

LUZ MARINA GARCIA HERRERA

LA CIRCULACION DEL SUELO URBANO EN UNA ECONOMIA PERIFERICA: SANTA CRUZ DE TENERIFE

RESUMEN - RÉSUMÉ - ABSTRACT

El papel del suelo en una economía capitalista depende de su ubicación en el proceso de circulación. Asimismo el modo en que circula está en relación con los diferentes comportamientos de los propietarios y el distinto significado que la tierra tiene para ellos. Mientras los propietarios tienden, en las zonas centrales, a considerar el suelo como un activo financiero, en los espacios periféricos marginales sigue predominando aún su valor de uso.

* * *
La circulation du sol urbain dans une économie périphérique: Santa Cruz de Tenerife. - Le rôle du sol dans une économie capitaliste dépend de sa position dans les procès de circulation. De même, celui-ci est en rapport avec les diverses conduites des propriétaires et la différente conception que ceux-ci ont de la terre. Tandis que, dans les zones centrales, les propriétaires ont tendance à considérer le sol comme un actif financier, dans les espaces de la périphérie marginale on constate toujours sa valeur d'usage.

* * *
The circulation of urban land in a peripheral economy: Santa Cruz de Tenerife. - The role that urban land plays under capitalism depends on where it lies on the circulation process. There is a relationship between the way land circulates and the different behavior of landowners and the distinct meaning of land for them. While the trend in central areas is to treat land as a financial asset, in the peripheral marginal settlements still predominates its use value.

PALABRAS CLAVE: Circulación del suelo, riqueza, capital, propiedad de la tierra, Canarias.

MOTS CLÉS: Circulation du sol, richesse, capital, propriété du sol, Canarias.

KEY WORDS: Land circulation, wealth, capital, land property, Canarias.

El eje conductor de este trabajo lo constituyen el cómo y por qué se transforma el uso del suelo. En primer lugar, se trata de analizar el modo en que circula la tierra en el proceso de transformación de un suelo agrario en urbano; es decir, si lo hace como *riqueza* o como *capital*. En segundo lugar, se pretende avanzar en el conocimiento del conjunto de mecanismos que permiten que la tierra circule, lo que depende tanto de la actitud de los propietarios del suelo como de la de los interesados en adquirirla. Para algunos de los primeros, mientras sus tierras parecen haber significado un símbolo de riqueza, han permanecido fuera del mercado del suelo hasta un cierto momento en que las hacen circular, fraccionándose, y entonces los dueños de cada fracción toman actitudes distintas; para unos representa un valor de uso, mientras para otros es, por el contrario, un valor de cambio; parte de estos últimos la utilizan como un activo financiero, siendo riqueza para otros. A la vez, están los pequeños compradores y promotores, así como las compañías inmobiliarias, para todos los cuales la tierra representa un medio de circulación del capital o un depósito seguro de los ingresos.

La investigación se ha realizado en dos sectores diferentes de Santa Cruz de Tenerife. El de *La Salle*, que ha sido una de las áreas en las que se ha producido la expansión residencial reciente de la ciudad y cuyo suelo permaneció durante mucho tiempo como

un espacio de uso agrario mientras la ciudad crecía en la periferia mediante el desarrollo de barrios marginales. El otro, en la franja periurbana, analizando dos fincas, *La Gallega* y *El Pilarito*; situadas en el límite periférico, son ejemplo de uno de los mecanismos de crecimiento más importante en las ciudades canarias, en cuanto a consumo de suelo se refiere, a través de las parcelaciones marginales.

Las hipótesis que se intentan comprobar son:

1. La presencia de propietarios con diferentes comportamientos respecto a la tierra y el distinto significado que ésta tiene para ellos. Se trata de diferenciar al propietario tradicional, para el que la tierra es la base de su posición social y algo más que un activo económico, de aquellos otros para quienes el suelo es exclusivamente un activo financiero.

2. Si la propiedad de la tierra es todavía, y en qué medida, la base de la riqueza personal y un símbolo de posición social o si se detecta una tendencia a ser tratada como un activo financiero.

3. Si los propietarios del suelo juegan o no un papel activo en el proceso de urbanización. Y, asimismo, si existe un terreno de compromiso entre propietarios que consideran la tierra como su activo y capitalistas que invierten capital sobre ese activo. Ello colocaría a los primeros en la categoría de capitalistas

financieros; por tanto desaparecería la oposición entre dos clases, convirtiéndose en un conflicto interno.

I. EL DEBATE SOBRE LA RENTA DEL SUELO

Como se sabe, el papel de la renta del suelo ha generado una fecunda controversia en la literatura marxista. Su conceptualización como una categoría de producción o de distribución y, por tanto, su interpretación como una relación feudal o capitalista ha producido un vivo debate.

En tal debate la concepción más extendida considera a la renta fundiaria un residuo del período precapitalista y, en consecuencia, un obstáculo para el desarrollo del capitalismo. Para algunos (REY, 1976) la expansión del capitalismo no destruye de golpe las economías precapitalistas no feudales: además de la resistencia de las segundas el capitalismo precisa conservarlas durante cierto tiempo, de donde resulta la integración de dos sistemas económicos diferentes. Por ello, Rey considera que en una sociedad capitalista la renta es siempre una relación de producción feudal y una relación de distribución capitalista; en otras palabras, la renta del suelo es externa al capitalismo y está determinada por relaciones de producción precapitalistas. Es, en consecuencia, un obstáculo para el desarrollo del capitalismo.

Sin embargo, estudios más recientes sobre las relaciones de propiedad de la tierra en sociedades de capitalismo avanzado han proporcionado nuevas perspectivas al tener en cuenta que los propietarios del suelo han dejado de existir como grupo con un interés de clase unificado y homogéneo y abarcan un conjunto heterogéneo de propietarios. El predominio de los terratenientes se ha roto y han aparecido nuevas formas de propiedad de la tierra (MASSEY y CATALANO, 1978; ROWEIS y SCOTT, 1981).

En esta línea Harvey (1982a) argumenta que, en el capitalismo avanzado, la tierra se ha convertido en un activo financiero de modo que lo que se compra y se vende no es el suelo, sino el derecho a apropiarse de su renta. El dinero que se paga por la tierra equivale a una inversión que produce interés; con lo que los propietarios pueden asimilarse a los capitalistas financieros. La propuesta de Harvey apunta a la consideración de la tierra como una forma de capital ficticio¹. Si esa tierra se usa como un puro activo financiero, invertir en derechos de propiedad sobre el suelo es, pues, lo mismo que invertir en derechos de propiedad de cualquier otro activo (acciones, deuda del Estado, etc.). La compraventa de suelo es, en consecuencia, un área más de inversión.

Para Harvey tanto la existencia de la propiedad privada del suelo como la apropiación de su renta son condiciones socialmente necesarias para la perpetuación del capitalismo. En condiciones de intenso flujo de capital sobre la tierra, el propietario tiene todas las de ganar disminuyendo los obstáculos que la propiedad privada opone al flujo de capital y permite la exis-

tencia de un terreno de compromiso entre el propietario del suelo y el capitalista (HARVEY, 1982b).

En las sociedades de capitalismo avanzado, los propietarios pierden así su papel pasivo y pueden jugar un papel activo en la creación de condiciones que permitan intensificar las futuras rentas.

Desde el momento en que la tierra se trata como un activo financiero los propietarios del suelo quiebran como clase; tanto para las diferentes fracciones del capital como para los individuos a nivel personal la compra de suelo se convierte en una elección; decidir en qué activo económico se invierte.

Asimismo, la propiedad territorial puede ejercer una influencia vital en relación con el proceso de acumulación. Presionando continuamente para asignar la tierra a su «mejor y más alto uso», los propietarios inyectan una fluidez y un dinamismo en el uso del suelo que sería difícil general de otra forma y así ajustan el uso de la tierra a las exigencias sociales.

En síntesis, la renta es socialmente necesaria para el capitalismo debido a las funciones de coordinación que realiza.

II. LA COMPRAVENTA DE SUELO EN EL PROCESO DE CIRCULACION DEL CAPITAL

En una economía capitalista, el suelo puede ser capital o riqueza dependiendo de dónde está situado en el proceso de circulación. En consecuencia, el mismo terreno puede ser un medio de acumulación de capital o de riqueza en función de su uso. Cuando la tierra es tratada por su propietario como un valor de uso o como un bien valioso, que no circula, ese suelo no es productivo para su propietario y, en general, es también improductivo. Por tanto la tierra juega un papel negativo para la acumulación de capital.

En cambio si la tierra es tratada como un valor de cambio, el propietario tiene que ponerla en circulación tratando de obtener una ganancia; la tierra es productiva para el propietario aunque sea socialmente improductiva. Así pues, la tierra juega un papel positivo en la economía ya que permite la acumulación.

1. EL SUELO COMO UN MEDIO PARA ACUMULAR RIQUEZA

La conceptualización de la tierra como riqueza para su propietario se refiere a los casos en que la propiedad de la tierra es considerada como un bien valioso pero no económicamente productivo y la tierra por tanto no circula.

El capital, entendido como valor en movimiento, necesita ser invertido y reinvertido para acumular cada vez más capital. Por tanto, si la tierra no circula o lo hace de una forma diferente a la lógica capitalista, es decir, si responde al esquema «mercancía-dinero-mercancía», no se lleva a cabo el proceso continuo

¹ Según Marx, el capital ficticio es dinero que entra como capital en la esfera de la circulación sin que esté sustentado por una base material o por una actividad productiva. Consiste en un derecho de propiedad sobre la futura producción de plusvalor. Por ejemplo, acciones y obligaciones pueden ser vendidas antes de que tenga lugar el proce-

so de producción; los compradores adelantan su dinero a cambio de una parte de los futuros frutos del trabajo. De la misma manera, cuando la tierra es tratada como un activo financiero, lo que se compra es el derecho sobre sus futuras rentas. Véase Harvey, 1982a.

de obtención de ganancias. La propiedad de la tierra es sólo riqueza y se convierte en un fin en sí misma.

Como mercancía, la tierra puede ser cambiada por una cantidad de dinero. Pero su papel en el proceso de circulación depende de lo que el propietario haga con el dinero obtenido. Si lo utiliza para gastarlo en consumo, o para obtener intereses a plazo fijo, por ejemplo, y no para comprar más tierra y venderla de nuevo, el dinero procedente de la venta del suelo es, entonces, un ingreso para el propietario² con lo que la tierra no está contribuyendo al flujo de capital.

2. EL SUELO COMO UN MEDIO PARA ACUMULAR CAPITAL

En este caso el propósito que se persigue con la transacción del suelo es la obtención de una ganancia. La forma de circulación, «dinero-mercancía-dinero», es diferente e implica un propósito distinto. El dinero no se gasta; sólo se adelanta para obtener más dinero; al contrario que en el caso anterior la repetición del ciclo es ahora ilimitada. La mercancía tierra es retirada de la circulación sólo momentáneamente ya que regresará más tarde. Se trata de comprar para vender y cuando el dinero finaliza un ciclo vuelve a iniciar otro nuevo. Cuando circula como capital, la tierra se convierte en parte de un proceso de inversión y reinversión.

III. LA SALLE: EL COMPORTAMIENTO DIFERENCIAL DE LOS PROPIETARIOS

En Canarias, la transición hacia una sociedad capitalista, aun cuando no se hizo desde un modo de producción feudal, no ha supuesto la desaparición de los grandes propietarios de suelo, que han permanecido como una clase poderosa.

El carácter espacialmente restringido de la investigación no permite generalizar acerca de las relaciones de propiedad de la tierra en el archipiélago. Permite en cambio afirmar que, hasta las primeras décadas de este siglo, la concentración de la propiedad en Santa Cruz de Tenerife fue muy acusada.

Tal hecho, unido a la escasa presencia del capital industrial y al peso de las actividades comerciales y de servicios, hace pensar que los propietarios del suelo constituían una clase social poderosa. Sólo en períodos recientes el proceso de fragmentación por herencia y la expansión de la ciudad, en cuanto se ha acompañado de la adquisición de suelo por distintas fracciones del capital, han reducido la importancia de aquéllos como clase.

En los años treinta, Santa Cruz había alcanzado sus límites dentro del espacio delimitado por el litoral y por los obstáculos que la topografía imponía a su expansión (las estribaciones del Macizo de Anaga y el Barranco de Santos). Paralelamente, muchas fincas agrícolas de la periferia se vendieron y la ciudad creció mediante la formación de barrios dispersos en la periferia en los que la ausencia de servicios urbanos es común a todos. Este crecimiento periférico, que se

generalizó en poco tiempo, permitió la apropiación de una renta diferencial a los propietarios de los terrenos más próximos a la ciudad, como ocurrió con los de La Salle.

La caracterización de dichos propietarios puede hacerse distinguiendo:

1. LA PROPIEDAD TRADICIONAL

Se considera aquí propietario tradicional a aquél que posee un terreno adquirido bien por herencia o bien por compra y que mantiene su propiedad sin venderla o hipotecarla, conservando su uso agrario o sin ningún uso productivo. Muestran un comportamiento de este tipo tres de los propietarios: los Rodríguez Azero, Carlos Marrero y Pelayo López Martín-Romero.

Incluye asimismo al propietario que utiliza la tierra como fuente de ingresos o complemento de éstos vendiéndola. Esta forma de circulación se detecta en la finca de la familia Cañadas y en parte de la de los herederos de Mascareño.

2. EL PROPIETARIO DE COMPORTAMIENTO CAPITALISTA

Es aquél que utiliza la tierra como un activo financiero para lo cual la grava con sucesivas cargas hipotecarias al tiempo que vende algunos trozos de terreno. Acumulando hipotecas integra la tierra en el circuito del capital portador de interés y se asegura una cierta liquidez. Tales propietarios obtienen de este modo un capital anticipado basado en los futuros beneficios que proporciona la tierra, lo que les permite mantener o no su uso agrario. Pero la acumulación de deudas supone que la tierra circule económicamente como capital ficticio.

Esta actitud se encuentra claramente en uno de los propietarios (Dámaso García López) y en la otra parte de los herederos de la finca Mascareño.

En los años veinte comenzó el proceso de venta de parcelas en las fincas analizadas. Los terrenos más cercanos al casco de la ciudad fueron los primeros en ser edificados por la iniciativa privada mientras que el Ayuntamiento promovió los terrenos situados en el lado opuesto, más alejados de la ciudad consolidada, con el fin de construir viviendas sociales para la clase trabajadora.

Entre 1920 y 1940 sólo una de las fincas, la de la familia Cañadas, la más próxima al casco de la ciudad, entró en el mercado. La venta de suelo en los años treinta se caracterizó por satisfacer casi exclusivamente la demanda de la clase trabajadora y por tanto la parcelación originó solares pequeños, entre 100 y 200 m². En el período 1940-49 aumentó la participación de comerciantes y propietarios, tradicionales inversores en bienes inmuebles. No obstante, en los años treinta y cuarenta predominaba el flujo de dinero procedente de ingresos en la compra de suelo (véase nota 2).

En la década de los cincuenta, otros dos propie-

² La teoría de la renta de Marx es parcial porque sólo se ocupa de la circulación del capital y excluye cualquier análisis directo de la circulación de los ingresos. No todo el dinero circula como capital. Los ingresos pueden circular

entre los miembros de la clase trabajadora, entre las distintas fracciones de la burguesía o entre diferentes clases sociales. Véase Harvey, 1982b.

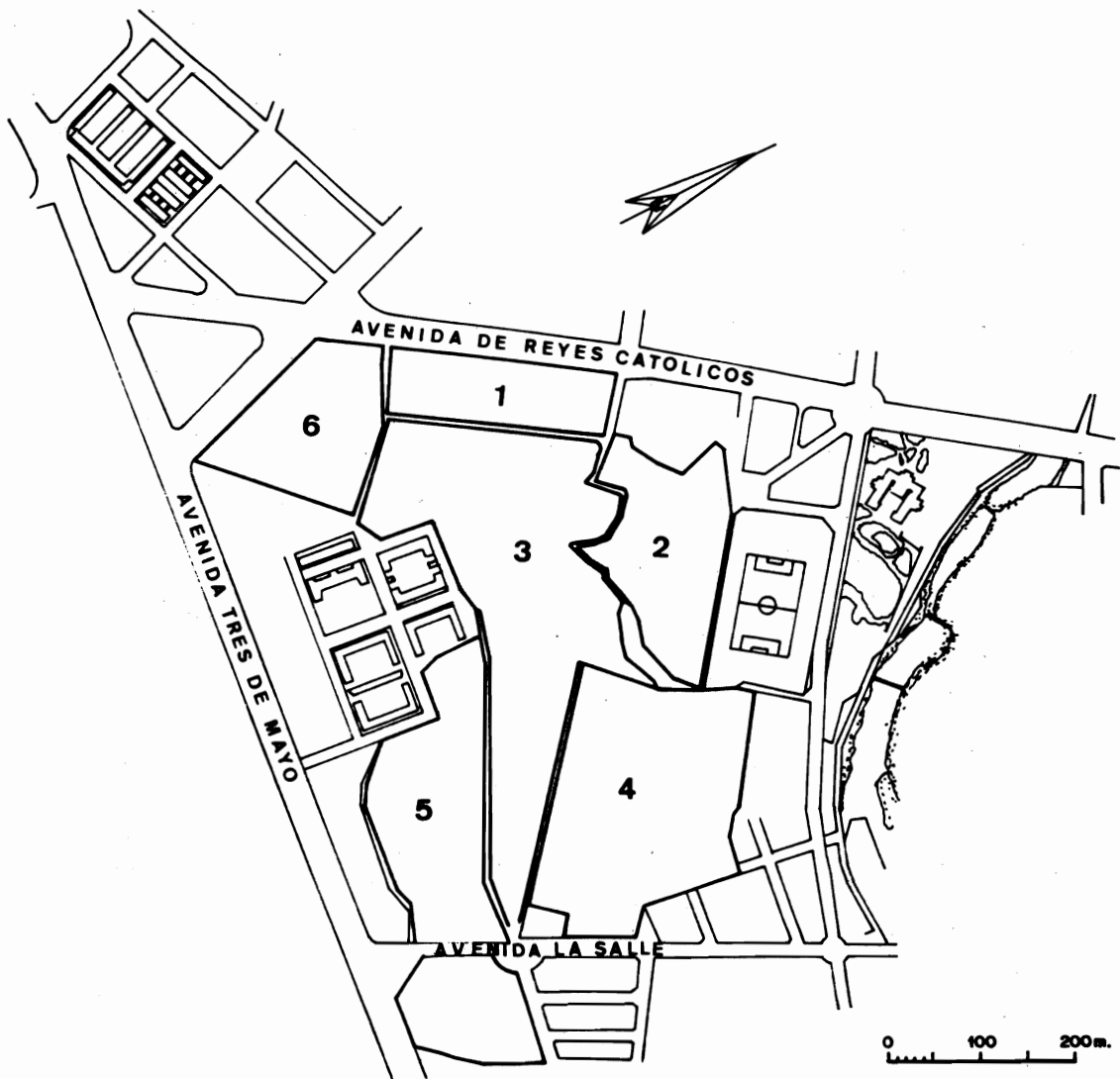


Fig. 1. - La Salle, 1956. Los propietarios de las fincas matrices: 1) Carlos Marrero; 2) Herederos de Cañadas; 3) Rodríguez Aze-ro; 4) Hermanos Mascareño; 5) Dámaso García; 6) Pelayo López.

tarios, Dámaso García y los herederos de Mascareño, pusieron suelo en circulación. Empezaron a edificarse los dos extremos inferiores de la bolsa: la confluencia de la Avenida Tres de Mayo-La Salle y de Avenida La Salle-c/ S. Sebastián. A la demanda en estos años, de diferente naturaleza al aparecer el pequeño promotor inmobiliario, se adapta el tamaño de las parcelas cuya superficie se sitúa entre 350 y 650 m².

CUADRO I
TAMAÑO DE LAS PARCELAS VENDIDAS POR
MASCAREÑO (1949-1961)

| Tamaño, m ² | Nº de parcelas | % |
|------------------------|----------------|-------|
| Menos de 100..... | 1 | 4,2 |
| 101 - 200..... | 5 | 20,8 |
| 201 - 300..... | 1 | 4,2 |
| 301 - 400..... | 4 | 16,7 |
| 401 - 500..... | 4 | 16,7 |
| 501 - 700..... | 3 | 12,5 |
| 700 -1.000..... | 1 | 4,2 |
| 1.001 -1.500..... | 1 | 4,2 |
| 1.501 -3.000..... | 2 | 8,3 |
| > 3.000..... | 2 | 8,3 |
| Total..... | 24 | 100,0 |

Fuente: Registro de la Propiedad.

Cuando en 1957 el Ayuntamiento promueve un Plan Parcial para el sector con objeto de constituir el Patrimonio Municipal (exigido por la Ley del Suelo de 1956) se aprobó el sistema de expropiación para su ejecución, y el Ayuntamiento ofreció exceptuar a los terrenos cuyos propietarios se comprometiesen a urbanizarlos. La actitud de los propietarios fue de oposición abierta a dicho proyecto. Por un lado, la bolsa de La Salle estaba cultivada en su mayor parte de plantanera y es comprensible que a los propietarios no les interesase entonces efectuar el desembolso económico que implicaba la urbanización de los terrenos. Por otro lado, los propietarios debieron sentirse sorprendidos por un proyecto que ponía restricciones a su derecho de propiedad privada, sobre todo si se tiene en cuenta que se trataba de fincas situadas en la periferia inmediata a la ciudad y propiedad, además, de familias prestigiosas en la sociedad santacrucera.

El Ayuntamiento fue incapaz de ejecutar el Plan de modo que el área se urbanizó cuando, al cabo del tiempo, los propietarios decidieron jugar un papel activo en su promoción.

Así en agosto de 1966 un grupo de aquéllos solicitó del Ayuntamiento que se delimitara un Primer

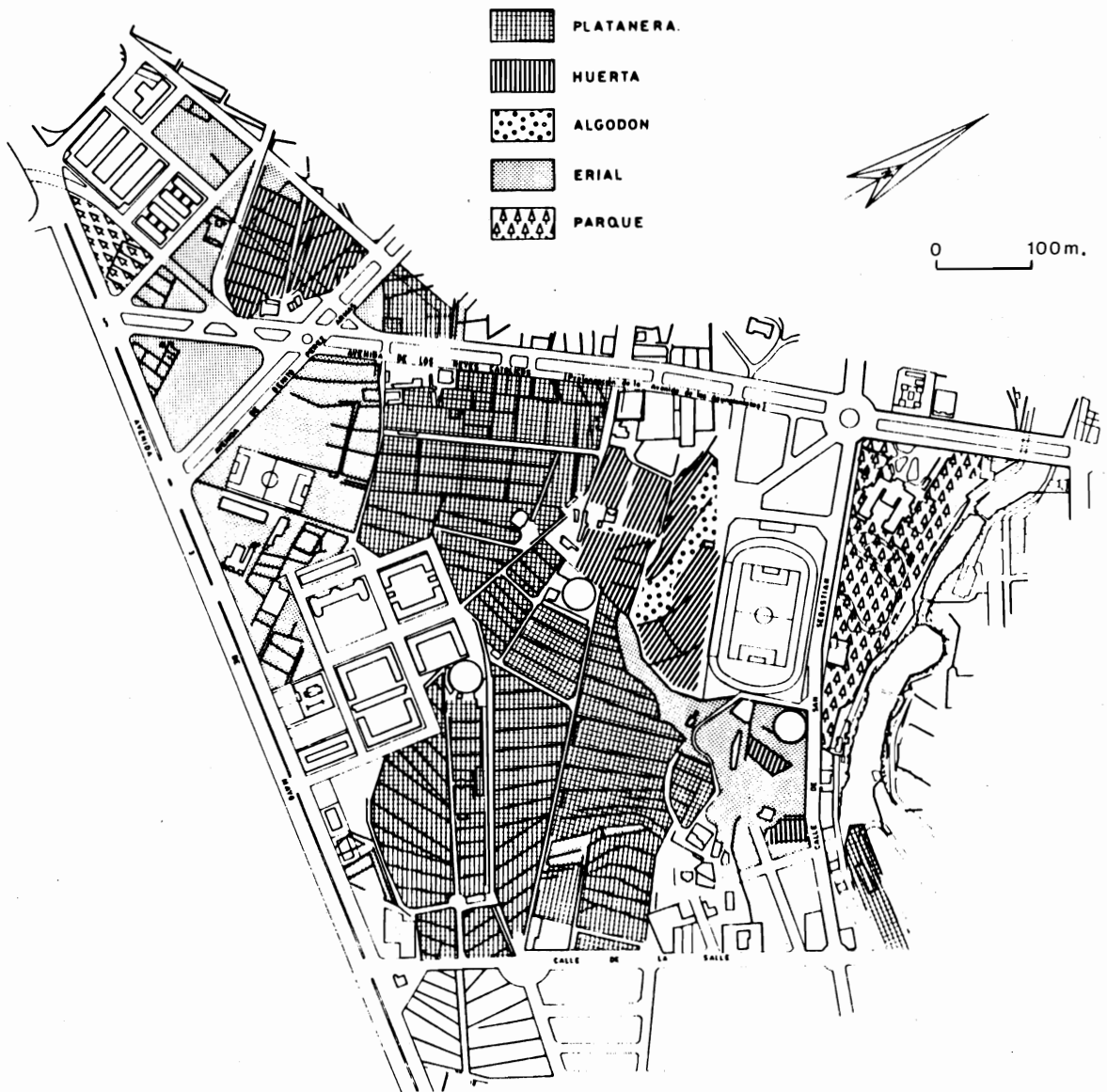


Fig. 2. La Salle, 1956. Uso agrario de las fincas.

Polígono de Actuación y que se les liberase del acuerdo de expropiación. En 1968 se aprobó el Proyecto de Urbanización.

En los años que transcurren entre 1957 y 1966 el sector había experimentado importantes transformaciones al incorporarse al mercado del suelo. Se habían vendido en ese tiempo la finca de Dámaso García y la mayor parte de la de los herederos de Mascareño cuyas superficies representaban aproximadamente el 22% del sector. Sin embargo aún se mantenían en cultivo grandes partes de las fincas de los Rodríguez de Azero, de Marrero y de los Cañadas; e improductiva y sin fragmentar la finca de Pelayo López.

La promoción del Polígono Primero hizo entrar en el mercado todo el suelo correspondiente a la parte baja de La Salle en un momento en que la dinámica de ventas prueba una fuerte demanda; así, en dieciocho meses se vendió el 72% del suelo. Los principales vendedores fueron los Rodríguez de Azero. Por otra parte los compradores son ya capaces de promover suelo a mayor escala que en las décadas anteriores.

El éxito conseguido con la promoción del Polígono Primero estimuló a los restantes propietarios del

sector a solicitar la delimitación de un Segundo Polígono, creándose una Junta de Compensación para su gestión y desarrollo.

Tal Junta fue impulsada por los grandes propietarios, que poseían más del 60% de los terrenos incluidos en el Polígono. Los pequeños propietarios quedaban sin opción: o se integraban en la Junta o eran expropiados.

Todavía en 1970 las fincas del Polígono Segundo seguían cultivadas. La decisión de urbanizar suponía un fuerte desembolso para los propietarios pero las expectativas de ganancia la justificaban. Comparando los gastos efectuados con los ingresos obtenidos por cada propietario de la venta de las parcelas, resulta evidente que el cambio de uso fue rentable para los propietarios, cuyo comportamiento, por tanto, fue económicamente racional.

Tanto la primera como la segunda fase de promoción del suelo en La Salle revelan el protagonismo de los propietarios que, canalizando el flujo de capital hacia el suelo, ponen fin a la etapa de inmovilización que siguió a la aprobación del Plan Parcial en 1957.

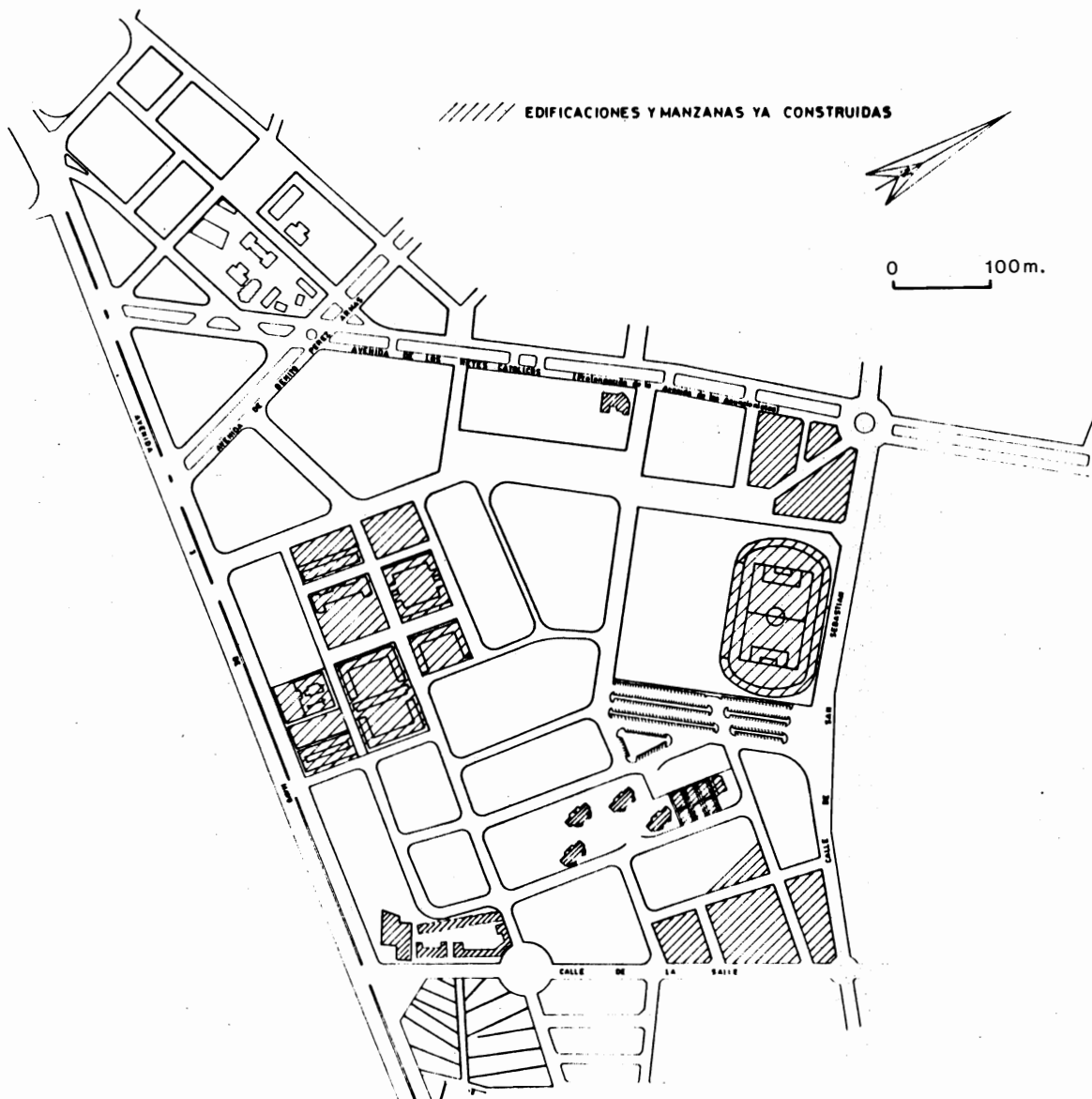


Fig. 3. Zonas edificadas en 1966.

La actitud de los propietarios no es homogénea: unos son pequeños propietarios que no entienden la transformación de su propiedad que se mide en m^2 a un volumen en m^3 , otros son grandes propietarios que cuando deben elegir su parcela en la Reparcelación actúan desde posiciones conservadoras eligiendo las fachadas a vías ya urbanizadas no arriesgándose en calles que podrán o no ser futuras vías comercia-

les; aquéllos que con una mentalidad claramente capitalista calculan la futura rentabilidad del suelo que es su activo, aquellos otros que se asocian con profesionales de la construcción para realizar una promoción, etc. Los propietarios del Polígono Segundo aceptaron frecuentemente parte del precio de venta del suelo en pisos, práctica que, por otra parte, he documentado suficientemente en propietarios de La Salle y en la zona próxima de La Granja-Chapatal. Es decir, el propietario establece acuerdos con el capital que favorecen la circulación de éste a través de la tierra.

CUADRO II

RENTAS OBTENIDAS CON LA VENTA DE LAS PARCELAS. POLIGONO SEGUNDO.

| Propietario | Rentas, pts. |
|---------------------------|--------------|
| Azero..... | 176.130.000 |
| Pelayo López..... | 149.235.000 |
| Marrero..... | 73.350.000 |
| Lutgardo Cañadas..... | 30.650.000 |
| Sixta Cañadas..... | 39.980.000 |
| Estrella Cañadas..... | 26.950.000 |
| Manuel Cañadas..... | 26.950.000 |
| Bonny S.A..... | 23.200.000 |
| Ubaldo Cañadas..... | 9.355.000 |
| Francisco Armas Cruz..... | 20.090.000 |
| Total..... | 575.890.000 |

Fuente: Entrevistas a propietarios y compradores de suelo.

Respecto a la demanda, la figura dominante es la del comprador-promotor, observándose la presencia de determinados promotores que compraron parcelas tanto en la primera como en la segunda fase. Si bien en el Polígono Primero, ejecutado en la segunda mitad de los años sesenta, predominaron los pequeños promotores de entre 26-50 viviendas; es decir, predomina la construcción de pocas viviendas por edificio, poca inversión de capital y, en muchos casos, ligado a un tipo de promotor inmobiliario ocasional. Del análisis del Polígono Segundo se puede concluir que, en la década de los setenta, predominaron los



Fig. 4. Calle Lope de Vega; chalets construidos en la finca Mascareño.

grandes promotores de más de 100 viviendas, con la participación de una de las empresas más importantes del sector de la construcción en el área.

La promoción de vivienda cambió con los años. Entre los años treinta y cincuenta se construyeron viviendas de 1-3 plantas. A partir de los años sesenta los edificios construidos tienen cinco o más plantas. Hasta la primera mitad de los años sesenta predomina todavía la circulación de ingresos a través de la inversión en suelo y vivienda: pequeños y medios compradores, cooperativas y comunidades de bienes. En la segunda mitad de la década el tipo de comprador es otro; su naturaleza es distinta al tratarse de empresas inmobiliarias y capitales comerciales o financieros. La compra de grandes solares se marca en la morfología parcelaria. Para la mayor parte de estos agentes, el suelo es capital.

Los promotores de La Salle, exceptuando a los del Polígono Segundo, son sobre todo inversores en suelo tradicionales: propietarios y comerciantes, además de profesionales de la construcción. Con el tiempo se produce un cambio en la naturaleza de los agentes inmobiliarios. Si hasta los años cincuenta predominó el propietario que construía una casa o los pequeños promotores no profesionales que generalmente realizaban sólo una promoción, en la década de los sesenta a la vez que aumenta la escala de las promociones aparece el mediano promotor. A finales de los sesenta, y sobre todo en los años setenta, irrumpen los grandes promotores. Atendiendo al origen de los capitales, aunque predomina el capital comercial e inmobiliario sobre los propietarios, se detecta la presencia del capital financiero, que controla importantes paquetes de suelo una vez se pone en marcha el Polígono Primero, y del capital industrial sobre todo en los años ochenta.

La transformación de la naturaleza de los agentes inmobiliarios guarda relación con la mayor accesibilidad

que adquiere la localización de La Salle con el crecimiento urbano; su conversión en zona central aumenta la intensidad del uso residencial del suelo, y limita las posibilidades de incorporación de agentes de reducida capacidad financiera.

IV. LA GALLEGA Y EL PILARITO

El análisis de la circulación de la tierra en los espacios periféricos se ha realizado en dos de las promociones de suelo más significativas de esta franja: *La Gallega* y *El Pilarito*.

Una parte importante de la clase trabajadora de Canarias ha accedido, en los últimos decenios, a la propiedad del suelo mediante la compra de una parcela en barrios de urbanización marginal. En el área Santa Cruz-La Laguna, casi tres cuartas partes del consumo de nuevo suelo entre 1956 y 1977 ha sido ocupado por esta forma de crecimiento urbano (AYUNTAMIENTO DE SANTA CRUZ, 1983).

Tanto *La Gallega* como *El Pilarito* son parcelaciones de unas 6 Has., situadas en la segunda periferia marginal de Santa Cruz. Dadas las características de la zona, donde domina la pequeña propiedad, son promociones que pueden considerarse importantes.

Ambas presentan la típica trama geométrica de aprovechamiento máximo del suelo. El proceso de venta que tuvo lugar en la segunda mitad de los años sesenta revela una fuerte demanda; en *La Gallega* en cuatro años se vendió el 58% de las parcelas y en *El Pilarito* el 92% en seis años. Tal rapidez se explica por el desplazamiento de la urbanización marginal hacia la segunda periferia, como consecuencia de la congelación de suelo que siguió al Plan Parcial La Cuesta-Taco desde 1963. Sin embargo la amenaza de expropiación que supuso la aprobación del Polígono Residencial e Industrial El Rosario produjo una contracción del mercado.

En esta periferia los parceladores utilizan la tierra como un conducto para la circulación del capital. El propietario de *La Gallega* es un promotor que se dedica además de a la compraventa de suelo a otras actividades; el de *El Pilarito* tiene intereses en la exportación de productos agrarios. Para los compradores, en cambio, pertenecientes en su mayor parte a la clase trabajadora, la vivienda que construyen es un valor de uso o el solar es una forma de riqueza que puede convertirse en un complemento de su fondo de subsistencia; y la presencia, escasa, de compradores de las clases medias es expresiva de su tendencia a canalizar sus ahorros hacia la adquisición de suelo o vivienda como una inversión segura.

La compra de suelo en los barrios de urbaniza-



Fig. 5. La edificación en altura caracteriza la morfología del Polígono Segundo.

CUADRO III
LA CONCENTRACION DE LA PROPIEDAD. LA GALLEGA.

| Parcelas, nº | Propietarios | | Parcelas | |
|--------------|--------------|-------|----------|-------|
| | nº | % | nº | % |
| 1 | 147 | 68,0 | 147 | 45,0 |
| 1-2 | 46 | 21,3 | 93 | 28,4 |
| 3 | 9 | 4,2 | 27 | 8,3 |
| 4 | 11 | 5,1 | 44 | 13,5 |
| 5 | 2 | 0,9 | 10 | 3,0 |
| 6 | 1 | 0,5 | 6 | 1,8 |
| Total | 216 | 100,0 | 327 | 100,0 |

Fuente: Escrituras de compraventa. FROSA.

ción marginal está relacionada principalmente con la circulación de los ingresos. Las empresas inmobiliarias y compañías constructoras no intervienen al principio en estas áreas. Sólo cuando el barrio se ha consolidado y compactado tiene lugar la inversión de capital. Aunque la vivienda autoconstruida, producida como un valor de uso, entra frecuentemente en los circuitos mercantiles bien sea de forma parcial o de forma total, su significado social es diferente al de las operaciones que se realizan entre las empresas inmobiliarias y los compradores individuales. Las relaciones sociales de producción son diferentes cuando se trata de una empresa, pequeña o grande, con empleados, que construye casas que cuando una familia autoconstruye su vivienda. En cualquier caso, lo habitual es una situación intermedia entre las dos señaladas anteriormente.

La circulación del suelo en las áreas urbanas marginales es bastante compleja. Para un número importante de quienes autoconstruyen su vivienda la compra de una parcela se traduce de forma inmediata en un valor de uso; pero a la vez, a medio o largo plazo, puede utilizar su aspecto mercantil como un valor de cambio. Así la proporción de los propietarios que tienen un solo solar en *La Gallega* es del 68%, y del 65% en *El Pilarito*.

Para otro sector también numeroso, la propiedad de una parcela es, como riqueza, una posesión valiosa, y, por consiguiente, una seguridad para el futuro. Por su naturaleza antiinflacionaria, el suelo puede en un momento determinado enajenarse y transformarse en otra forma de riqueza.

Para un tercer grupo, en fin, el título de propiedad del suelo es una inversión rentable, a corto o medio plazo, porque quienes constituyen tal grupo han comprado con la intención de venderlo. En *La Gallega*, el 10% de los propietarios posee tres o más solares siendo el 19% en *El Pilarito*.

El mecanismo de las parcelaciones marginales revela la existencia de relaciones secundarias de explotación (HARVEY, 1982b), desde la figura del intermediario que busca los clientes al propietario, y la del que cobra una cantidad por redactar instancias solicitando la liberación de expropiación de las parcelas, hasta la del trabajador-arrendatario que se apropia rentas de alquiler de los miembros de su misma clase.

CUADRO IV
LA CONCENTRACION DE LA PROPIEDAD. EL PILARITO.

| Parcelas, nº | Propietarios | | Parcelas | |
|--------------|--------------|-------|----------|-------|
| | nº | % | nº | % |
| 1 | 79 | 65,3 | 79 | 28,8 |
| 1-2 | 23 | 19,0 | 46 | 16,8 |
| 3 | 7 | 5,8 | 21 | 7,7 |
| 4 | 2 | 1,7 | 8 | 3,0 |
| 5 | 2 | 1,7 | 10 | 3,6 |
| 6 | 3 | 2,5 | 18 | 6,6 |
| 7 | 1 | 0,8 | 7 | 2,5 |
| 8 | 2 | 1,7 | 16 | 5,8 |
| 9 | - | - | - | - |
| 10 | - | - | - | - |
| 11-15 | 1 | 0,8 | 11 | 4,0 |
| Más de 20 | 1 | 0,8 | 58 | 21,2 |
| Total | 121 | 100,0 | 274 | 100,0 |

Fuente: Escrituras de compraventa. PROSA.

CONCLUSIONES

Lo dicho hasta aquí se puede resumir indicando que si bien el comportamiento de los propietarios es diverso, por ser reflejo de la pluralidad de situaciones y actitudes respecto a la tierra, se detecta entre los dueños de suelo en zonas centrales, como La Salle, una tendencia a utilizarlo como capital ficticio para apropiarse de una parte tanto de los futuros beneficios como del futuro trabajo movilizados por el capital.

Tal actitud está relacionada con el desarrollo del sistema de crédito. Hasta aproximadamente los años cincuenta los pequeños propietarios que hipotecaban su propiedad trataban con prestamistas por cuya profesión declarada se deduce que circulaban ingresos, y no capital. Esto no excluye la existencia de instituciones financieras para las hipotecas de grandes propietarios, pero su participación no se generaliza hasta los años sesenta, en que dejan de aparecer los préstamos entre particulares siendo sustituidos por hipotecas bancarias, hecho que coincide con la mayor tendencia de los propietarios a utilizar el suelo como su activo financiero.

La venta de las parcelas fue claramente rentable para los grandes propietarios, para quienes significó ingresos superiores a los veinte millones de pesetas en los niveles inferiores. En cambio, los ingresos de los pequeños, aunque ganaran dinero, fueron mucho menores. La venta de las parcelas de La Salle hizo circular unos 575 millones de pesetas.

Para establecer el significado de la renta en la economía es preciso ponderar las masas de dinero que se mueven en los circuitos inmobiliarios. Y ello porque el sector inmobiliario tiene una mayor importancia proporcional en la economía de Canarias que en la del Estado español (RODRIGUEZ MARTIN, pág. 89). Interesa por tanto saber si la canalización de inversiones hacia actividades inmobiliarias ha sido un obstáculo y de haberlo sido, en qué medida, para el desarrollo de otras actividades productivas.

Tras la venta de las parcelas, los propietarios del suelo no constituyen una clase social determinada y específica; al contrario, su composición social es heterogénea a la vez que la tierra ha sido integrada con la circulación del capital.

La utilización de la tierra como capital ficticio por el capital financiero se revela en sus prácticas inmobiliarias en La Salle al intercambiar viviendas por acciones de compañías importadoras o aportando el suelo a cambio de un número de acciones de una empresa inmobiliaria.

La configuración espacial del territorio es muy diferente según predomine la circulación de ingresos o de capital a través del suelo. Por tanto, para explicar la morfología de un área urbana es necesario estudiar los mecanismos que la producen.

Las formas del medio urbano dependen de los agentes que se apropian las rentas territoriales. Cuando el propietario tradicional de suelo es el agente dominante que se adueña el plusvalor generado aparecen formas suburbanas de crecimiento y formas heterodoxas (autoconstrucción, barraquismo); hay baja inversión de capital en lo urbano, y por tanto predomina la construcción de pocas viviendas por edificio, con abundancia de casas terreras o de edificios de poca altura. Pero cuando aparecen formas más maduras de producción de espacio residencial en el mer-

cado del suelo e inmobiliario se asiste a una transformación de las tipologías preexistentes: aparecen formas propias de los ensanches y los grandes bloques, y se amplían considerablemente las dimensiones de la edificación respecto a las preexistentes. Es decir, al ser mayor la inversión de capital, aparecen los grandes bloques de viviendas con alturas y volumetría elevadas (VILAGRASA i IBARZ, pág. 104).

Este planteamiento se puede ilustrar en los casos analizados en Santa Cruz de Tenerife. La morfología de La Salle en los años cuarenta era la de casas de 1-3 plantas mientras que en los años setenta-ochenta dominan los edificios de 11-12 plantas. Asimismo, los compradores de pequeñas parcelas como una forma

de riqueza, frecuente en La Salle en los años cuarenta y en sectores similares de otras ciudades, Barcelona en el primer tercio del siglo por ejemplo (MASSANA Y ROCA, pág. 215), desaparecen para dar paso a las sociedades inmobiliarias. En cambio, en *La Gallega* y *El Pilarito*, donde la construcción de la vivienda es primordialmente un valor de uso, la morfología corresponde a salón en la planta baja y una o dos plantas más.

En síntesis, lo que este estudio aporta es un mayor conocimiento del proceso de circulación de la tierra o lo que es lo mismo de las prácticas que permiten su circulación y por tanto que se convierta en riqueza o en capital.

FUENTES Y BIBLIOGRAFIA

- AYUNTAMIENTO DE SANTA CRUZ DE TENERIFE (1983): *Construir la Ciudad*. Santa Cruz de Tenerife, 369 págs.
- GARCIA HERRERA, L. M. (1987): *Santa Cruz de Tenerife: las relaciones de propiedad del suelo urbano*. Secretariado de Publicaciones de la Universidad de La Laguna (soporte microficha).
- HARVEY, D. (1982a): *The Limits to Capital*. Blackwell, Oxford, 478 págs.
- HARVEY, D. (1982b): «Land Rent under Capitalism», *Antipode*, nº. 3.
- MASSANA, C. y ROCA, F. (1971): «Estrategias urbanas i realitat urbana a la regió de Barcelona» en *Economía Crítica*. Barcelona, Edicions 62, págs. 203 a 233.
- MASSEY, D. y CATALANO, A. (1978): *Capital and Land: Landownership by Capital in Great Britain*. Arnold, London, 202 págs.
- REY, P. Ph. (1976): *Las Alianzas de Clases*. Madrid, Siglo XXI, 259 págs.
- RODRIGUEZ MARTIN, J. A. (1978): «Algunas reflexiones teóricas sobre el proceso inmobiliario en Canarias», *Información Comercial Española*, Noviembre, págs. 84-95.
- ROWEIS, S. y SCOTT, A. (1981): «The Urban Land Question» en DEAR, M. y SCOTT, A. (eds.): *Urbanization and Urban Planning in Capitalist Society*. Methuen, New York, Methuen, págs. 123-157.
- SMART, A. (1986): «Invisible Real Estate: Investigations into the Squatter Property Market», *International Journal of Urban and Regional Research*, nº 1, págs. 29-45.
- VILAGRASA i IBARZ, J. (1984): «Creixement urbà i producció de l'espai a Lleida (1940-1980)», *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, nº 5, págs. 97-138.