sba.com.ar/publicaciones/articulos_sobre_indicadores/

²⁷ Al no disponer de información sobre la superficie efectivamente construida anualmente en cada uno de los barrios de la ciudad de Buenos Aires, debemos realizar el cálculo genérico por m² construido.

Tabla Nº 1. Componentes del precio de la mercancía inmobiliaria.

Componentes del Precio	Expresión	Descripción	Expresión Algebraica
Costo del suelo rústico urbanizado	A	Precio m2 de suelo rústico	(psr)
	B	Costo de urbanización m2 de suelo	(cu)
	C = A + B	Precio m2 suelo rústico urbanizado	(psr+cu)
	D	Impuestos por m2 de suelo	(t)
	E = C + D	Precio total m2 suelo urbanizado	(psr+cu+t)
Costos teóricos producción vivienda	F = E/Factor edificación	Costo total del suelo urbanizado por m2 construido	(psr+cu+t/fos)
	G	Costo de construcción medio por m2 construido	(cc)
	H = F + G	Costo de construcción y costo total de suelo urbanizado por m2 construido	((psr+cu+t/fos)+cc)
Ganancia	I	Ganancia de la operación por m2 construido	(g)
Precio Teórico Vivienda	J = H + I	Costo de producción más ganancia por m2 construido	(psr+cu+t/fos)+cc) . (1+g)
Precio real de venta Vivienda	K	Precio de venta de mercado por m2 construido	(pm)
Precio real del suelo especulado o renta del suelo	L = K - J	Renta del suelo por m2 construido	(r)
	M = L*Factor edificación	Renta del suelo por m2 suelo urbanizado	

Comenzaremos entonces por el cálculo del suelo rústico urbanizado, o precio teórico del suelo, que será idéntico para todos los barrios de la Capital Federal y sólo variará según el período que se tome. Éste cálculo lo hemos realizado a partir de dos datos distintos de suelo rústico. Una *primera alternativa* fue tomar el precio promedio de los terrenos relevados por la Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial del GCBA en el partido de General Rodríguez, que se encuentra fuera del primer y segundo cordón del Gran Buenos Aires, y presenta los niveles más bajos de la Región Metropolitana de Buenos Aires para todo el período en estudio.²⁸ Este precio promedio, a pesar de ser el más bajo de la región, no está eximido de la carga de renta urbana en su magnitud. Por lo tanto, el cálculo de la renta en los precios del m2 construido en la ciudad de Buenos Aires mediante esta alternativa, podría dejar fuera porciones de renta absoluta.

La segunda alternativa, circunscripta al período 2008-2012, incorpora los precios mínimos de los terrenos relevados por la misma dependencia para el “Resto de la Región Metropolitana”, que incorpora a los partidos más alejados de la ciudad de Buenos Aires dentro de esa misma región, sin considerar los terrenos de los barrios privados o *countries*. Si bien podemos estar seguros que estos precios no incorporan en su magnitud renta urbana, puede ponerse en duda, debido a sus niveles extremadamente bajos, que sean terrenos urbanizables. Sin embargo, estos precios mínimos surgen de un relevamiento sobre terrenos en oferta, lo que nos lleva a pensar que son suelos factibles de ser puestos en la órbita de la valorización del capital.

A continuación se muestran el precio teórico del suelo bajo la alternativa 1, para los diferentes años considerados.

Tabla Nº 2. Precio teórico del suelo (\$) por m² para la ciudad de Buenos Aires. Alternativa Nº 1. 2004-2012.

²⁸ Cf. Secretaría de Planeamiento, *Distribución territorial del precio de oferta de terrenos en la Región Metropolitana de Buenos Aires*, Buenos Aires, GCBA, septiembre de 2012.

Descripción	Expresión Algebraica	\$/m2								
		jun-04	jun-05	jun-06	jun-07	jun-08	jun-09	jun-10	jun-11	jun-12
Precio suelo rústico	(psr)	34,7	36,5	42,2	35,7	114,1	109,3	150,9	273,8	408,1
Costo de urbanización	(cu)	158,6	180,7	221,7	261,1	307,8	341,7	399,7	470,8	614,6
Precio suelo rústico urbanizado	(psr+cu)	193,3	217,3	263,9	296,8	421,8	451,1	550,6	744,6	1022,7
Impuestos (2,5% + 3%)	(t)	1,9	2,0	2,3	2,0	6,3	6,0	8,3	15,1	22,4
Precio total suelo urbanizado	(psr+cu+t)	195,2	219,3	266,2	298,7	428,1	457,1	558,9	759,6	1045,1

Fuente: elaboración propia en base a datos de Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

Resulta de interés comparar estos precios teóricos por m2 del suelo con los precios de mercado por m2 de los terrenos en los diferentes barrios de la ciudad de Buenos Aires. Allí se puede advertir la diferencia existente entre los precios de oferta fijados por el mercado, que expresan la apropiación de una porción de renta urbana, y aquellos que suponen ser precios carentes de esa carga.

Tabla Nº 3. Precio teórico y precios de mercado (\$) por m² de terrenos en la ciudad de Buenos Aires por barrio. Alternativa Nº 1. 2004-2012.

	pt	(psr+cu+t)	Año								
			2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
			195,2	219,3	266,2	298,7	428,1	457,1	558,9	759,6	1045,1
B a r r i o	Zona Centro	\$/m2 (pm)	3937,1	5043,7	7648,6	6363,1	4595,4	8485,4	9254,9	8586,4	12968,2
		pm/pt	20,2	23,0	28,7	21,3	10,7	18,6	16,6	11,3	12,4
	Belgrano	\$/m2 (pm)	3154,5	3685,0	5335,1	6186,4	6926,3	8010,9	9997,5	11313,6	11810,7
		pm/pt	16,2	16,8	20,0	20,7	16,2	17,5	17,9	14,9	11,3
	Palermo	\$/m2 (pm)	3401,3	4590,1	6717,7	7614,2	7074,5	8751,6	10487,3	12088,2	16367,1
		pm/pt	17,4	20,9	25,2	25,5	16,5	19,1	18,8	15,9	15,7
	Recoleta	\$/m2 (pm)	5071,9	5833,1	8174,7	9745,5	9070,0	11445,5	15397,1	14425,3	20413,7
		pm/pt	26,0	26,6	30,7	32,6	21,2	25,0	27,6	19,0	19,5
	Villa Crespo	\$/m2 (pm)	1459,9	1747,3	2281,3	2891,4	3447,2	4656,6	6166,0	9033,3	9936,4
		pm/pt	7,5	8,0	8,6	9,7	8,1	10,2	11,0	11,9	9,5
	Almagro	\$/m2 (pm)	1685,6	1399,3	2995,8	3090,8	4299,7	4661,9	5735,4	6698,8	10308,2
		pm/pt	8,6	6,4	11,3	10,3	10,0	10,2	10,3	8,8	9,9
	Caballito	\$/m2 (pm)	1739,8	2182,0	3158,9	3584,6	4059,5	5281,5	5830,2	7503,5	10183,2
		pm/pt	8,9	10,0	11,9	12,0	9,5	11,6	10,4	9,9	9,7
	La Boca	\$/m2 (pm)	544,8	688,8	661,9	1058,1	1499,5	1618,9	2350,3	2251,4	3235,4
		pm/pt	2,8	3,1	2,5	3,5	3,5	3,5	4,2	3,0	3,1
Barracas	\$/m2 (pm)	909,6	1025,7	1111,7	2226,9	2232,0	3350,9	3472,1	3133,4	5712,0	
	pm/pt	4,7	4,7	4,2	7,5	5,2	7,3	6,2	4,1	5,5	
Mataderos	\$/m2 (pm)	602,0	841,6	978,7	1091,6	1728,6	2042,9	2298,9	3096,5	3562,8	
	pm/pt	3,1	3,8	3,7	3,7	4,0	4,5	4,1	4,1	3,4	

Fuente: elaboración propia en base a datos de Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

Los datos confirman que las diferencias entre el precio teórico del suelo urbano y los precios de mercado de éste en los distintos barrios va disminuyendo a medida que nos alejamos de la zona centro de la ciudad y los barrios de la zona norte de ésta. El precio de mercado puede llegar a ser 32 veces más grande que el precio teórico, como en Recoleta en el año 2007, o representar poco más del doble como en el barrio de La Boca en el año 2006. Los procesos de valorización rentística encuentran su meca en barrios como Recoleta, Palermo, Belgrano y la zona centro, mientras que la proporción entre el precio de mercado y el precio teórico se reduce sustantivamente en barrios cercanos al límite sur y oeste de la ciudad, como La Boca y Mataderos.

Al replicar este ejercicio a partir de la alternativa número 2, el precio teórico resultante es el siguiente:

Tabla Nº 4. Precio teórico del suelo (\$) por m² para la ciudad de Buenos Aires. Alternativa Nº 2. 2008-2012.

Descripción	Expresión Algebraica	\$/m ² mínimo				
		jun-08	jun-09	jun-10	jun-11	jun-12
Precio suelo rústico	(p _{sr})	1,2	2,6	5,1	4,5	4,9
Costo de urbanización	(c _u)	307,8	341,7	399,7	470,8	614,6
Precio suelo rústico urbanizado	(p _{sr} +c _u)	309,0	344,4	404,8	475,3	619,5
Impuestos (2,5% + 3%)	(t)	0,1	0,1	0,3	0,2	0,3
Precio total suelo urbanizado	(p_{sr}+c_u+t)	309,1	344,5	405,1	475,6	619,8

Fuente: elaboración propia en base a datos de Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

Naturalmente, las diferencias entre los precios de mercado de los terrenos de la ciudad de Buenos Aires y el precio teórico son más grandes con esta alternativa. No obstante, las trayectorias de los precios teóricos bajo las distintas opciones resultan similares y, por lo tanto, también lo son las razones entre precio de mercado y precio teórico entre las dos alternativas.

Tabla Nº 5. Precio teórico y precios de mercado (\$) por m² de terrenos en la ciudad de Buenos Aires por barrio. Alternativa Nº 2. 2008-2012.

			Año				
			2008	2009	2010	2011	2012
B a r r i o	pt	(p _{sr} +c _u +t)	309,1	344,5	405,1	475,6	619,8
	Zona Centro	\$/m ² (pm)	4595,4	8485,4	9254,9	8586,4	12968,2
		pm/pt	14,9	24,6	22,8	18,1	20,9
	Belgrano	\$/m ² (pm)	6926,3	8010,9	9997,5	11313,6	11810,7
		pm/pt	22,4	23,3	24,7	23,8	19,1
	Palermo	\$/m ² (pm)	7074,5	8751,6	10487,3	12088,2	16367,1
		pm/pt	22,9	25,4	25,9	25,4	26,4
	Recoleta	\$/m ² (pm)	9070,0	11445,5	15397,1	14425,3	20413,7
		pm/pt	29,3	33,2	38,0	30,3	32,9
	Villa Crespo	\$/m ² (pm)	3447,2	4656,6	6166,0	9033,3	9936,4
		pm/pt	11,2	13,5	15,2	19,0	16,0
	Almagro	\$/m ² (pm)	4299,7	4661,9	5735,4	6698,8	10308,2
		pm/pt	13,9	13,5	14,2	14,1	16,6
	Caballito	\$/m ² (pm)	4059,5	5281,5	5830,2	7503,5	10183,2
		pm/pt	13,1	15,3	14,4	15,8	16,4
	La Boca	\$/m ² (pm)	1499,5	1618,9	2350,3	2251,4	3235,4
		pm/pt	4,9	4,7	5,8	4,7	5,2
	Barracas	\$/m ² (pm)	2232,0	3350,9	3472,1	3133,4	5712,0
		pm/pt	7,2	9,7	8,6	6,6	9,2
Mataderos	\$/m ² (pm)	1728,6	2042,9	2298,9	3096,5	3562,8	
	pm/pt	5,6	5,9	5,7	6,5	5,7	

Fuente: elaboración propia en base a datos de Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

Una vez establecido el precio teórico del suelo urbano en la ciudad de Buenos Aires, podemos calcular el costo teórico por m² de la producción de viviendas multifamiliares en cada uno de los barrios. Éste dependerá de los factores de ocupación en cada uno de ellos, o sea, la relación entre la superficie del terreno y la edificada sobre

el mismo, y también del costo de construcción por m², que es uniforme dentro de toda la ciudad. Los factores de ocupación surgen del trabajo ya citado de *Reporte Inmobiliario*, a partir del promedio de los factores de ocupación efectivos de todos los terrenos relevados para cada uno de los barrios. Lógicamente, las diferencias en los costos teóricos por m² de producción de viviendas en los distintos barrios dependerán de los factores de ocupación que determinarán, a su vez, distintas incidencias del precio del suelo en el costo del m² construido.

Tabla Nº 6. Costos teóricos (\$) por m² de producción de viviendas por barrio. Alternativa Nº 1. 2004-2012.

		Año								
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
pt	(psr+cu+ <i>t</i>)	195,2	219,3	266,2	298,7	428,1	457,1	558,9	759,6	1.045,1
Costo construcción m2	cc	701,9	811,7	985,2	1.154,5	1.393,7	1.592,0	1.878,4	2.312,1	3.013,5
Zona Centro	Factor Edificación	5,72								
	Costo suelo urbanizado m2 construido	34,1	38,3	46,5	52,2	74,8	79,9	97,7	132,8	182,7
	Costo teórico producción vivienda	736,0	850,0	1.031,7	1.206,7	1.468,5	1.671,9	1.976,1	2.444,9	3.196,2
Belgrano	Factor Edificación	4,26								
	Costo suelo urbanizado m2 construido	45,8	51,5	62,5	70,1	100,5	107,3	131,2	178,3	245,3
	Costo teórico producción vivienda	747,7	863,1	1.047,6	1.224,6	1.494,2	1.699,3	2.009,6	2.490,4	3.258,8
Palermo	Factor Edificación	3,69								
	Costo suelo urbanizado m2 construido	52,9	59,4	72,1	81,0	116,0	123,9	151,5	205,9	283,2
	Costo teórico producción vivienda	754,8	871,1	1.057,3	1.235,4	1.509,7	1.715,9	2.029,9	2.517,9	3.296,7
Recoleta	Factor Edificación	5,2								
	Costo suelo urbanizado m2 construido	37,5	42,2	51,2	57,5	82,3	87,9	107,5	146,1	201,0
	Costo teórico producción vivienda	739,4	853,8	1.036,3	1.211,9	1.476,0	1.679,9	1.985,9	2.458,1	3.214,5
Villa Crespo	Factor Edificación	3,56								
	Costo suelo urbanizado m2 construido	54,8	61,6	74,8	83,9	120,3	128,4	157,0	213,4	293,6
	Costo teórico producción vivienda	756,7	873,3	1.059,9	1.238,4	1.513,9	1.720,4	2.035,4	2.525,4	3.307,1
Almagro	Factor Edificación	3,53								
	Costo suelo urbanizado m2 construido	55,3	62,1	75,4	84,6	121,3	129,5	158,3	215,2	296,1
	Costo teórico producción vivienda	757,2	873,8	1.060,6	1.239,1	1.514,9	1.721,5	2.036,7	2.527,3	3.309,6
Caballito	Factor Edificación	4,06								
	Costo suelo urbanizado m2 construido	48,1	54,0	65,6	73,6	105,4	112,6	137,6	187,1	257,4
	Costo teórico producción vivienda	749,9	865,7	1.050,7	1.228,1	1.499,1	1.704,6	2.016,1	2.499,2	3.270,9
La Boca	Factor Edificación	3,51								
	Costo suelo urbanizado m2 construido	55,6	62,5	75,8	85,1	122,0	130,2	159,2	216,4	297,8
	Costo teórico producción vivienda	757,5	874,1	1.061,0	1.239,6	1.515,6	1.722,2	2.037,6	2.528,5	3.311,3
Barracas	Factor Edificación	5,06								
	Costo suelo urbanizado m2 construido	38,6	43,3	52,6	59,0	84,6	90,3	110,4	150,1	206,5
	Costo teórico producción vivienda	740,4	855,0	1.037,8	1.213,5	1.478,3	1.682,4	1.988,9	2.462,2	3.220,0
Mataderos	Factor Edificación	3,63								
	Costo suelo urbanizado m2 construido	53,8	60,4	73,3	82,3	117,9	125,9	154,0	209,3	287,9
	Costo teórico producción vivienda	755,6	872,1	1.058,5	1.236,8	1.511,6	1.717,9	2.032,4	2.521,3	3.301,4

Fuente: elaboración propia en base a datos de Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

Presentamos ahora los costos teóricos por m2 de producción de viviendas bajo la alternativa 2.

Tabla Nº 7. Costos teóricos (\$) por m² de producción de viviendas por barrio. Alternativa Nº 2. 2008-2012.

		Año					
		2008	2009	2010	2011	2012	
pt	(psr+cu+t)	309,1	344,5	405,1	475,6	619,8	
Costo construcción m2	cc	1.393,7	1.592,0	1.878,4	2.312,1	3.013,5	
B a r r i o	Zona Centro	Factor Edificación					
		5,72					
		Costo suelo urbanizado m2 construido	54,0	60,2	70,8	83,1	108,3
		Costo teórico producción vivienda	1.447,7	1.652,3	1.949,2	2.395,2	3.121,8
	Belgrano	Factor Edificación					
		4,26					
		Costo suelo urbanizado m2 construido	72,5	80,9	95,1	111,6	145,5
		Costo teórico producción vivienda	1.466,2	1.672,9	1.973,5	2.423,7	3.159,0
	Palermo	Factor Edificación					
		3,69					
		Costo suelo urbanizado m2 construido	83,8	93,4	109,8	128,9	168,0
		Costo teórico producción vivienda	1.477,4	1.685,4	1.988,2	2.440,9	3.181,5
Recoleta	Factor Edificación						
	5,2						
	Costo suelo urbanizado m2 construido	59,4	66,3	77,9	91,5	119,2	
	Costo teórico producción vivienda	1.453,1	1.658,3	1.956,3	2.403,5	3.132,7	
Villa Crespo	Factor Edificación						
	3,56						
	Costo suelo urbanizado m2 construido	86,8	96,8	113,8	133,6	174,1	
	Costo teórico producción vivienda	1.480,5	1.688,8	1.992,2	2.445,6	3.187,6	
Almagro	Factor Edificación						
	3,53						
	Costo suelo urbanizado m2 construido	87,6	97,6	114,8	134,7	175,6	
	Costo teórico producción vivienda	1.481,2	1.689,6	1.993,2	2.446,8	3.189,1	
Caballito	Factor Edificación						
	4,06						
	Costo suelo urbanizado m2 construido	76,1	84,9	99,8	117,1	152,7	
	Costo teórico producción vivienda	1.469,8	1.676,9	1.978,2	2.429,2	3.166,2	
La Boca	Factor Edificación						
	3,51						
	Costo suelo urbanizado m2 construido	88,1	98,2	115,4	135,5	176,6	
	Costo teórico producción vivienda	1.481,7	1.690,2	1.993,8	2.447,5	3.190,1	
Barracas	Factor Edificación						
	5,06						
	Costo suelo urbanizado m2 construido	61,1	68,1	80,1	94,0	122,5	
	Costo teórico producción vivienda	1.454,7	1.660,1	1.958,5	2.406,0	3.136,0	
Mataderos	Factor Edificación						
	3,63						
	Costo suelo urbanizado m2 construido	85,1	94,9	111,6	131,0	170,7	
	Costo teórico producción vivienda	1.478,8	1.686,9	1.990,0	2.443,1	3.184,2	

Fuente: elaboración propia en base a datos de Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

Hemos construido, hasta aquí, el primer término de la ecuación (7), el capital aparentemente invertido ($K + p_s$) por el desarrollador para construir la mercancía inmobiliaria. Adicionando la ganancia media obtendremos el precio teórico por m^2 de una vivienda en la ciudad de Buenos Aires.

Tabla Nº 8. Precio teórico (\$) por m^2 de vivienda por barrio. Alternativa Nº 1. 2004-2012.

		Año									
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Tasa de ganancia media sector (g)		4,8%	4,1%	19,2%	5,5%	5,9%	12,7%	7,8%	7,6%	7,5%	
B a r r i o	Zona Centro	Costo teórico m2 vivienda	736,0	850,0	1031,7	1206,7	1468,5	1671,9	1976,1	2444,9	3196,2
		Ganancia	35,3	34,9	198,1	66,4	86,6	212,3	154,1	185,8	239,7
		Precio teórico m2 de vivienda	771,3	884,9	1229,8	1273,1	1555,1	1884,3	2130,3	2630,7	3435,9
	Belgrano	Costo teórico m2 vivienda	747,7	863,1	1047,6	1224,6	1494,2	1699,3	2009,6	2490,4	3258,8
		Ganancia	35,9	35,4	201,1	67,4	88,2	215,8	156,8	189,3	244,4
		Precio teórico m2 de vivienda	783,6	898,5	1248,8	1291,9	1582,3	1915,1	2166,4	2679,7	3503,3
	Palermo	Costo teórico m2 vivienda	754,8	871,1	1057,3	1235,4	1509,7	1715,9	2029,9	2517,9	3296,7
		Ganancia	36,2	35,7	203,0	67,9	89,1	217,9	158,3	191,4	247,3
		Precio teórico m2 de vivienda	791,0	906,8	1260,3	1303,4	1598,8	1933,8	2188,2	2709,3	3544,0
	Recoleta	Costo teórico m2 vivienda	739,4	853,8	1036,3	1211,9	1476,0	1679,9	1985,9	2458,1	3214,5
		Ganancia	35,5	35,0	199,0	66,7	87,1	213,3	154,9	186,8	241,1
		Precio teórico m2 de vivienda	774,9	888,8	1235,3	1278,6	1563,1	1893,3	2140,8	2645,0	3455,6
	Villa Crespo	Costo teórico m2 vivienda	756,7	873,3	1059,9	1238,4	1513,9	1720,4	2035,4	2525,4	3307,1
		Ganancia	36,3	35,8	203,5	68,1	89,3	218,5	158,8	191,9	248,0
		Precio teórico m2 de vivienda	793,0	909,1	1263,4	1306,5	1603,2	1938,9	2194,2	2717,4	3555,1
	Almagro	Costo teórico m2 vivienda	757,2	873,8	1060,6	1239,1	1514,9	1721,5	2036,7	2527,3	3309,6
		Ganancia	36,3	35,8	203,6	68,2	89,4	218,6	158,9	192,1	248,2
		Precio teórico m2 de vivienda	793,5	909,6	1264,2	1307,2	1604,3	1940,1	2195,6	2719,3	3557,8
	Caballito	Costo teórico m2 vivienda	749,9	865,7	1050,7	1228,1	1499,1	1704,6	2016,1	2499,2	3270,9
		Ganancia	36,0	35,5	201,7	67,5	88,4	216,5	157,3	189,9	245,3
		Precio teórico m2 de vivienda	785,9	901,2	1252,5	1295,6	1587,6	1921,1	2173,3	2689,1	3516,2
	La Boca	Costo teórico m2 vivienda	757,5	874,1	1061,0	1239,6	1515,6	1722,2	2037,6	2528,5	3311,3
		Ganancia	36,4	35,8	203,7	68,2	89,4	218,7	158,9	192,2	248,3
		Precio teórico m2 de vivienda	793,8	910,0	1264,7	1307,8	1605,1	1941,0	2196,6	2720,6	3559,6
	Barracas	Costo teórico m2 vivienda	740,4	855,0	1037,8	1213,5	1478,3	1682,4	1988,9	2462,2	3220,0
		Ganancia	35,5	35,1	199,2	66,7	87,2	213,7	155,1	187,1	241,5
		Precio teórico m2 de vivienda	776,0	890,1	1237,0	1280,3	1565,5	1896,0	2144,0	2649,3	3461,6
Mataderos	Costo teórico m2 vivienda	755,6	872,1	1058,5	1236,8	1511,6	1717,9	2032,4	2521,3	3301,4	
	Ganancia	36,3	35,8	203,2	68,0	89,2	218,2	158,5	191,6	247,6	
	Precio teórico m2 de vivienda	791,9	907,8	1261,7	1304,8	1600,8	1936,1	2190,9	2713,0	3549,0	

Fuente: elaboración propia en base a datos de Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA, y del Instituto Argentino de Mercado de Capitales.

Utilizando los precios de suelo urbanizado planteados por la alternativa 2, el valor teórico del m² de vivienda por barrio sería el siguiente:

Tabla Nº 9. Precio teórico por m² de vivienda por barrio. Alternativa Nº 2. 2008-2012.

		Año					
		2008	2009	2010	2011	2012	
		Tasa de ganancia media sector (g)	5,9%	12,7%	7,8%	7,6%	7,5%
B a r r i o	Zona Centro	Costo teórico m2 vivienda	1447,7	1652,3	1949,2	2395,2	3121,8
		Ganancia	85,4	209,8	152,0	182,0	234,1
		Precio teórico m2 de vivienda	1533,1	1862,1	2101,3	2577,2	3356,0
	Belgrano	Costo teórico m2 vivienda	1466,2	1672,9	1973,5	2423,7	3159,0
		Ganancia	86,5	212,5	153,9	184,2	236,9
		Precio teórico m2 de vivienda	1552,7	1885,4	2127,5	2607,9	3395,9
	Palermo	Costo teórico m2 vivienda	1477,4	1685,4	1988,2	2440,9	3181,5
		Ganancia	87,2	214,0	155,1	185,5	238,6
		Precio teórico m2 de vivienda	1564,6	1899,4	2143,3	2626,5	3420,1
	Recoleta	Costo teórico m2 vivienda	1453,1	1658,3	1956,3	2403,5	3132,7
		Ganancia	85,7	210,6	152,6	182,7	235,0
		Precio teórico m2 de vivienda	1538,8	1868,9	2108,9	2586,2	3367,6
	Villa Crespo	Costo teórico m2 vivienda	1480,5	1688,8	1992,2	2445,6	3187,6
		Ganancia	87,3	214,5	155,4	185,9	239,1
		Precio teórico m2 de vivienda	1567,8	1903,3	2147,6	2631,5	3426,7
	Almagro	Costo teórico m2 vivienda	1481,2	1689,6	1993,2	2446,8	3189,1
		Ganancia	87,4	214,6	155,5	186,0	239,2
		Precio teórico m2 de vivienda	1568,6	1904,2	2148,7	2632,7	3428,2
	Caballito	Costo teórico m2 vivienda	1469,8	1676,9	1978,2	2429,2	3166,2
		Ganancia	86,7	213,0	154,3	184,6	237,5
		Precio teórico m2 de vivienda	1556,5	1889,8	2132,5	2613,8	3403,6
	La Boca	Costo teórico m2 vivienda	1481,7	1690,2	1993,8	2447,5	3190,1
		Ganancia	87,4	214,7	155,5	186,0	239,3
		Precio teórico m2 de vivienda	1569,1	1904,8	2149,4	2633,6	3429,3
	Barracas	Costo teórico m2 vivienda	1454,7	1660,1	1958,5	2406,0	3136,0
		Ganancia	85,8	210,8	152,8	182,9	235,2
		Precio teórico m2 de vivienda	1540,6	1870,9	2111,2	2588,9	3371,2
Mataderos	Costo teórico m2 vivienda	1478,8	1686,9	1990,0	2443,1	3184,2	
	Ganancia	87,2	214,2	155,2	185,7	238,8	
	Precio teórico m2 de vivienda	1566,0	1901,2	2145,2	2628,7	3423,1	

Fuente: elaboración propia en base a datos de Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA, y del Instituto Argentino de Mercado de Capitales.

Han sido reunidos todos los datos necesarios para calcular la renta del suelo urbano que se obtuvo por m² en los barrios seleccionados de la ciudad de Buenos Aires durante el período 2004-2012. Realizando la diferencia entre el precio de mercado del m² construido (en una vivienda multifamiliar) y el precio teórico de una vivienda, surge la renta urbana y su incidencia en el precio de mercado. Por otro lado, deduciremos la relación cuantitativa existente entre la renta urbana y el precio de mercado del suelo urbano.

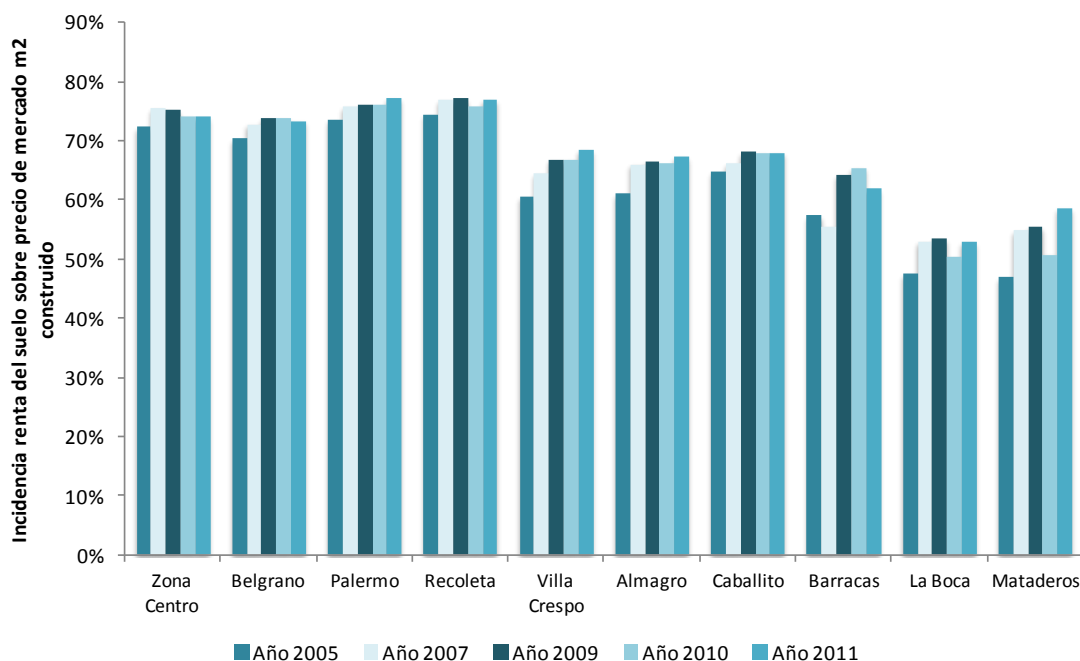
Tabla Nº 10. Renta del suelo (\$) urbano por m² construido y por m² de suelo urbano. Alternativa Nº 1. 2004-2012.

		Año									
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
B a r r i o	Zona Centro	Precio teórico m2 de vivienda (ptv)	771,3	884,9	1.229,8	1.273,1	1.555,1	1.884,3	2.130,3	2.630,7	3.435,9
		Precio de mercado m2 de vivienda (pm)	2.672,9	3.207,4	4.163,3	5.190,1	6.807,6	7.613,3	8.216,0	10.142,1	12.513,7
		Renta por m2 construido (pm - ptv)	1.901,6	2.322,5	2.933,5	3.917,1	5.252,5	5.729,0	6.085,7	7.511,4	9.077,8
		Incidencia renta sobre precio de mercado (pm - ptv)/pm	71%	72%	70%	75%	77%	75%	74%	74%	73%
		Renta por m2 suelo urbano (pm - ptv). F. Edific	10.877,0	13.285,0	16.779,8	22.405,6	30.044,0	32.769,9	34.810,4	42.965,2	51.924,8
		Incidencia renta sobre suelo urbaniz. (pm - ptv). F. Edific/pms	276%	263%	219%	352%	654%	386%	376%	500%	400%
	Belgrano	Precio teórico m2 de vivienda (ptv)	783,6	898,5	1.248,8	1.291,9	1.582,3	1.915,1	2.166,4	2.679,7	3.503,3
		Precio de mercado m2 de vivienda (pm)	2.916,7	3.039,2	3.865,7	4.749,9	5.663,7	7.361,1	8.271,3	10.095,4	12.602,4
		Renta por m2 construido (pm - ptv)	2.133,1	2.140,7	2.616,9	3.458,0	4.081,4	5.446,0	6.104,9	7.415,8	9.099,1
		Incidencia renta sobre precio de mercado (pm - ptv)/pm	73%	70%	68%	73%	72%	74%	74%	73%	72%
		Renta por m2 suelo urbano (pm - ptv). F. Edific	9.087,1	9.119,3	11.148,1	14.730,9	17.386,7	23.200,0	26.007,0	31.591,3	38.762,4
		Incidencia renta sobre suelo urbaniz. (pm - ptv). F. Edific/pms	288%	247%	209%	238%	251%	290%	260%	279%	328%
Palermo	Precio teórico m2 de vivienda (ptv)	791,0	906,8	1.260,3	1.303,4	1.598,8	1.933,8	2.188,2	2.709,3	3.544,0	
	Precio de mercado m2 de vivienda (pm)	3.323,0	3.448,1	4.553,9	5.387,9	6.339,5	8.098,4	9.156,1	11.918,6	14.582,0	
	Renta por m2 construido (pm - ptv)	2.532,1	2.541,3	3.293,6	4.084,5	4.740,7	6.164,6	6.967,9	9.209,4	11.038,0	
	Incidencia renta sobre precio de mercado (pm - ptv)/pm	76%	74%	72%	76%	75%	76%	76%	77%	76%	
	Renta por m2 suelo urbano (pm - ptv). F. Edific	9.343,3	9.377,4	12.153,4	15.071,9	17.493,4	22.747,3	25.711,5	33.982,5	40.730,3	
	Incidencia renta sobre suelo urbaniz. (pm - ptv). F. Edific/pms	275%	204%	181%	198%	247%	260%	245%	281%	249%	
Recoleta	Precio teórico m2 de vivienda (ptv)	774,9	888,8	1.235,3	1.278,6	1.563,1	1.893,3	2.140,8	2.645,0	3.455,6	
	Precio de mercado m2 de vivienda (pm)	3.292,9	3.497,4	4.501,2	5.541,0	6.550,3	8.300,9	8.844,1	11.490,4	13.924,4	
	Renta por m2 construido (pm - ptv)	2.518,1	2.608,6	3.265,9	4.262,5	4.987,2	6.407,6	6.703,2	8.845,4	10.468,8	
	Incidencia renta sobre precio de mercado (pm - ptv)/pm	76%	75%	73%	77%	76%	77%	76%	77%	75%	
	Renta por m2 suelo urbano (pm - ptv). F. Edific	13.093,9	13.564,5	16.982,6	22.164,8	25.933,6	33.319,5	34.856,9	45.996,3	54.437,9	
	Incidencia renta sobre suelo urbaniz. (pm - ptv). F. Edific/pms	258%	233%	208%	227%	286%	291%	226%	319%	267%	
Villa Crespo	Precio teórico m2 de vivienda (ptv)	793,0	909,1	1.263,4	1.306,5	1.603,2	1.938,9	2.194,2	2.717,4	3.555,1	
	Precio de mercado m2 de vivienda (pm)	2.197,3	2.308,4	3.103,1	3.678,1	4.420,6	5.863,7	6.604,4	8.619,9	12.623,8	
	Renta por m2 construido (pm - ptv)	1.404,3	1.399,3	1.839,7	2.371,6	2.814,7	3.924,8	4.410,2	5.902,5	9.068,7	
	Incidencia renta sobre precio de mercado (pm - ptv)/pm	64%	61%	59%	64%	64%	67%	67%	68%	72%	
	Renta por m2 suelo urbano (pm - ptv). F. Edific	4.999,3	4.981,6	6.549,2	8.442,8	10.029,8	13.972,3	15.700,4	21.013,0	32.284,5	
	Incidencia renta sobre suelo urbaniz. (pm - ptv). F. Edific/pms	342%	285%	287%	292%	291%	300%	255%	233%	325%	
Almagro	Precio teórico m2 de vivienda (ptv)	793,5	909,6	1.264,2	1.307,2	1.604,3	1.940,1	2.195,6	2.719,3	3.557,8	
	Precio de mercado m2 de vivienda (pm)	2.269,5	2.340,3	3.310,8	3.853,5	4.860,8	5.817,9	6.482,0	8.327,4	10.065,7	
	Renta por m2 construido (pm - ptv)	1.476,0	1.430,7	2.046,6	2.546,3	3.256,5	3.877,7	4.286,3	5.608,0	6.507,9	
	Incidencia renta sobre precio de mercado (pm - ptv)/pm	65%	61%	62%	66%	67%	67%	66%	67%	65%	
	Renta por m2 suelo urbano (pm - ptv). F. Edific	5.210,4	5.050,3	7.224,5	8.988,3	11.495,4	13.688,4	15.130,8	19.796,3	22.972,9	
	Incidencia renta sobre suelo urbaniz. (pm - ptv). F. Edific/pms	309%	361%	241%	291%	267%	294%	264%	296%	223%	
Caballito	Precio teórico m2 de vivienda (ptv)	785,9	901,2	1.252,5	1.295,6	1.587,6	1.921,1	2.173,3	2.689,1	3.516,2	
	Precio de mercado m2 de vivienda (pm)	2.471,2	2.566,5	3.286,0	3.831,2	4.563,2	6.035,6	6.774,3	8.424,9	10.982,1	
	Renta por m2 construido (pm - ptv)	1.685,3	1.665,3	2.033,5	2.535,6	2.975,6	4.114,5	4.600,9	5.735,8	7.465,9	
	Incidencia renta sobre precio de mercado (pm - ptv)/pm	68%	65%	62%	66%	65%	68%	68%	68%	68%	
	Renta por m2 suelo urbano (pm - ptv). F. Edific	6.842,2	6.761,2	8.256,2	10.294,5	12.081,1	16.704,9	18.679,7	23.287,3	30.311,4	
	Incidencia renta sobre suelo urbaniz. (pm - ptv). F. Edific/pms	393%	310%	261%	287%	298%	316%	320%	310%	298%	
La Boca	Precio teórico m2 de vivienda (ptv)	793,8	910,0	1.264,7	1.307,8	1.605,1	1.941,0	2.196,6	2.720,6	3.559,6	
	Precio de mercado m2 de vivienda (pm)	1.375,6	1.734,2	2.337,4	2.784,9	3.338,7	4.175,3	4.428,0	5.783,4	7.438,6	
	Renta por m2 construido (pm - ptv)	581,7	824,2	1.072,7	1.477,1	1.733,6	2.234,3	2.231,4	3.062,7	3.879,0	
	Incidencia renta sobre precio de mercado (pm - ptv)/pm	42%	48%	46%	53%	52%	54%	50%	53%	52%	
	Renta por m2 suelo urbano (pm - ptv). F. Edific	2.041,9	2.893,0	3.765,2	5.184,7	6.085,1	7.842,4	7.832,1	10.750,1	13.615,3	
	Incidencia renta sobre suelo urbaniz. (pm - ptv). F. Edific/pms	375%	420%	569%	490%	406%	484%	333%	477%	421%	
Barracas	Precio teórico m2 de vivienda (ptv)	776,0	890,1	1.237,0	1.280,3	1.565,5	1.896,0	2.144,0	2.649,3	3.461,6	
	Precio de mercado m2 de vivienda (pm)	2.046,8	2.088,0	2.573,0	2.871,0	3.363,5	5.309,8	6.201,5	6.953,6	8.310,9	
	Renta por m2 construido (pm - ptv)	1.270,8	1.197,9	1.336,0	1.590,7	1.798,0	3.413,8	4.057,5	4.304,3	4.849,3	
	Incidencia renta sobre precio de mercado (pm - ptv)/pm	62%	57%	52%	55%	53%	64%	65%	62%	58%	
	Renta por m2 suelo urbano (pm - ptv). F. Edific	6.430,4	6.061,6	6.760,1	8.049,2	9.098,0	17.273,8	20.530,9	21.779,7	24.537,4	
	Incidencia renta sobre suelo urbaniz. (pm - ptv). F. Edific/pms	707%	591%	608%	361%	408%	515%	591%	695%	430%	
Mataderos	Precio teórico m2 de vivienda (ptv)	791,9	907,8	1.261,7	1.304,8	1.600,8	1.936,1	2.190,9	2.713,0	3.549,0	
	Precio de mercado m2 de vivienda (pm)	1.499,0	1.711,0	2.455,2	2.890,1	3.168,2	4.347,2	4.455,6	6.567,8	8.281,2	
	Renta por m2 construido (pm - ptv)	707,1	803,2	1.193,5	1.585,4	1.567,4	2.411,0	2.264,7	3.854,8	4.732,2	
	Incidencia renta sobre precio de mercado (pm - ptv)/pm	47%	47%	49%	55%	49%	55%	51%	59%	57%	
	Renta por m2 suelo urbano (pm - ptv). F. Edific	2.566,7	2.915,5	4.332,4	5.754,8	5.689,7	8.752,1	8.220,8	13.993,0	17.177,8	
	Incidencia renta sobre suelo urbaniz. (pm - ptv). F. Edific/pms	426%	346%	443%	527%	329%	428%	358%	452%	482%	

Fuente: elaboración propia en base a datos de Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA, y Reporte Inmobiliario.

Los resultados demuestran que *los procesos de valorización de renta urbana adquieren su máxima expresión en aquellos barrios que componen la zona centro y norte de la Capital Federal, menguando a medida que se trasladan hacia los límites sur y oeste de la ciudad.* En aquella zona, la renta del suelo representa entre un 68 y un 77% del precio de mercado del m² construido de una vivienda multifamiliar. En un nivel inferior se encuentran los barrios de la zona centro-oeste, como Caballito, Almagro y Villa Crespo, para los cuales la renta supone entre el 59 y 72% de los precios de mercado según el año que se considere. Por último, el furgón de cola en la valorización rentística en la ciudad de Buenos Aires se encuentra en los barrios colindantes al conurbano bonaerense, como La Boca y Mataderos. Sin embargo, los niveles de renta en estos barrios no son para nada despreciables, ubicándose entre el 42 y 59% del precio de mercado. Por otra parte, *las trayectorias que adoptan los niveles de renta en los distintos barrios no están atadas al ciclo económico y tampoco respetan un patrón uniforme entre ellas, dando cuenta que la renta tiene su origen en la diferenciación espacial de los ámbitos de valorización de capital.*

Gráfico Nº 5. Incidencia de la renta del suelo en el precio de mercado del m² construido. Alternativa Nº1. Años seleccionados.

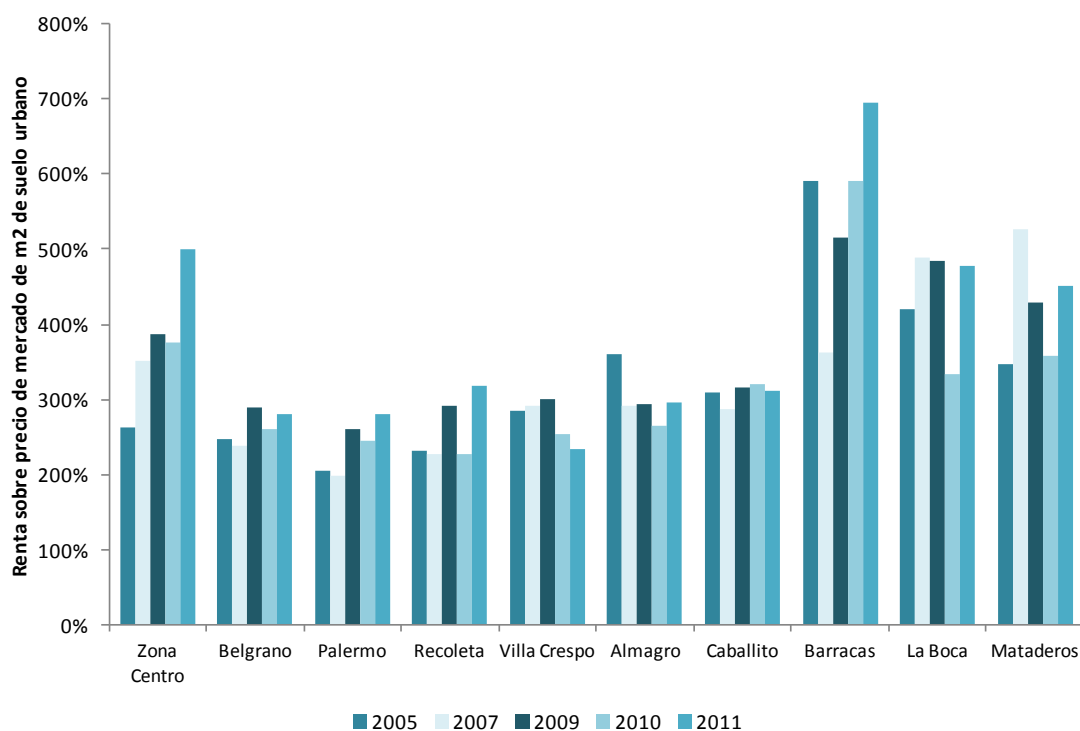


Fuente: elaboración propia en base a datos de Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA, y Reporte Inmobiliario.

La relación existente entre el precio de mercado de los terrenos y los niveles de renta urbana nos aproxima a la capacidad que poseen los dueños del suelo urbano de apropiarse de la renta generada, en competencia con los desarrolladores. Cuanto mayor sea la proporción existente entre los niveles de renta y el precio de mercado del suelo, entonces menor será la porción que se apropien los propietarios del suelo. Los resultados señalan que *en los barrios donde el proceso de valorización rentística se encuentra más desarrollado, los propietarios logran captar niveles más importantes de plusvalía en comparación a los barrios más desfavorecidos en este sentido. La excesiva demanda de los suelos urbanos, especialmente en la zona norte de la ciudad, en el*

marco de elevadas posibilidades de obtención de ganancias extraordinarias de localización, fortalece la posición de los propietarios en pugna con los desarrolladores de inversiones inmobiliarias.

Gráfico Nº 6. Incidencia de la renta sobre el precio de mercado del m² de suelo urbano. Alternativa Nº 1. Años seleccionados.



Fuente: elaboración propia en base a datos de Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA, y Reporte Inmobiliario.

Los resultados que arroja la alternativa 2 para los años 2008-2012 reflejan las mismas tendencias. Los mayores procesos de valorización especulativa del capital se concentran en la zona centro-norte de la ciudad, y éstos pierden intensidad a medida que se desplazan hacia el conurbano bonaerense. Aun los niveles de renta obtenidos son muy similares a los de la alternativa 1, lo que implica que las diferencias en la construcción de un precio teórico del suelo urbanizado (según adoptemos como precio del suelo rústico el valor promedio del m² de suelo en el partido de General Rodríguez o el precio de oferta mínimo ofrecido en el “Resto de la Región Metropolitana”) no son sustanciales en relación a los valores que se manejan para la construcción de un m² de una vivienda multifamiliar en la ciudad de Buenos Aires.

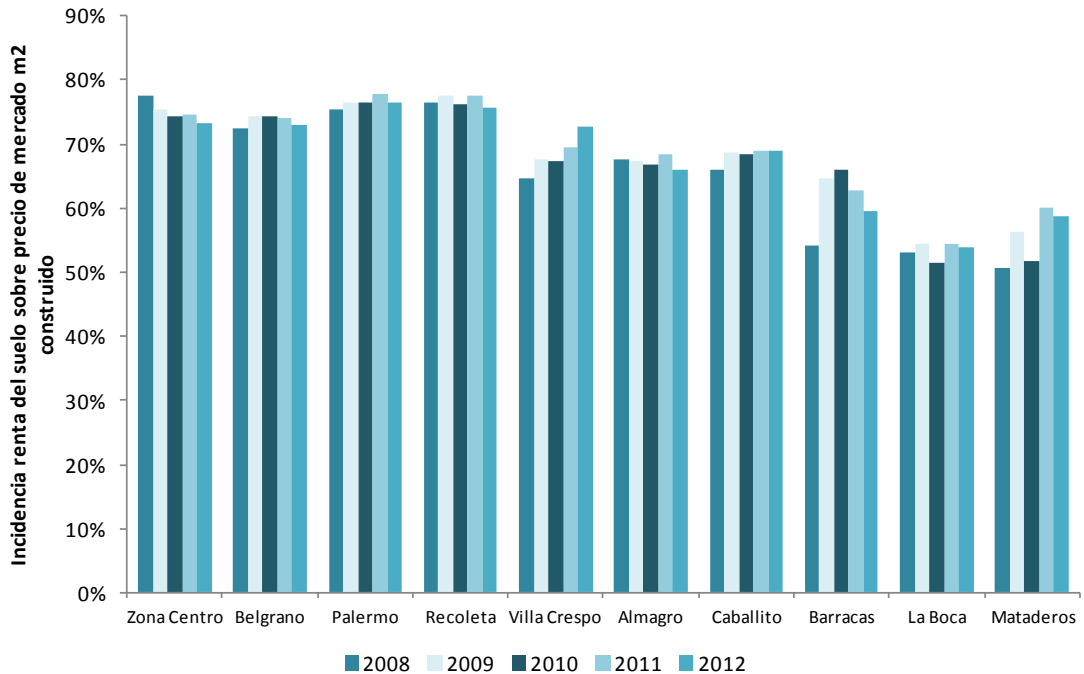
Tabla Nº 11. Renta del suelo (\$) urbano por m² construido y por m² de suelo urbano. Alternativa Nº 2. 2008-2012.

		Año					
		2008	2009	2010	2011	2012	
B a r r i o	Zona Centro	Precio teórico m2 de vivienda (ptv)	1.533,1	1.862,1	2.101,3	2.577,2	3.356,0
		Precio de mercado m2 de vivienda (pm)	6.807,6	7.613,3	8.216,0	10.142,1	12.513,7
		Renta por m2 construido (pm - ptv)	5.274,5	5.751,2	6.114,7	7.564,8	9.157,7
		Incidencia renta sobre precio de mercado (pm - ptv)/pm	77%	76%	74%	75%	73%
		Renta por m2 suelo urbano (pm - ptv). F. Edific	30.170,1	32.896,7	34.976,1	43.270,9	52.382,1
	Incidencia renta sobre suelo urbaniz. (pm - ptv). F. Edific/pms	657%	388%	378%	504%	404%	
	Belgrano	Precio teórico m2 de vivienda (ptv)	1.552,7	1.885,4	2.127,5	2.607,9	3.395,9
		Precio de mercado m2 de vivienda (pm)	5.663,7	7.361,1	8.271,3	10.095,4	12.602,4
		Renta por m2 construido (pm - ptv)	4.111,0	5.475,8	6.143,8	7.487,5	9.206,5
		Incidencia renta sobre precio de mercado (pm - ptv)/pm	73%	74%	74%	74%	73%
Renta por m2 suelo urbano (pm - ptv). F. Edific		17.512,8	23.326,9	26.172,8	31.896,9	39.219,7	
Incidencia renta sobre suelo urbaniz. (pm - ptv). F. Edific/pms	253%	291%	262%	282%	332%		
Palermo	Precio teórico m2 de vivienda (ptv)	1.564,6	1.899,4	2.143,3	2.626,5	3.420,1	
	Precio de mercado m2 de vivienda (pm)	6.339,5	8.098,4	9.156,1	11.918,6	14.582,0	
	Renta por m2 construido (pm - ptv)	4.774,9	6.199,0	7.012,8	9.292,2	11.161,9	
	Incidencia renta sobre precio de mercado (pm - ptv)/pm	75%	77%	77%	78%	77%	
	Renta por m2 suelo urbano (pm - ptv). F. Edific	17.619,4	22.874,2	25.877,3	34.288,2	41.187,5	
Incidencia renta sobre suelo urbaniz. (pm - ptv). F. Edific/pms	249%	261%	247%	284%	252%		
Recoleta	Precio teórico m2 de vivienda (ptv)	1.538,8	1.868,9	2.108,9	2.586,2	3.367,6	
	Precio de mercado m2 de vivienda (pm)	6.550,3	8.300,9	8.844,1	11.490,4	13.924,4	
	Renta por m2 construido (pm - ptv)	5.011,5	6.432,0	6.735,1	8.904,2	10.556,8	
	Incidencia renta sobre precio de mercado (pm - ptv)/pm	77%	77%	76%	77%	76%	
	Renta por m2 suelo urbano (pm - ptv). F. Edific	26.059,7	33.446,3	35.022,6	46.301,9	54.895,2	
Incidencia renta sobre suelo urbaniz. (pm - ptv). F. Edific/pms	287%	292%	227%	321%	269%		
Villa Crespo	Precio teórico m2 de vivienda (ptv)	1.567,8	1.903,3	2.147,6	2.631,5	3.426,7	
	Precio de mercado m2 de vivienda (pm)	4.420,6	5.863,7	6.604,4	8.619,9	12.623,8	
	Renta por m2 construido (pm - ptv)	2.852,8	3.960,4	4.456,8	5.988,4	9.197,1	
	Incidencia renta sobre precio de mercado (pm - ptv)/pm	65%	68%	67%	69%	73%	
	Renta por m2 suelo urbano (pm - ptv). F. Edific	10.155,9	14.099,1	15.866,2	21.318,7	32.741,8	
Incidencia renta sobre suelo urbaniz. (pm - ptv). F. Edific/pms	295%	303%	257%	236%	330%		
Almagro	Precio teórico m2 de vivienda (ptv)	1.568,6	1.904,2	2.148,7	2.632,7	3.428,2	
	Precio de mercado m2 de vivienda (pm)	4.860,8	5.817,9	6.482,0	8.327,4	10.065,7	
	Renta por m2 construido (pm - ptv)	3.292,2	3.913,7	4.333,3	5.694,6	6.637,5	
	Incidencia renta sobre precio de mercado (pm - ptv)/pm	68%	67%	67%	68%	66%	
	Renta por m2 suelo urbano (pm - ptv). F. Edific	11.621,5	13.815,2	15.296,5	20.102,0	23.430,2	
Incidencia renta sobre suelo urbaniz. (pm - ptv). F. Edific/pms	270%	296%	267%	300%	227%		
Caballito	Precio teórico m2 de vivienda (ptv)	1.556,5	1.889,8	2.132,5	2.613,8	3.403,6	
	Precio de mercado m2 de vivienda (pm)	4.563,2	6.035,6	6.774,3	8.424,9	10.982,1	
	Renta por m2 construido (pm - ptv)	3.006,7	4.145,8	4.641,7	5.811,1	7.578,5	
	Incidencia renta sobre precio de mercado (pm - ptv)/pm	66%	69%	69%	69%	69%	
	Renta por m2 suelo urbano (pm - ptv). F. Edific	12.207,2	16.831,8	18.845,5	23.592,9	30.768,7	
Incidencia renta sobre suelo urbaniz. (pm - ptv). F. Edific/pms	301%	319%	323%	314%	302%		
La Boca	Precio teórico m2 de vivienda (ptv)	1.569,1	1.904,8	2.149,4	2.633,6	3.429,3	
	Precio de mercado m2 de vivienda (pm)	3.338,7	4.175,3	4.428,0	5.783,4	7.438,6	
	Renta por m2 construido (pm - ptv)	1.769,6	2.270,4	2.278,6	3.149,8	4.009,3	
	Incidencia renta sobre precio de mercado (pm - ptv)/pm	53%	54%	51%	54%	54%	
	Renta por m2 suelo urbano (pm - ptv). F. Edific	6.211,2	7.969,2	7.997,9	11.055,8	14.072,6	
Incidencia renta sobre suelo urbaniz. (pm - ptv). F. Edific/pms	414%	492%	340%	491%	435%		
Barracas	Precio teórico m2 de vivienda (ptv)	1.540,6	1.870,9	2.111,2	2.588,9	3.371,2	
	Precio de mercado m2 de vivienda (pm)	3.363,5	5.309,8	6.201,5	6.953,6	8.310,9	
	Renta por m2 construido (pm - ptv)	1.822,9	3.438,9	4.090,3	4.364,7	4.939,7	
	Incidencia renta sobre precio de mercado (pm - ptv)/pm	54%	65%	66%	63%	59%	
	Renta por m2 suelo urbano (pm - ptv). F. Edific	9.224,0	17.400,6	20.696,7	22.085,4	24.994,7	
Incidencia renta sobre suelo urbaniz. (pm - ptv). F. Edific/pms	413%	519%	596%	705%	438%		
Mataderos	Precio teórico m2 de vivienda (ptv)	1.566,0	1.901,2	2.145,2	2.628,7	3.423,1	
	Precio de mercado m2 de vivienda (pm)	3.168,2	4.347,2	4.455,6	6.567,8	8.281,2	
	Renta por m2 construido (pm - ptv)	1.602,2	2.446,0	2.310,4	3.939,0	4.858,1	
	Incidencia renta sobre precio de mercado (pm - ptv)/pm	51%	56%	52%	60%	59%	
	Renta por m2 suelo urbano (pm - ptv). F. Edific	5.815,8	8.878,9	8.386,6	14.298,6	17.635,0	
Incidencia renta sobre suelo urbaniz. (pm - ptv). F. Edific/pms	336%	435%	365%	462%	495%		

Fuente: elaboración propia en base a datos de Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA, y Reporte Inmobiliario.

El gráfico siguiente refleja la similitud de los resultados en lo referido a la participación de la renta del suelo en el precio final del m² construido de viviendas multifamiliares en la ciudad de Buenos Aires.

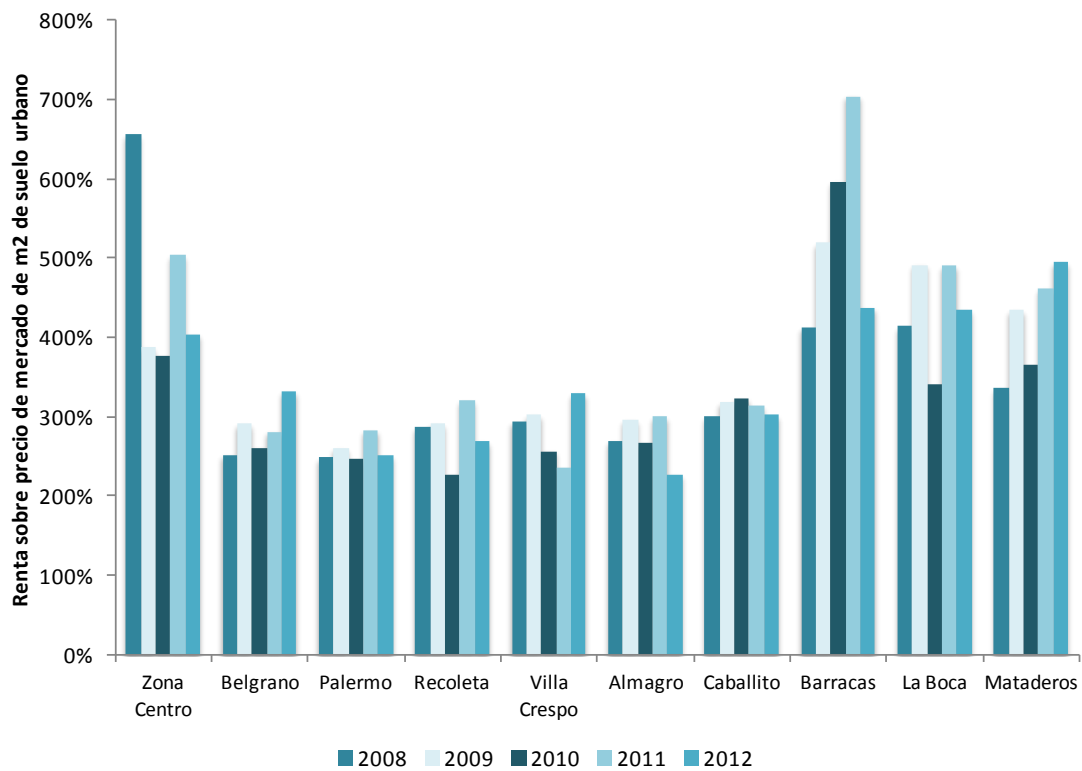
Gráfico Nº 7. Incidencia de la renta del suelo en el precio de mercado del m² construido. Alternativa Nº2. 2008-2012.



Fuente: elaboración propia en base a datos de Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA, y Reporte Inmobiliario.

A conclusiones idénticas se puede arribar cuando se analiza la capacidad de apropiación de renta por parte de los propietarios del suelo a través de la relación existente entre los niveles de renta y los precios de mercado del suelo urbano. Los propietarios de suelos que se encuentran en las zonas de elevada especulación son los que poseen un poder de negociación mayor y fijan, en consecuencia, los precios relativos de sus terrenos mucho más altos.

Gráfico Nº 8. Incidencia de la renta sobre el precio de mercado del m² de suelo urbano. Alternativa Nº 2. 2008-2012.



Fuente: elaboración propia en base a datos de Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA, y Reporte Inmobiliario.

9. REFLEXIONES FINALES

El análisis de la renta del suelo urbano en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires ha confirmado su carácter ejemplar de las contradicciones propias de la urbanización capitalista y, particularmente, las formas que éstas adoptan en países periféricos como la Argentina. Dicha urbanización ha tendido a la concentración espacial y al desarrollo desigual del espacio urbano ciudadano, fundamentado en condiciones diferenciales para la valorización de los capitales. Esto determinó la fijación de ganancias extraordinarias de localización, o rentas urbanas, que en los barrios donde la valorización rentística del capital alcanza su punto máximo, como Belgrano, Palermo y Recoleta, han llegado a representar más del 70% del precio de mercado del m² construido de una vivienda multifamiliar para el período en estudio. No obstante, en aquellos barrios que limitan con el conurbano bonaerense, donde la especulación inmobiliaria no ha sido tan ferviente, la obtención de rentas mostró niveles para nada despreciables, alcanzando entre el 40 y 60% del precio de mercado.

La búsqueda anárquica de ganancias extraordinarias de localización, sin el control de la regulación estatal o, mejor dicho, bajo una intervención que favorece la lógica mercantil, obstaculizó la conformación del valor de uso complejo que representa la ciudad. La acumulación de capital diferenciada al interior de la ciudad de Buenos Aires ha impedido la mejora en los efectos útiles de aglomeración, la construcción y articulación de infraestructuras, especialmente en aquellas zonas que se encuentran a la zaga de los procesos de valorización especulativa. Sin embargo, la concentración de capitales en los barrios de mayor valorización viene produciendo efectos sumamente negativos, pues en ellos se aglomera gran cantidad de población, principalmente los sectores con capacidad económica para acceder a esos barrios, y se generan atrasos estructurales en la provisión de servicios esenciales, en el parque habitacional, así como la saturación y el deterioro de las infraestructuras, rasgo manifiesto en los últimos años. La creación desigual de efectos útiles de aglomeración debido a condiciones espaciales diferenciales de valorización de los capitales, trajo aparejado, en términos sociales, la segregación territorial y la privación de servicios y comodidades básicas a los sectores populares que deben asentarse en barrios sumamente desfavorecidos por el proceso de valorización o, directamente, se ven expulsados de la ciudad de Buenos Aires en un contexto de agravamiento en el acceso a la vivienda propia.

A pesar de la falta de regulación estatal en el ordenamiento territorial urbano, la acción del Estado ha sido fundamental para generar las condiciones diferenciales de valorización de los capitales en la ciudad. Éste pone a disposición servicios públicos, mejora la conectividad a través del transporte, autopistas y construye escuelas y centros de salud, mejorando, selectivamente, las condiciones de cada uno de los barrios. Si se pretende que éstas mejoras no sean apropiadas únicamente por los propietarios privados de los suelos adyacentes a dichas infraestructuras y servicios, proceso que provoca el desplazamiento de los sectores populares a través de la suba de los precios de mercado de las viviendas en esas zonas, es necesario que el Estado capte las plusvalías urbanas generadas por la obra pública. De esta manera, el Estado puede recuperar recursos e invertirlos en políticas habitacionales y de ordenamiento territorial que, equiparando los efectos útiles de aglomeración entre los distintos barrios, frenen las dinámicas especulativas sobre el suelo urbano y permitan la construcción de un valor

de uso complejo acorde a los problemas habitacionales existentes. Debe señalarse que dos tercios del déficit habitacional no se explica por la necesidad de una casa nueva sino que se vincula a ampliaciones y reparaciones dentro de la casa donde ya habita la familia, y a la urbanización de los barrios.²⁹

Los instrumentos de política para la captación de plusvalías urbanas aún no han sido desarrollados en la ciudad de Buenos Aires, al carecer de una norma general que permita integrar los parámetros del ordenamiento urbano con las cargas tributarias asociadas a un mayor aprovechamiento del suelo o a la promoción de áreas determinadas a través de incentivos fiscales. Esta captación no debe necesariamente imponerse como un “castigo” a los desarrolladores inmobiliarios, sino penar a los propietarios de suelos que tengan fines especulativos con su precio (CoPUA, 2012).

Sin ánimo de desarrollar aquí los diferentes instrumentos fiscales y regulatorios posibles para la recuperación de las rentas urbanas, interesa mencionar que un primer paso debe apuntar a la actualización permanente de las valuaciones de las propiedades inmuebles de la ciudad, frente al actual achatamiento de su pirámide que provoca la pérdida de progresividad en el impuesto a la propiedad. Por otra parte, el Estado debe tomar un rol más activo en el ordenamiento consciente del territorio. Otros países, como España desde 1956 y Gran Bretaña desde 1990, establecen la recuperación fiscal de plusvalías urbanas apropiadas de forma privada por los efectos de la obra pública. A su vez, se exige que los desarrolladores cedan porciones de suelo para los municipios o para construir vivienda social. En los casos de Francia e Italia, se diferencia el derecho de propiedad con el derecho de construir. En América Latina, Colombia y Brasil han avanzado en la implementación de mecanismos para la recuperación de rentas urbanas.³⁰ Es hora, entonces, de poner la problemática en la agenda pública de la ciudad de Buenos Aires.

²⁹ Lewkowicz, J. (2011, 16 de octubre). Suelo... *Página 12*.

³⁰ Íd., (2012, 1 de septiembre). Sin Estado, el suelo es para el mercado. *Página 12*.

10. BIBLIOGRAFÍA

- Alonso, W., "The economics of urban size", *Regional Science Association Papers*, núm. 26, pp. 68-83, 1971.
- Álvarez de Celis, Fernando, "Renta urbana y segregación territorial en la Ciudad de Buenos Aires", en *Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires*, núm. 9, CEDEM, GCBA, 2003, pp. 196-215.
- Anas, A., Arnott, R., Small, K., "Urban spatial structure", *Journal of Economic Literature*, núm. 36, pp. 1426-1464, 1998.
- Anderson, James, *An Enquiry into the Nature of the Corn-Laws, with a view to the new Corn-Bill proposed for Scotland*, Michigan, Gale Ecco, 2010 (1777).
- Basualdo, Eduardo, *Estudios de historia económica argentina: desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores, 2010.
- Castells, Manuel, *La cuestión urbana*, México, Siglo XXI Editores, 1975.
- CEDEM, *Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires*, núm. 34, febrero 2012.
- CoPUA, "Instrumentos económicos para la gestión del suelo. Conceptos, antecedentes y propuestas", en *Voces en el Fénix*, núm. 14, 2012, pp. 54-63.
- Cravino, María C. (org.), *Los mil barrios (in)formales. Aportes para la construcción de un observatorio del habitat popular del Área Metropolitana de Buenos Aires*, Los Polvorines, Instituto del Conurbano – UNGS, 2008.
- Deák, Csaba, *Rent theory and the price of urban land. Spatial organization in a capitalist economy*, London, King's College, 1985.
- Di Virgilio, María M., Vio, Marcela, "La geografía del proceso de formación de la región metropolitana de Buenos Aires", [s.d], julio 2009.
- Hardessen Bentrjerodt, A., *Fundamentos económicos para el análisis de la actividad inmobiliaria*, Buenos Aires, UCA, 2000.
- Harvey, David, *Urbanismo y desigualdad social*, Madrid, Siglo XXI, 1992 (1973).
- Instituto Argentino de Mercado de Capitales (IAMC), "Resultados de empresas cotizantes domésticas al 4º trimestre de 2011", disponible en http://www.iamc.sba.com.ar/publicaciones/articulos_sobre_indicadores/
- Isard, W., *Location and space-economy: a general theory relating to industrial location, market areas, land use, trade, and urban structure*, Cambridge, MIT Press, 1956.
- Jaramillo, Samuel, *Precios inmobiliarios y método residual de estimación del precio del suelo. Propuesta de modelo simplificado y análisis de sus bases teóricas*, Documento CEDE, noviembre de 2006.
- Jerez, Luis M., Martín, Víctor O., "La renta de la tierra: los precios del suelo y la especulación inmobiliaria en España", *Nimbus*, núm. 27-28, pp. 41-61, Madrid, 2011.
- Lewkowicz, Javier, (2011, 16 de octubre). Suelo... *Página 12*.

- _____, (2012, 1 de septiembre). Sin Estado, el suelo es para el mercado.
Página 12.
- Marx, Karl, *El Capital*, Tomo III, La Habana, Instituto cubano del libro, 1973.
- _____, *Teorías sobre la plusvalía*, Tomo I, Buenos Aires, Cártago, 1974.
- _____, *Teorías sobre la plusvalía*, Tomo II, Buenos Aires, Cártago, 1975.
- Oszlak, Oscar, *Merecer la ciudad: los pobres y el derecho al espacio urbano*, Buenos Aires, Humanitas-CEDES, 1991.
- Quijano, Anibal, "Dependencia, cambio social y urbanización en Latinoamérica", *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 30, núm. 3, pp. 525-570, jul-sep 1968.
- Rapoport, Mario, *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003)*, Buenos Aires, Emecé editores, 2007.
- Ricardo, David, *Principios de Economía Política y Tributación*, México, Fondo de Cultura Económica, 1959 (1817).
- Rodulfo, M. B.. (2008). *Políticas habitacionales en Argentina. Estrategias y desafíos*. [s.d.] [s.n].
- Rubin, Isaac Ilych, *A History of Economic Thought*, London, Pluto Press, 1979 (1929).
- _____, *Essays on Marx's theory of value*, Quebec, Black Rose, 1996 (1924).
- Smith, Adam, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, 2ª ed., México, Fondo de Cultura Económica, 1958 (1776).
- Stratta, Fernando, "La disputa por el espacio urbano. Las tomas de tierra en el Gran Buenos Aires durante los años ochenta", *Revista Herramienta*, año XV, núm. 48, octubre de 2011.
- Subsecretaría de Planeamiento, *Distribución territorial del precio de oferta de terrenos en la región metropolitana de Buenos Aires*, Buenos Aires, GCBA, agosto 2010.
- Topalov, Christian, "Surprofits et rentes foncières dans la ville capitaliste", *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. I, núm. 3, pp. 425-446, octubre 1977.
- _____, *La urbanización capitalista, algunos elementos para su análisis*, México, Edicol, 1979.
- _____, *Ganancias y rentas urbanas. Elementos teóricos*, Madrid, Siglo XXI Editores, 1984.
- Turgot, Anne-Robert-Jacques, "Reflexiones sobre la formación y la distribución de las riquezas", en Turgot, Anne-Robert-Jacques, *Cuadro filosófico de los progresos sucesivos del espíritu humano y otros textos*, México, Fondo de Cultura Económica, 1998 (1766).
- UNLP-CIAJ, "Apuntes sobre la apropiación y el derecho a la ciudad", *Revista Herramienta*, año XV, núm. 48, octubre de 2011.

11. ÍNDICE DE TABLAS, ILUSTRACIONES Y GRÁFICOS

TABLA Nº 1. COMPONENTES DEL PRECIO DE LA MERCANCÍA INMOBILIARIA.	52
TABLA Nº 2. PRECIO TEÓRICO DEL SUELO (\$) POR M ² PARA LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. ALTERNATIVA Nº 1. 2004-2012.	52
TABLA Nº 3. PRECIO TEÓRICO Y PRECIOS DE MERCADO (\$) POR M ² DE TERRENOS EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES POR BARRIO. ALTERNATIVA Nº 1. 2004-2012.	53
TABLA Nº 4. PRECIO TEÓRICO DEL SUELO (\$) POR M ² PARA LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. ALTERNATIVA Nº 2. 2008-2012.	54
TABLA Nº 5. PRECIO TEÓRICO Y PRECIOS DE MERCADO (\$) POR M ² DE TERRENOS EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES POR BARRIO. ALTERNATIVA Nº 2. 2008-2012.	54
TABLA Nº 6. COSTOS TEÓRICOS (\$) POR M ² DE PRODUCCIÓN DE VIVIENDAS POR BARRIO. ALTERNATIVA Nº 1. 2004-2012.	55
TABLA Nº 7. COSTOS TEÓRICOS (\$) POR M ² DE PRODUCCIÓN DE VIVIENDAS POR BARRIO. ALTERNATIVA Nº 2. 2008-2012.	55
TABLA Nº 8. PRECIO TEÓRICO (\$) POR M ² DE VIVIENDA POR BARRIO. ALTERNATIVA Nº 1. 2004-2012.	56
TABLA Nº 9. PRECIO TEÓRICO POR M ² DE VIVIENDA POR BARRIO. ALTERNATIVA Nº 2. 2008-2012.	57
TABLA Nº 10. RENTA DEL SUELO (\$) URBANO POR M ² CONSTRUIDO Y POR M ² DE SUELO URBANO. ALTERNATIVA Nº 1. 2004-2012.	58
TABLA Nº 11. RENTA DEL SUELO (\$) URBANO POR M ² CONSTRUIDO Y POR M ² DE SUELO URBANO. ALTERNATIVA Nº 2. 2008-2012.	61
ILUSTRACIÓN 1. DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES CON NBI POR COMUNAS. CIUDAD DE BUENOS AIRES, 2010.	10
ILUSTRACIÓN 2. DISTRIBUCIÓN DE LOS LOTES OFERTADOS POR PRECIO DEL M ² DE SUELO, CIUDAD DE BUENOS AIRES, MARZO 2009.	11
ILUSTRACIÓN 3. REDES EXISTENTES DE AUTOPISTAS URBANAS Y SUBTERRÁNEOS. CIUDAD DE BUENOS AIRES.	12
ILUSTRACIÓN 4. CICLO GENERAL DEL CAPITAL.	36
ILUSTRACIÓN 5. CICLO ESPECÍFICO DEL CAPITAL INMOBILIARIO.	37
ILUSTRACIÓN 6. CICLO DEL CAPITAL INMOBILIARIO Y AGENTES INTERVINIENTES.	37
ILUSTRACIÓN 7. CÁLCULO “HACIA ATRÁS” DEL DESARROLLADOR INMOBILIARIO.	43
GRÁFICO Nº 1. INDICADOR SINTÉTICO DE LA ACTIVIDAD DE LA CONSTRUCCIÓN (ISAC). BASE 2004 = 100. ARGENTINA, TRIMESTRE I 1998 – TRIMESTRE IV 2012. SERIE CON ESTACIONALIDAD.	8
GRÁFICO Nº 2. EVOLUCIÓN DEL PRECIO DEL SUELO POR M ² EN PESOS Y EN DÓLARES. CIUDAD DE BUENOS AIRES, 2001-2009.	9
GRÁFICO Nº 3. DISTRIBUCIÓN DEL PRECIO (U\$S) DEL M ² DE LOS TERRENOS EN LOS DISTINTOS EJES DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. MARZO 2009.	9
GRÁFICO Nº 4. MERCADO DE LA MERCANCÍA INMOBILIARIA.	48
GRÁFICO Nº 5. INCIDENCIA DE LA RENTA DEL SUELO EN EL PRECIO DE MERCADO DEL M ² CONSTRUIDO. ALTERNATIVA Nº1. AÑOS SELECCIONADOS.	60
GRÁFICO Nº 6. INCIDENCIA DE LA RENTA SOBRE EL PRECIO DE MERCADO DEL M ² DE SUELO URBANO. ALTERNATIVA Nº 1. AÑOS SELECCIONADOS.	61

GRÁFICO N° 7. INCIDENCIA DE LA RENTA DEL SUELO EN EL PRECIO DE MERCADO DEL M ² CONSTRUIDO. ALTERNATIVA N°2. 2008-2012.....	63
GRÁFICO N° 8. INCIDENCIA DE LA RENTA SOBRE EL PRECIO DE MERCADO DEL M ² DE SUELO URBANO. ALTERNATIVA N° 2. 2008-2012.	63