



CAPITALISMO RESIDENCIAL

Extracción de renta y
producción capitalista en la
España contemporánea

Javier Moreno Zacarés

tragicantes de sueños

mapas

Colabora con la cultura libre

Desde sus inicios **Traficantes de Sueños** ha apostado por licencias de publicación que permiten compartir, como las Creative Commons, por eso sus libros se pueden copiar, distribuir, comunicar públicamente y descargar desde su web. Entendemos que el conocimiento y las expresiones artísticas se producen a partir de elementos previos y contemporáneos, gracias a las redes difusas en las que participamos. Están hechas de retazos, de mezclas, de experiencias colectivas; cada persona las recompone de una forma original, pero no se puede atribuir su propiedad total y excluir a otros de su uso o replicación.

Sin embargo, «cultura libre» no es sinónimo de «cultura gratis». Producir un libro conlleva costes de derechos de autor, traducción, edición, corrección, maquetación, diseño e impresión. Tú puedes colaborar haciendo una donación al proyecto editorial; con ello estarás contribuyendo a la liberación de contenidos.

Puedes hacer una donación
(si estás fuera de España a través de **PayPal**),
suscribirte a la editorial
o escribirnos un **mail**

Capitalismo residencial

Extracción de renta y producción
capitalista en la España contemporánea
(1833-2023)

Javier Moreno Zacarés

traficantes de sueños

Traficantes de Sueños no es una casa editorial, ni siquiera una editorial independiente que contempla la publicación de una colección variable de textos críticos. Es, por el contrario, un proyecto, en el sentido estricto de «apuesta», que se dirige a cartografiar las líneas constituyentes de otras formas de vida. La construcción teórica y práctica de la caja de herramientas que, con palabras propias, puede componer el ciclo de luchas de las próximas décadas.

Sin complacencias con la arcaica sacralidad del libro, sin concesiones con el narcisismo literario, sin lealtad alguna a los usurpadores del saber, TdS adopta sin ambages la libertad de acceso al conocimiento. Queda, por tanto, permitida y abierta la reproducción total o parcial de los textos publicados, en cualquier formato imaginable, salvo por explícita voluntad del autor o de la autora y sólo en el caso de las ediciones con ánimo de lucro.

Omnia sunt communia!

Mapas. Cartas para orientarse en la geografía variable de la nueva composición del trabajo, de la movilidad entre fronteras, de las transformaciones urbanas. Mutaciones veloces que exigen la introducción de líneas de fuerza a través de las discusiones de mayor potencia en el horizonte global.

Mapas recoge y traduce algunos ensayos, que con lucidez y una gran fuerza expresiva han sabido reconocer las posibilidades políticas contenidas en el relieve sinuoso y controvertido de los nuevos planos de la existencia.

© 2024, del texto, Javier Moreno Zacarés.
© 2024, Routledge.
© 2026, de la edición, Traficantes de Sueños.

Traducción autorizada de la edición en inglés de Routledge, miembro de Taylor & Francis Group LLC.

Routledge permite el libre acceso al ebook de este título solo a través de un visor y exclusivamente en la web de Traficantes de Sueños [www.traficantes.net].

Primera edición: *Residential Capitalism. Rent Extraction and Capitalist Production in Modern Spain (1833-2023)*, Londres, Routledge, 2024.

Primera edición en Traficantes de Sueños: septiembre de 2026

Título: *Capitalismo residencial. Extracción de renta y producción capitalista en la España contemporánea (1833-2023)*

Autoría: Javier Moreno Zacarés

Traducción: Isidro López

Maquetación y diseño de cubierta:
Traficantes de Sueños

Traficantes de Sueños
C/ Duque de Alba, 13
28012 Madrid
Tlf: 915320928
editorial@traficantes.net

ISBN: 978-84-19833-60-0

Depósito legal: M-17209-2026

Capitalismo residencial

Extracción de renta y producción
capitalista en la España contemporánea
(1833-2023)

Javier Moreno Zacarés

Traducción:
Isidro López

traficantes de sueños

Índice

Agradecimientos	17
Parte I. La vivienda en el capitalismo	19
1. Capitalismo residencial: introducción teórica	21
Las paradojas de la vivienda	24
¿Qué es el capitalismo (residencial)?	36
Gobernar el capitalismo residencial	50
Estructura del libro	60
2. La acumulación residencial en las economías políticas capitalistas	63
Acumulación residencial: entre la extracción de renta y la producción capitalista	67
Relaciones sociales de propiedad en el ámbito residencial: análisis de la provisión capitalista de vivienda	76
Parte II. La era liberal (1833-1939)	95
3. La propiedad liberal y sus descontentos	97
La formación del Estado liberal	99
La ciudad liberal en una transición capitalista desigual	104
Pacificar a las masas urbanas	113
4. Las contradicciones de la ciudad liberal	125
La construcción de la ciudad liberal	127
Reparar la ciudad liberal	136
El colapso de la ciudad liberal	152

Parte III . La dictadura de Franco (1939-1975)	165
5. La reconstrucción de la modernidad urbana	167
Anatomía política del Estado franquista	169
Recuperación económica y urbanización acelerada	174
Dominación y malestar en la ciudad franquista	185
6. La autocracia de propietarios	195
Planificación falangista	198
Consolidación desarrollista	209
Horizontes democráticos	221
Parte IV. El régimen de 1978 (1975-2023)	231
7. El neoliberalismo y la economía de precios de activos	233
Fundamentos del nuevo Estado liberal	237
Reestructuración neoliberal y especulación	
de precios de activos	245
El proceso urbano en una economía rentista	256
Crisis de la hegemonía neoliberal	265
8. La democratización del rentismo	279
La neoliberalización de la provisión de vivienda	281
Renta y residencia en la era de la	
especulación generalizada	294
Crisis y recomposición del capitalismo residencial	312
Conclusiones	335
Bibliografía	349

Para Elisabeth, Carla y Víctor

Agradecimientos

Este libro tiene su origen, aunque lejano, en una tesis doctoral sobre los orígenes históricos de la crisis inmobiliaria española de 2007-2014. En este sentido, quiero expresar mi especial agradecimiento a Matthew Watson, quien supervisó mi investigación con su característico apoyo inquebrantable, sus consejos exhaustivos y sus comentarios minuciosos. También le debo mucho a Chris Clarke, quien codirigió la segunda mitad de mi tesis y me proporcionó algunas de las ideas más valiosas y las preguntas más estimulantes. Sin embargo, el presente libro solo guarda un parecido superficial con mi tesis doctoral. Entre ambas cosas —y gracias a una beca posdoctoral de la Fundación Leverhulme, que alivió temporalmente las presiones del mercado laboral académico—, dediqué algunos años a profundizar y, finalmente, a replantearme mi comprensión de la relación histórica entre el capitalismo y la provisión de vivienda.

En este proceso, el trabajo de Callum Ward sobre la teoría de la renta supuso un punto de inflexión inspirador. Pronto descubrí que vivíamos en la misma ciudad de Inglaterra, donde, por casualidad, ambos pasamos la pandemia de covid-19. Sin la oportunidad de intercambiar ideas con él durante largos paseos (y, cuando las normas del confinamiento lo permitían, también tomando unas cervezas), el presente libro sería mucho peor.

Quiero expresar mi especial agradecimiento también a mis compañeros de toda la vida, Jack Copley y Alexis Moraitis. De

hecho, muchas de las ideas que se presentan en este libro se han desarrollado en conversaciones con ellos a lo largo de casi una década. Es justo decir que sus numerosos comentarios sobre varios borradores de los capítulos han dejado una huella considerable en este estudio.

Además, quiero expresar mi especial agradecimiento a Pedro Rey Araújo, en cuya obra sobre la economía política española he encontrado un alma gemela. Nuestras largas conversaciones sobre la historia del capitalismo español me han ayudado a superar varios bloqueos en el proceso de redacción. Estoy en deuda asimismo con Maïa Pal y Steffan Wyn-Jones por sus inestimables aportaciones, tanto en general a lo largo de nuestra amistad como, especialmente, durante las últimas etapas del proceso de redacción.

También quiero dar las gracias a mis colegas de Durham, María Eugenia Giraudo, Graham Harrison, Emma Murphy y Can Cinar, por sus aportaciones y su apoyo. Le estoy muy agradecido a Susanne Soederberg por su apoyo y ánimo a lo largo de todo el proceso de redacción, así como por su paciencia ante mis sucesivas solicitudes de prórroga. Lo mismo digo de Hannah Rich, Emily Ross y Helena Parkinson, de Routledge. También me gustaría dar las gracias a tres revisores anónimos por sus comentarios sobre los primeros borradores.

Le debo un agradecimiento especial a mi madre, por su apoyo incondicional durante los años del doctorado y hasta ahora. Por último, y lo más importante de todo, le debo mi mayor agradecimiento a mi confidente y esposa Elisabeth Wallmann, quien, a pesar de cuestionar mi amor hispánico por el punto y coma, no solo leyó y comentó los sucesivos borradores, sino que también me brindó su apoyo incondicional a lo largo de todo el proceso de redacción.

Parte I

La vivienda en el capitalismo

1. Capitalismo residencial: introducción teórica

En circunstancias normales, esta casa es el hogar de una familia extensa:¹ una pareja desempleada, una hija pequeña, los abuelos y, a veces, también un tío. Hoy además está repleta de activistas que han estado vigilando los movimientos de la policía toda la noche. «La niña tiene que irse», dice la madre mientras abre la puerta. Dejan salir a la niña y cierran la entrada con una cadena. «Están valorando los puntos de entrada», dice un activista mientras se acerca a la madre, «están en la azotea». De pie en el patio interior de la casa, ambos miran hacia arriba, preguntándose si la policía realmente va a descender en rappel por el lateral del edificio.

Es el año 2013 y el desplome inmobiliario ha tocado fondo. Los desalojos generalizados son ya algo cotidiano. Es un drama que genera titulares recurrentes, puesto que toca la fibra sensible en una sociedad como la española, acostumbrada a la propiedad generalizada de la vivienda. En este caso, la vivienda es de alquiler público, algo poco habitual, una de las pocas casas de «vivienda social» de Madrid. La familia ha incurrido en mora y el gobierno de la Comunidad de Madrid ya no acepta el pago.

La madre se lamenta de no haber tenido tiempo de enviar a su hija a la escuela: «Han entrado en la oscuridad», dice llorando de rabia, «jella no tendría que ver esto!». Los activistas consiguen calmarla al cabo de

¹ Esta es una reconstrucción de una historia real: véase Calleja (2013) y, para el vídeo, *Periodismo Humano* (2013).

un rato. Abre un álbum de fotos, pasa las imágenes y comparte historias familiares. Un breve momento de respiro mientras se inicia el asedio. Mientras la policía rodea la casa, un abogado activista entabla negociaciones frenéticas con la Comunidad de Madrid: «Quieren desalojar la casa para venderla a un fondo de inversión». Las negociaciones no van bien. A las 9:30 de la mañana, llega la comisión judicial con la orden de desalojo. Plan B. Los activistas empiezan a mover muebles para formar una barricada. Algunos se encadenan a la puerta exterior; el tío de la familia está entre ellos. Los activistas son miembros de la Plataforma de Afectados por la Hipoteca (PAH), las tropas de choque de facto del movimiento antiausteridad. Sus pancartas dicen: «Ni gente sin casas, ni casas sin gente». Delante de ellos, treinta policías con todo el equipo antidisturbios. Traen dos mazos y un ariete.

El desmoronamiento de la economía española en los años de la Gran Recesión puso al descubierto las tensiones que habitan en el núcleo de la provisión capitalista de vivienda. Y, en particular, reveló la tensión entre la función social de la vivienda como lugar para vivir y la vivienda como objeto de especulación. En la década anterior a la crisis, el conflicto entre ambas era menos evidente, dado que las funciones residencial y generadora de renta de la vivienda se sostenían mutuamente. El rápido aumento de los precios de la vivienda provocó un boom de la construcción de viviendas de proporciones históricas, que colmató el antiguo déficit de vivienda de España. La construcción de viviendas estimuló el crecimiento de la economía en general, generando la riqueza con la que pagar las nuevas viviendas (Mateo y Montanyà Revuelto, 2020). En el punto álgido del ciclo, España construyó más que Italia, Francia y Alemania juntas. Por supuesto, la especulación de los promotores superó con creces la escala de la demanda; el stock de viviendas nuevas sin vender ya estaba aumentando algunos años antes del colapso.

Sin embargo, la producción de vivienda continuó empujada por los precios crecientes. Si bien los aumentos de los precios de la vivienda superaban con creces los de los salarios, la demanda seguía existiendo ya que el crédito barato continuaba alimentándola. Esta demanda extendida por vías financieras alcanzó su límite en 2007-2008. Cuando los pagos de la deuda agotaron la renta disponible de los hogares, las transacciones se estancaron, los precios de la vivienda cayeron y el sector de la promoción inmobiliaria comenzó a desmoronarse. La economía entera cayó con él. Durante

la Gran Recesión, España por sí sola fue responsable de la mitad de los puestos de trabajo destruidos en Europa (Missé, 2009). En 2013, el desempleo alcanzó el máximo histórico del 26 %.

Con muchos hogares incapaces de pagar sus alquileres e hipotecas, pasaba a primer plano la tensión entre las funciones residencial y rentista de la vivienda. A pesar de que una parte sustancial del parque de viviendas estaba vacío y una parte de estas viviendas eran nuevas (BBC, 2012), las autoridades tomaron el camino de los desalojos masivos. La amarga ironía del sistema era que cientos de miles de personas tenían que ser expulsadas de sus hogares precisamente porque había un excedente de cientos de miles de viviendas. El público nacional e internacional observó con desconcierto el espectáculo desatado por la sobreproducción residencial. Si no era para que la gente viviera en ellas, ¿para qué se habían construido todas esas casas? Aún más indignante fue la respuesta de los sucesivos gobiernos.

A pesar del creciente malestar, los gestores estatales aceleraron el ritmo de los desalojos, con el único fin de rescatar a instituciones financieras que, en muchos casos, estaban en el origen de la crisis. El rescate y la nacionalización de las instituciones financieras entre 2009 y 2013 implicaron la adquisición *de facto* por parte del Estado de una enorme cantidad de activos inmobiliarios devaluados. Estos podrían haberse utilizado para ampliar el sector de la vivienda social, garantizando un acceso asequible en un momento en el que era urgentemente necesario (Carmona Pascual, 2022). Pero la oportunidad se dejó pasar.

En su lugar, estas viviendas se reprivatizaron a precios de saldo, vendidas a «fondos buitres» globales como los de Blackstone, que pronto se convertiría en el mayor propietario del país. Dejándose llevar por el momento, algunos gobiernos locales y regionales conservadores arrojaron los pocos alquileres sociales que tenían a la hoguera de los activos públicos. Estas medidas antisociales se justificaron en nombre de la recuperación económica. Reiniciar la acumulación de capital requería reanudar el ciclo de especulación inmobiliaria para que los ingresos y ahorros de los hogares pudieran ser exprimidos, una vez más, por el rentismo residencial. Y así fue, comenzó un ciclo inmobiliario que duró prácticamente hasta la pandemia de covid-19, aunque esta vez impulsado por el mercado del alquiler, donde habían

huido muchos de los expulsados del mercado hipotecario por la crisis. Cuando llegó el momento de la verdad, quedó claro que, para el Estado, la vivienda era ante todo un activo especulativo; las funciones residenciales quedaban en segundo lugar.

Si el mercado inmobiliario español ha atraído tanta atención desde la crisis, es porque constituye un claro ejemplo fenómeno global: la provisión de vivienda bajo el capitalismo está atravesada por relaciones de poder y por contradicciones que la hacen tendente a las crisis. El objetivo general de este libro es teorizar el «capitalismo residencial» —un término que utilizo para denotar las formas históricamente específicas en las que el capitalismo y la provisión de vivienda se moldean mutuamente— a través de una historia en profundidad del capitalismo residencial en España, desde sus orígenes hasta el presente. Lo que sigue es una introducción a los principales temas teóricos que sustentan este estudio.

Las paradojas de la vivienda

La vivienda está en una posición incómoda en la economía capitalista, ya que sostiene y socava al mismo tiempo su dinámica de desarrollo. Esta paradoja no siempre es evidente. A primera vista, tener acceso a la vivienda a través del mercado parece estar perfectamente en consonancia con la mercantilización de los medios de subsistencia, de la que depende la perpetuación del capitalismo. Después de todo, la economía capitalista presupone la existencia de personas que dependen del mercado para su reproducción social (Wood, 2002a, 2002b). Tener que pagar por alimentos, ropa, cuidados o, de hecho, vivienda obliga a las personas a vender mercancías o su propia fuerza de trabajo para sobrevivir. Sin duda, la dependencia del mercado no es exclusiva de las sociedades capitalistas; también ha existido en sociedades anteriores y paralelas. En el contexto específico de las sociedades capitalistas, sin embargo, la dependencia del mercado somete a las personas a imperativos económicos de un tipo determinado, lo que da lugar a patrones de desarrollo muy específicos. Sobrevivir al mercado capitalista implica navegar en un entorno de alta presión, marcado por una intensa competencia de precios y

una compulsión sistemática por aumentar la productividad del trabajo. Estas «reglas de reproducción» eran bastante ajenas a la sociedad humana hasta hace relativamente poco tiempo y, de hecho, su aparición generó fuertes resistencias. Incluso hoy en día, acostumbrados a esta realidad, no parece probable que muchos se adentraran voluntariamente en este entorno despiadado si no fuera un requisito indispensable para su supervivencia. Tener que pagar por un techo, una necesidad básica, es parte de la fuerza que empuja a las personas hacia las condiciones exigentes y estresantes que exige la vida bajo el capitalismo.

Por otro lado, el mercado inmobiliario choca con estos patrones de desarrollo. El capitalismo tiene contradicciones y tendencias a la crisis bien conocidas: aumento de la desigualdad, sobreacumulación, degradación medioambiental, etc. Sin embargo, también tiene poderosos mecanismos de retroalimentación que ayudan a mantener el sistema en funcionamiento (Brenner, 2006: 13-24). Un mecanismo poderoso es la tendencia de la producción capitalista a abaratar los bienes de subsistencia. Este es un efecto secundario de las «leyes coercitivas de la competencia» del capitalismo, como dijo Marx (1976: 429). La competencia obliga a los capitalistas a expulsar del mercado a los proveedores rivales aumentando la productividad, ampliando la producción y bajando los precios. La fuerte caída de los precios de las hilaturas textiles en las primeras etapas de la revolución industrial y, más recientemente, la caída del precio de la energía solar son expresiones diferentes de esta misma dinámica histórica (Alami *et al.*, 2023; Copley, 2023).

Cuando esta lógica productivista se aplica a los medios de subsistencia, abarata los costes de reproducción de la fuerza de trabajo. Siempre que los salarios reales se mantengan iguales, los bienes de consumo más baratos se traducirán en un aumento de los ingresos reales y en la mejora de las condiciones materiales. Esta perspectiva, que depende, una vez más, de que los salarios reales no caigan, conlleva una poderosa promesa hegemónica, ya que permite a los capitalistas afirmar que sus intereses están alineados con los de aquellos a quienes explotan; que la disciplina y el sacrificio que exige la producción capitalista, con todos los trastornos y sufrimientos que conlleva, dará sus frutos a largo plazo. Es una narrativa materialista de salvación con un poderoso atractivo ideológico, que los predicadores del

capitalismo han estado reciclando durante generaciones (Dale, 2012). Esta recurrencia no es casual. Es un reflejo ideológico — parcial y sesgado, como todas las ideologías— de un fenómeno que, sin embargo, es real y específico de la sociedad capitalista: el crecimiento económico autosostenido.²

Sin embargo, el mercado inmobiliario va en contra de la dinámica de crecimiento que acabamos de describir. La vivienda es un medio vital de subsistencia, que representa una parte muy importante de los costes de reproducción de la fuerza de trabajo. En las economías capitalistas avanzadas, suele ser el gasto más importante en la vida de un hogar. A pesar de las tasas de productividad notoriamente lentas de la industria de la construcción de viviendas, estas también pueden producirse en masa para reducir los costes unitarios (Ball, 1999). Sin embargo, la vivienda va en contra de otros medios de subsistencia producidos en masa, ya que tiene la inconveniente tendencia a volverse más cara con el tiempo (Knoll *et al.*, 2017). Al hacerlo, ejerce una presión al alza sobre los costes de reproducción, socavando los posibles aumentos de ingresos liberados por las ganancias de productividad. En resumen, a menos que aumenten los salarios reales, los impulsos

² Para Schumpeter (2010: 60), uno de los predicadores más incisivos del capitalismo, la magia de la producción capitalista es que da lugar a «una avalancha de bienes de consumo que profundiza y amplía permanentemente la corriente de ingresos reales, aunque en primera instancia significa perturbaciones, pérdidas y desempleo. Y si observamos esas avalanchas de bienes de consumo, volvemos a encontrar que cada una de ellas consiste en artículos de consumo masivo y aumenta el poder adquisitivo del dólar salarial más que el de cualquier otro dólar; en otras palabras, que el proceso capitalista, no por casualidad sino en virtud de su mecanismo, eleva progresivamente el nivel de vida de las masas. Lo hace a través de una secuencia de vicisitudes, cuya severidad es proporcional a la velocidad del avance. Uno tras otro, los problemas de la oferta de productos básicos a las masas se han resuelto con éxito al ponerlos al alcance de los métodos de producción capitalista». Schumpeter señaló, sin embargo, que la excepción «más importante» a esta regla era la vivienda, aunque preveía una solución inminente «mediante la casa prefabricada» y la «mecanización radical y eliminación total de los métodos ineficientes de trabajo en la parcela», que eliminaría «el gran obstáculo en el camino hacia la producción en masa de viviendas baratas» (ibídem: 60, 118). Más de siete décadas después, su profecía no se ha cumplido. De hecho, la vivienda se ha vuelto espectacularmente más cara por el camino. El fracaso de la predicción de Schumpeter radica en su rechazo de la teoría de Ricardo de la renta. El resultado es un punto ciego para los impulsos inflacionarios de la extracción de la renta del suelo, que permanecen inextricablemente incrustados en la producción capitalista residencial.

inflacionarios de la vivienda devorarán la renta disponible de los hogares. Una de las expresiones de esta dinámica es un secular «problema de vivienda» en las sociedades industriales modernas: una escasez casi constante de viviendas dignas y asequibles en las zonas urbanas (Soederberg, 2020; Wetzstein, 2017). El problema de la vivienda socava la posibilidad de una hegemonía social capitalista, ya que pone de manifiesto que un mayor crecimiento económico no tiene por qué traducirse en una mayor prosperidad para todos. Y demuestra que hay un conflicto distributivo en juego, lo que convierte la vivienda en un foco de conflicto social e inestabilidad política. De hecho, en ocasiones, el problema de la vivienda ha inspirado ataques a algunas de las instituciones fundamentales del capitalismo, como la propiedad privada o el «libre mercado», lo que ha llevado a las élites a intervenir en los mercados inmobiliarios para salvaguardar el orden social en general (Pooley, 1992; Harloe, 1995).

El impulso inflacionario de la vivienda es una cualidad compartida por una determinada familia de mercancías capaces de doblar las «leyes coercitivas de la competencia capitalista»: los *activos generadores de rentas*. La «renta» aquí denota los ingresos derivados de «la propiedad, posesión o control de activos escasos en condiciones de competencia limitada o nula», como dice Brett Christophers (2020: xvi). En este caso, las variaciones de precios no están determinadas por la competencia entre productores, sino por la simple oferta y la demanda. El deseo o la necesidad que tenga un consumidor del activo escaso en cuestión determinará la renta que se pueda cobrar por él. Los objetos de arte únicos o los metales preciosos como el oro son ejemplos típicos. Su escasez continua frente a la demanda los hace menos propensos a las tendencias de devaluación que afectan a los bienes producidos en masa, lo que los convierte en inversiones de «refugio seguro» en tiempos de sobreproducción (Aalbers y Christophers, 2014). Los activos inmobiliarios, como la vivienda, desempeñan un papel similar de almacenamiento de valor (Harvey, 1978). Pero, a diferencia del arte o del oro, en los mercados inmobiliarios lo que se acapara y con lo que se especula es un medio básico de supervivencia. En este sentido, el comercio de lujo no es la analogía más adecuada. Más cerca está el lucro con el agua embotellada durante un desastre natural.

Si bien la actual crisis mundial de accesibilidad a la vivienda urbana es un desastre de origen humano con determinaciones sociales (Wetzstein, 2017), también tiene una base natural: el suelo. Aquí radica otra paradoja de los mercados inmobiliarios capitalistas. La producción capitalista tiende a la aglomeración de poblaciones en los centros urbanos, para explotar mejor las economías de escala (Lipietz, 1980; Smith, 2010). La presión demográfica resultante aumenta la demanda de espacio urbano, lo que eleva el valor de los activos inmobiliarios situados en los lugares codiciados. Esto tiende a provocar una expansión de la construcción, así como de innovación capitalista para que el proceso de construcción sea más rentable. Sin embargo, a diferencia de la producción de ladrillos u hormigón, el suelo, el principal insumo en una obra de construcción, no puede industrializarse para hacerlo más abundante y, por lo tanto, más barato. De hecho, el suelo no se «fabrica» en absoluto, lo que hace que su oferta esté protegida de los imperativos de la competencia capitalista. Por lo tanto, la demanda de suelo tiende a superar la oferta a medida que las actividades económicas se concentran cada vez más. Las tendencias inflacionarias del suelo, a su vez, se extienden a cualquier edificio adjunto, lo que convierte a los bienes raíces urbanos, como la vivienda, en una fuente notable de especulación de precios de activos.

Katharina Knoll *et al.* (2017: 339) han compilado un revelador índice de precios de la vivienda en catorce economías avanzadas entre 1870 y 2012. A pesar de algunas variaciones importantes entre países, la serie de datos corrobora la existencia de una tendencia a largo plazo al crecimiento real de los precios de la vivienda, solo perturbada por las guerras mundiales. En el periodo de posguerra, los aumentos agregados de los precios de la vivienda se aceleraron al ritmo de la extensión de la propiedad de vivienda y el crédito hipotecario, lo que permitió pedir préstamos para hacer frente a los precios en aumento, haciéndolos subir aún más (Jordà *et al.*, 2016; Kohl, 2018b). A partir de 1960, los precios agregados de la vivienda entraron en una fuerte subida, aunque algunos países solo se unieron a esta tendencia después de 1990, cuando el retroceso de la vivienda social se hizo realmente global. Entre mediados de la década de 1990 y la crisis financiera mundial, el aumento agregado de los precios de la vivienda

fue extremo.³ Su composición es sorprendente: «El 84 % de los precios de la vivienda entre 1950 y 2012 puede atribuirse al aumento de los precios del suelo. El 16 % restante puede atribuirse al aumento de los costes reales de construcción, lo que refleja el crecimiento de la productividad en el sector de la construcción en comparación con el resto de la economía» (Knoll *et al.*, 2017: 348). Esto es aún más sorprendente si se tiene en cuenta que los costes de construcción en las economías avanzadas se mantuvieron estables en general después de los años setenta, coincidiendo con la fase más intensa de crecimiento de los precios de la vivienda.

Capitalistas y rentistas

Los economistas neoclásicos contemporáneos han adoptado a menudo la opinión de que, dado que el suelo sigue siendo abundante, el aumento de los precios de la vivienda debería impulsar la construcción y esto, en la medida en que sube la oferta, haría que los precios vuelvan a bajar (para un debate al respecto, véase Knoll *et al.*, 2017). Esta opinión, contraria a la evidencia histórica y a la simple observación de la vida real, surge de su fe en el capitalismo como un sistema pacífico regulado por mecanismos competitivos de auto-equilibrio (véase Watson, 2017). Si la oferta de viviendas sigue siendo insuficiente y poco asequible, debe ser porque un factor externo, por ejemplo, el Estado, está impidiendo que la actividad constructora responda adecuadamente a la demanda. Otros factores que los economistas neoclásicos abogan por recortar, en este sentido, son los impuestos onerosos, la planificación excesiva del uso del suelo y, en la actualidad, las regulaciones ambientales, los cuales abogan por recortar.

Dejando de lado la sombría morfología urbana que surgiría al tomar tales atajos, el problema fundamental con la visión neoclásica es que exagera la tendencia hacia el «equilibrio de mercado»

³ En contra de la tendencia, algunos países experimentaron en realidad un descenso de los precios reales de la vivienda entre los noventa y la crisis financiera mundial. El caso más notable y dramático es el de Japón, un país que se adelantó a la curva, ya que fue testigo de una enorme burbuja inmobiliaria en la década de 1980 y ha pasado las siguientes décadas reduciéndola. Los precios de la vivienda, tanto reales como nominales, aún no han recuperado sus niveles de 1991.

en el espacio (Christophers, 2009). El capital se mueve a través del espacio en una dialéctica entre la igualación y la diferenciación, pero esta danza se inclina hacia la segunda, haciendo que el desarrollo geográfico desigual sea la norma en lugar de la excepción (Smith, 2010). En el momento en que se instala el capital fijo —por ejemplo, maquinaria, edificios, infraestructura de transporte, etc.—, surge una división social del espacio que tiende a determinar la trayectoria posterior mediante efectos que rara vez desaparecen por sí solos (Lipietz, 1980). Cuanto más costoso sea replicar una modificación sustancial del espacio en otro lugar, más tenderá ese capital a aglomerarse en torno a las zonas ya desarrolladas. De hecho, equilibrar esta distribución desigual de la inversión suele requerir formas de planificación espacial que son anatema para la economía neoclásica.

Los economistas políticos clásicos tenían claro que el suelo y los bienes raíces operan en una contratendencia a los impulsos deflacionarios de la competencia capitalista. Cuando estos teorizaron por primera vez sobre la renta, lo hicieron pensando en los terratenientes como figura distinta de la del capitalista (véase Haila, 1990; Mazzucato, 2018; Stratford, 2022; Ward y Aalbers, 2016). Para Ricardo, el suelo era una fuente de ingresos inmerecidos legitimados por el trabajo porque, al volverse más escaso a medida que la economía crecía, aumentaba la riqueza de sus propietarios sin esfuerzo ni mérito. Marx también compartía esta opinión. Aunque no sentía ningún afecto por los capitalistas, reconocía que el capitalista al menos desempeña una «función activa» en el desarrollo de la producción, mientras que «el terrateniente no necesita más que apropiarse de la parte creciente del excedente de producto y de la plusvalía, sin haber aportado nada para este crecimiento» (Marx, 1981: 776). También señaló cómo el suelo transfiere sus funciones de captación de renta a la vivienda: «En las ciudades que están experimentando un rápido crecimiento [...] es la renta del suelo y no el objeto en sí lo que constituye el verdadero objetivo básico de la construcción especulativa» (ibídem: 909). Más tarde, diversos reformadores sociales y pensadores económicos, incluidos los primeros economistas neoclásicos como Marshall, ampliaron la «ley de la renta» ricardiana más allá del suelo, aplicándola a cualquier mercancía capaz de desafiar las leyes coercitivas de la competencia por precios (Stratford, 2022). La teoría de la renta pasó a delimitar las

áreas en las que eran aplicables los principios del *laissez-faire* y aquellas en las que se necesitaba la regulación estatal (o la propiedad pública). El concepto clásico de renta sigue existiendo en la economía neoclásica, pero de forma modificada. La renta se ha redefinido como cualquier ingreso que supere el precio que prevalecería en condiciones de «libre mercado» (ibídem). El cambio es sutil pero importante. La renta ya no define todo ingreso derivado de la propiedad o el control de un activo escaso, como los ingresos generados por el arrendamiento de un edificio en una ubicación codiciada. Tan solo se considera renta los ingresos que superen lo que le costaría al propietario mantenerse en el negocio en un mercado en el que hay muchos otros propietarios y en el que no hay interferencia política en el libre funcionamiento del mecanismo de precios. Para los neoclásicos, entonces, mientras prevalezcan las condiciones de «libre mercado», puede haber un mercado inmobiliario sin «renta».

Esta redefinición convierte efectivamente los ingresos inmerezados ilegítimos en algo residual o externo al mercado; producto de la distorsión política o de una búsqueda agonística y corrupta de rentas [*rent-seeking*]. Esta visión se remonta con frecuencia a las raíces marginalistas de la economía neoclásica (Mazzucato, 2018; Ward y Aalbers, 2016). Para los clásicos, el valor económico de una mercancía surgía de la interacción entre los costes de producción y la competencia de precios. Por lo tanto, la «existencia de valores pagados a los terratenientes que no se correspondían con ningún trabajo incorporado al producto» aparecía lógicamente como una forma de ingreso inmerezado (Ward y Aalbers, 2016: 1765). Por el contrario, el giro marginalista de finales del siglo XIX reformuló el valor económico como aquello que un consumidor estaba dispuesto a pagar por un producto. Aunque los primeros marginalistas estaban ciertamente preocupados por la existencia de «monopolios naturales» o sectores generadores de rentas (Mosca, 2008), fue sobre la base de su teoría del valor que sus sucesores reconceptualizaron en gran medida el problema de la renta.⁴ Dado que todo el valor pasó a determinarse exclusivamente en la esfera del intercambio, obviando las cuestiones de

⁴ Para Stratford (2022), el punto de inflexión crucial a este respecto no vino del trabajo de ningún economista neoclásico, sino, paradójicamente, del de una keynesiana: Joan Robinson.

producción y productividad, el marginalismo desdibujó la distinción analítica entre los ingresos derivados de la producción capitalista y la extracción de rentas. Un efecto secundario paradójico de este desarrollo teórico fue que convirtió la acumulación de capital basada exclusivamente en la oferta y la demanda —el mecanismo básico de la extracción de rentas— en un modelo de funcionamiento para la economía capitalista en su conjunto. La renta se generalizó hasta hacerse prácticamente invisible.

A lo largo de este libro, sostengo que reintroducir la distinción analítica entre producción capitalista y extracción de renta es crucial para comprender las contradicciones tanto de la economía capitalista en general como de la provisión de vivienda capitalista en particular. Lo hago sobre la base del reciente resurgimiento de la teoría de la renta. Este resurgimiento ha tenido dos fuentes. Por un lado, el trabajo de Piketty (2014) sobre las fuentes de desigualdad basadas en activos ha relanzado el concepto entre los economistas de la izquierda reformista (por ejemplo, Mazzucato, 2018). El concepto de renta aquí informa las visiones políticas que buscan regular los ingresos inmerecidos, «la eutanasia del rentista», como dijo Keynes. La pretensión es hacer del capitalismo un sistema más justo y eficiente. Por otro lado, el resurgimiento de la renta también se ha extendido a la economía política marxista, donde existe una tradición de complejos e intrincados debates sobre la cuestión de la renta del suelo que se remonta a la década de 1970 (Ball *et al.*, 1985; Clarke y Ginsburg, 1976; Haila, 1990; Harvey, 1982; Massey y Catalano, 1978). Sin embargo, esta tradición quedó en gran medida inactiva a principios de los años noventa y solo ha sido reavivada recientemente por la geografía crítica a raíz de la intervención de Piketty (Baglioni *et al.*, 2021; Christophers, 2020; Ward y Aalbers, 2016). Entre los economistas políticos marxistas, el concepto de renta tiene un propósito político que va más allá de simplemente mitigar una forma de extracción de excedentes para preservar otra. Al arrojar luz sobre las contradicciones entre la extracción de rentas y la producción capitalista, la teoría de la renta ilumina el terreno en el que tendrá que darse la lucha por resistir y, potencialmente, superar la sociedad capitalista. El examen de los antagonismos sociales que generan estas contradicciones puede informar sobre qué tipo de estrategias y coaliciones sociales son más propensas a producir

un cambio transformador. Por ejemplo, es relativamente fácil «vincular la preocupación popular por las condiciones de vida [urbanas] con las críticas a la propiedad del suelo y, por tanto, a la propiedad privada en su conjunto», algo de lo que tanto reformistas como reaccionarios son muy conscientes desde hace mucho tiempo (Ball *et al.*, 1985: 5).

Irónicamente, quienes buscan un cambio radical a menudo han perdido este hilo. El motor de estos debates marxistas sobre la renta en los años setenta fue el deseo de corregir una omisión previa de los problemas urbanos en la lucha por el socialismo. Si el actual resurgimiento de la teoría de la renta ha de ser algo más que un llamamiento a salvar al capitalismo de sí mismo, entonces el objetivo de su análisis debería ser recuperar este horizonte.

Lógicas híbridas

Decir que la producción competitiva constituye la «esencia» específica del capitalismo no es negar que esta forma de acumulación de capital existe entrelazada con otras formas de apropiación de plus trabajo (es decir, el trabajo que excede lo que los productores directos requieren para su subsistencia). La sociedad capitalista se sustenta en muchas formas diferentes de producir y redistribuir el excedente, articuladas en formaciones complejas. El trabajo doméstico no remunerado, por ejemplo, es una forma de extraer excedente, en su inmensa mayoría de mujeres, que no está ni monetizada, ni mediada por el mercado, ni sujeta a los imperativos de productividad capitalista. No obstante, debería ser obvio que el trabajo doméstico no remunerado desempeña una función crucial en la reproducción de la sociedad capitalista (Bhattacharya, 2017). La extracción de rentas es otra forma de extraer plusvalía. Se monetiza y se negocia en el mercado, pero no funciona según la lógica competitiva de la producción capitalista; de hecho, es muy anterior al capitalismo. Hablar de una «sociedad capitalista» no implica que todo bajo el sol funcione de la misma manera, sino que la lógica históricamente específica de la acumulación capitalista, marcada por la productividad competitiva, es la forma dominante de reproducción social, marcando el ritmo de toda la estructura.

En la provisión de vivienda, la producción capitalista y la extracción de rentas se mezclan de manera híbrida. Esto es paradójico, considerando que ambas formas de acumulación de capital son, en muchos sentidos, la imagen especular de la otra (Moreno Zacarés, 2021). La producción capitalista es competitiva y tiende a la expansión de la producción y a la reducción de los precios de coste. La extracción de rentas, por el contrario, se apoya en la reproducción de la escasez socialmente determinada para ejercer una presión al alza sobre los precios. Sin embargo, cierto grado de combinación de ambas no es la excepción, sino la norma en el mercado capitalista. En la manufactura, ambas formas de acumulación de capital a menudo aparecen entrelazadas a lo largo de las diferentes etapas de la cadena de valor. Para maximizar la rentabilidad, las grandes empresas globales han subcontratado la fabricación de sus productos por todo el mundo, obligando a las subcontratas a una competencia feroz por reducir costes y ofrecerles el mejor precio (Kumar, 2020). Sin embargo, estas mismas empresas globales también incorporan elementos rentistas en sus estrategias de mercado, como la movilización de su marca para convertir en un producto escaso lo que de otro modo es un bien estandarizado. Coser un *swoosh* [logo] de Nike en una camiseta blanca barata sirve para que el producto se vuelva lo suficientemente único como para imponer un fuerte recargo en el precio final (Baglioni *et al.*, 2021).⁵

En el desarrollo inmobiliario se observan formas similares de hibridación. Los promotores adquieren terrenos con la expectativa de que un aumento de la demanda por su ubicación aumentará

⁵ Estos patrones de externalización se han vuelto comunes en respuesta a un problema de sobreacumulación industrial a escala mundial (Clarke, 1988; Brenner, 2006). La sobreacumulación de capacidad de fabricación en las décadas centrales del siglo XX dio lugar a una saturación de los mercados mundiales en los años setenta y deprimió la tasa de beneficio de la industria manufacturera. Desde entonces, hemos sido testigos de la reorientación de las actividades económicas hacia sectores rentistas, que prometen mejores rendimientos debido a un relativo aislamiento de la competencia de precios. El giro hacia los activos intangibles, como la marca, forma parte de este proceso, ya que permite a las empresas eludir las presiones de la competencia excesiva en los bienes estandarizados (Baglioni *et al.*, 2021). La creciente participación económica de las finanzas, los seguros y los bienes inmuebles en las economías avanzadas es otro síntoma de este proceso de «rentificación», que ha ido acompañado de una disminución de las tasas de crecimiento y del dinamismo económico (Benanav, 2020; Christophers, 2020; Zacarés, 2021).

su valor. La pretensión aquí es la de un rentista: acaparar un bien escaso y subir su precio. Pero en la medida en que esta operación también requiere la construcción de un edificio, el promotor tiene que invertir en la producción como un capitalista. Los promotores suelen subcontratar las operaciones de construcción a empresas que compiten para ofrecerles el precio más rentable y, por tanto, el mejor margen de beneficio. El promotor, al igual que la empresa global deslocalizada, es, por tanto, un híbrido de rentista-capitalista. Una consecuencia de esta hibridación es que, contrariamente a las presunciones de la economía neoclásica, bajo las condiciones de la dinámica capitalista, se construye un parque de viviendas insuficiente e inadecuado. Para el promotor, la extracción exitosa de la renta de la vivienda requiere traspasar los costes de la producción residencial, incluido el suelo, al consumidor (más un margen de beneficio). La paradoja aquí es, por tanto, que la captación de rentas es lo que anima la inversión en la producción, pero su realización depende simultáneamente de no producir demasiado, ya que satisfacer las necesidades residenciales de la población socavaría las condiciones de escasez de las que depende la renta del suelo y, con ella, también la renta de la vivienda. La existencia de suficientes viviendas en una ubicación provocaría una devaluación del suelo en la zona, y con ella, de sus activos inmobiliarios. Las simultáneas funciones residenciales y rentistas de la vivienda están, por tanto, en contradicción fundamental. La casi perpetua crisis de la vivienda que afecta a las sociedades capitalistas no es producto de distorsiones extraeconómicas del mercado autorregulado, sino una característica inherente del propio mercado (Marcuse y Madden, 2016; Soederberg, 2020).

Uno de los objetivos de este libro es teorizar la paradójica interacción entre la extracción de rentas y la producción capitalista en la «acumulación residencial», la acumulación de capital a través de la vivienda. Exploro esta interacción con cierta extensión en el capítulo 2, donde proporciono un marco teórico para comprender su complejidad a través de las diferentes etapas de la provisión de vivienda, así como el incómodo lugar que ocupa el rentismo inmobiliario en la economía capitalista en general. Utilizo el término «rentas de la vivienda» a lo largo de este libro, tal y como lo he hecho en las páginas anteriores, para denotar un beneficio excesivo derivado no de la producción competitiva, sino simplemente de la propiedad o el control de propiedades residenciales

en condiciones de escasez. También utilizo los términos «rentas de edificios», cuando me refiero a alquileres derivados de edificios en general, y «rentas urbanas», cuando me refiero a activos inmobiliarios urbanos en general, incluyendo terrenos.

Por supuesto, «renta» en el contexto de los mercados inmobiliarios a menudo se refiere simplemente a los alquileres cobrados por un propietario a un inquilino. También utilizaré el término de esa manera, sobre todo porque las tarifas de arrendamiento son, de hecho, una forma destacada de extracción de renta. Otra es vender una propiedad para obtener ganancias patrimoniales. Todo esto se aborda y, espero, se aclara en el capítulo 2. Un último punto con respecto a las definiciones: dado que el mismo actor económico puede encarnar a la vez las funciones de clase del rentista y del capitalista, a veces utilizaré ambos conceptos para referirme, por ejemplo, a un promotor inmobiliario; la elección dependerá de la práctica de acumulación que esté enfatizando en un contexto dado.

¿Qué es el capitalismo (residencial)?

A lo largo de este libro, utilizo el concepto de «capitalismo residencial» para designar las formas, históricamente específicas, que adopta la provisión de vivienda en las sociedades capitalistas.⁶ Mi visión del capitalismo se inspira en la tradición del «marxismo político» (véase Brenner, 1977, 2006, 2007, 2011; Wood, 1981, 2002a, 2002b, 2016). Este enfoque considera que el capitalismo no es el resultado de una tendencia innata de los seres humanos al trueque y al intercambio, como diría Adam Smith, sino de una compulsión relativamente reciente a participar en el intercambio de mercado en condiciones de competencia mediante el aumento de la productividad. Al hacerlo, este enfoque, destaca la especificidad

⁶ Cabe señalar que el término ya se utiliza, aunque con un significado diferente. Originalmente se acuñó como término general para designar diversos sistemas de vivienda y bienestar (Schwartz y Seabrooke, 2009). Sin embargo, este uso particular del concepto obvia la difícil cuestión teórica de qué es el capitalismo y simplemente lo confunde con la economía de mercado. También ofrece poca consideración a las cuestiones de desarrollo histórico, al basarse en una tendencia anterior de elaboración de tipologías estáticas de los regímenes de vivienda. Para una crítica historicista, véase Blackwell y Kohl (2019).

histórica de la forma social capitalista, como siempre insistió Marx. Desde esta perspectiva, el capitalismo se originó a partir de una transformación radical en las «relaciones sociales de propiedad» [*social-property relations*], las relaciones de propiedad y dominación que rigen la reproducción de los actores sociales. En los últimos años, este enfoque ha desarrollado análisis detallados de la transición al capitalismo en varios países. La atención se centra en cómo ciertos actores sociales, como los hogares campesinos, se volvieron «dependientes del mercado» para acceder a los medios de subsistencia (por ejemplo, tierra, alimentos, herramientas, ropa) en un contexto en el que la reproducción basada en el mercado quedaba cada vez más sujeta a los imperativos de la producción competitiva (Lafrance y Post, 2019). Al examinar la historia del capitalismo, el marxismo político se ha centrado hasta ahora en la transformación de las relaciones sociales de propiedad agraria e industrial. No ha ampliado su perspectiva a lo que yo llamo relaciones sociales de propiedad residencial. A lo largo de este libro, utilizo este término para examinar cómo las estructuras de provisión de vivienda están atravesadas por relaciones de propiedad, dominación y conflicto. En el capítulo 2, proporciono un marco básico para comprender las relaciones sociales de propiedad de la provisión de vivienda capitalista en sus diferentes etapas.

Uno de los retos de extender el enfoque de las relaciones sociales de propiedad al ámbito de la vivienda es que las características inherentes de renta, y por tanto monopolísticas, de la acumulación residencial problematizan el énfasis del marxismo político en la competencia. Distintas críticas internas (Knafo y Teschke, 2020) y externas (Morozov, 2022) han argumentado a menudo que el marxismo político se centra excesivamente en la competencia entre productores, lo que demuestra una «concepción platónica del capitalismo» no muy diferente de la fijación de la economía neoclásica con la llamada «competencia perfecta» (Anievas y Nişancioğlu, 2015: 29-31). A menudo, esta crítica también va acompañada de objeciones a lo que se describe como una definición excesivamente estrecha (¿rigurosa?) del capitalismo. Sin embargo, la ampliación del alcance conceptual que suelen defender estos críticos implica considerar el capitalismo como cualquier forma de obtención de beneficios a través del intercambio comercial (Banaji, 2020; Kocka, 2016). Para

aquellos que operan con una comprensión tan amplia (¿más difusa?) del capitalismo, a los que Brenner se refiere como «teóricos de la comercialización» (Brenner, 1977), la «esencia» del capitalismo no es, por tanto, la producción capitalista *per se*, sino la acumulación de capital *tout court*, en muchas ocasiones centrándose en el papel del monopolio (Paikin y Salour, de próxima publicación). El resultado es una disolución de la distinción analítica entre la producción capitalista y la extracción de renta, al tiempo que se toma esta última como un modelo de trabajo para el capitalismo en su conjunto (lo que, irónicamente, también ocurre con la economía neoclásica, aunque dé lugar a una visión diametralmente opuesta del sistema). Un lector, desde la perspectiva de la «comercialización» —y quizás también con algunos aliados teóricos—, podría replicar que mi propio enfoque acerca de la extracción de rentas es una concesión tácita a sus puntos de vista, lo que aparentemente socava la primacía analítica que de otro modo doy a la producción competitiva.

Abordar estas cuestiones requiere un examen histórico del auge del capitalismo en general y de la provisión de vivienda capitalista en particular. De hecho, este ejercicio también servirá para ilustrar lo que se entiende exactamente por «capitalismo residencial» a lo largo de este libro. Para poner mejor de relieve el caso español, me centraré en ejemplos de Europa.

Una prehistoria del capitalismo residencial

Empecemos por el principio. La narrativa de la «comercialización» explica los orígenes del desarrollo capitalista, o del crecimiento económico moderno, a través de la difusión gradual del comercio. Lo hace, en particular, a través de la expansión del comercio urbano en la Europa moderna temprana, impulsada por la captura mercantilista de los mercados coloniales (Arrighi, 2009; Braudel, 1992; Wallerstein, 1974). Implícita o explícitamente, en este argumento se maneja la opinión de que la racionalidad comercial tuvo un efecto de disolución en las instituciones precapitalistas. Por extensión, se presume que la naturaleza comercial de las economías urbanas, la base del comercio a larga distancia, siempre ha sido una forma embrionaria de capitalismo (Wood,

2002a: 11-33). La expansión del comercio en las grietas del edificio feudal habría erosionado gradualmente sus costumbres, al tiempo que las relaciones comerciales se habrían ido imponiendo sobre toda la sociedad. El resultado final fue la revolución industrial, que dio inicio a patrones de crecimiento moderno típicos de una economía capitalista «madura».

Hay algunos problemas bien conocidos con esta narrativa. El intercambio comercial ha existido desde tiempos inmemoriales, por lo que surge la pregunta de por qué el crecimiento autosostenido no comenzó antes (Wood, 2002a). En la antigua Roma, la propiedad privada, las relaciones de mercado y las economías urbanas ya se habían desarrollado a un nivel muy alto sin superar los límites de subsistencia de las economías premodernas. Otro problema es que la expansión urbano-comercial en Europa constituye un mal predictor del rendimiento económico nacional en el periodo moderno temprano (Epstein, 2001).⁷ No hay duda de que el capitalismo surgió en el contexto de un sistema comercial —la matriz sangrienta de la economía mundial colonial— y no podría haberlo hecho sin él. Sin embargo, la aparición del capitalismo tampoco puede explicarse suficientemente por este contexto comercial. De hecho, sigue siendo difícil de explicar para los teóricos de la comercialización por qué la revolución industrial no ocurrió en España, un país con un alto nivel de urbanización y un inmenso imperio colonial, sino en Inglaterra, un remanso rural a comienzos de la época, con un ascenso imperial comparativamente tardío (Brenner, 1977, 2011). El desarrollo comercial, en otras palabras, sigue siendo un factor necesario pero insuficiente. Además, al centrarse en la extensión gradual del comercio, los teóricos de la comercialización tienden a pasar por alto las rupturas cualitativas en las relaciones de producción. Brenner ha argumentado que las relaciones sociales de propiedad capitalistas surgieron no en las ciudades de Europa sino en el campo inglés, donde los terratenientes sometían a sus arrendatarios a la competencia en el mercado de suelo (Brenner,

⁷ Epstein (2000: 11): «Nos vemos obligados a concluir que la urbanización es un índice y un predictor del desarrollo económico extraordinariamente deficiente en esta época. Por ejemplo, a principios del siglo XVI, la proporción de población urbana era cuatro veces mayor en España que en Inglaterra, y España siguió estando más urbanizada en 1750 a pesar de los cambios que se produjeron en el rendimiento económico de los dos países».

2007; Dimmock, 2014). Allí, los campesinos se vieron obligados a aumentar la producción para revalidar sus arrendamientos, lo que puso en marcha la dinámica del capitalismo temprano a partir del siglo XVI. El resultado no deseado fue una espiral de productividad agraria y desposesión campesina que provocó una transferencia de la mano de obra a las actividades industriales, sentando las bases de la revolución industrial (Žmolek, 2014).

La transformación de la provisión de vivienda en la transición al capitalismo no ha recibido mucha atención hasta ahora en ninguno de los dos lados de este debate. Los pocos estudios sobre el tema tienden a reflejar los supuestos de la perspectiva de la comercialización.⁸ El trabajo de Vance (1971), en particular, reproduce la narrativa íntegramente. Para él, la expansión del «sistema capitalista-mercantil» en la Edad Moderna erosionó la «búsqueda de orden y proporción» precapitalista en el espacio urbano. Vance examina cómo las prácticas urbanas de uso del suelo estructuradas por consideraciones comunitarias tradicionales, como los derechos de pastoreo público o los requisitos de ubicación derivados de la pertenencia a un gremio, fueron sustituidas lentamente por la capacidad de pago de los residentes a medida que el comercio disolvía las restricciones feudales de la economía medieval. La narrativa se centra en la mercantilización gradual del

⁸ También se pueden ver rastros de la perspectiva de la comercialización en varios estudios que sostienen que el crecimiento de las zonas urbanas en el periodo moderno temprano fomentó el surgimiento de una industria claramente capitalista de promotores especulativos. Lo que es claramente capitalista, supuestamente, es la construcción de viviendas no para el consumo directo sino para el mercado, así como el empleo de migrantes rurales como trabajadores de la construcción (Ball, 1981; Clarke, 1991; Potofsky, 2009). La reproducción de la narrativa de la comercialización es patente incluso en estudios que se proponen explícitamente trascenderla, como *Building Capitalism* (1991), de Linda Clarke. El quid de su argumento es que la construcción de viviendas capitalista avanzó con la extensión del trabajo asalariado, descuidando que el trabajo asalariado se ha empleado en obras de construcción durante milenios (Banaji, 2010: 117-130). En cualquier caso, centrarse en el trabajo asalariado no logra superar los límites de las narrativas de la comercialización (Wood, 2002a: 130).

De hecho, la mercantilización gradual de la fuerza de trabajo es perfectamente compatible con la narrativa de la comercialización y desempeña un papel importante en los estudios que se basan explícitamente en ella, como el de Potofsky (2009: 18), que invoca la autoridad de Braudel para definir ampliamente el capitalismo como cualquier forma de lucro comercial. El problema sigue siendo el mismo: se pierde el sentido de la especificidad histórica de la sociedad capitalista.

espacio urbano, con poca o ninguna consideración a la transformación de las relaciones de producción.

El argumento de Vance exagera en gran medida la novedad histórica de los mercados inmobiliarios de la Edad Moderna. Simplemente no es cierto que las ciudades precapitalistas fueran inherentemente reacias a la comercialización del entorno construido, especialmente no en las grandes zonas urbanas, donde el espacio tenía una gran demanda. Un ejemplo de ello es la antigua Roma, donde hay pruebas no solo de simples transacciones inmobiliarias, sino también de una compleja industria de especulación inmobiliaria (Baer, 2007: 299-302; Temin, 2004, 2006). La extrema presión demográfica de la ciudad según los estándares precapitalistas generó notables oportunidades para la extracción de alquileres de viviendas, que los rentistas pudieron explotar gracias a sólidos derechos de propiedad y a una bien desarrollada economía comercial. Marco Licinio Craso, conocido como el hombre más rico de Roma en la época de César, era famoso por comprar viviendas baratas y en ruinas solo para alquilarlas de nuevo a un precio más alto. Incluso, en caso de incendio, «se apresuraba a ofrecer precios reducidos por la estructura incendiada y otras cercanas amenazadas mientras aún estaba en llamas» (Baer, 2007: 299). Los residentes solían vivir en edificios de alquiler (*insulae*), normalmente de cuatro o cinco plantas de altura. La construcción de estas viviendas de alquiler a menudo la llevaban a cabo promotores especulativos que «encontraban el terreno, contrataban a un arquitecto y a un contratista y adelantaban los grandes costes iniciales de la estructura» (ibídem). Según Temin (2004), los promotores especulativos podían financiar sus operaciones a partir de diversas fuentes: *brokers*, bancos o sindicatos de prestamistas privados. Estos préstamos se reembolsaban luego a través de los alquileres del edificio o podían venderse a otra persona, también a un grupo de inversores. Todo esto sigue siendo notablemente similar hoy en día.

Para algunos destacados teóricos de la comercialización (por ejemplo, Banaji, 2018), la evidencia de prácticas comerciales sofisticadas como estas son suficientes para hablar de «capitalismo» en la antigua Roma. Sin embargo, hacerlo obvia la especificidad del desarrollo económico moderno, encubriendo una ruptura en la sociedad humana sin precedentes desde el auge de la agricultura. También pierde de vista la transformación en las relaciones

de producción que sustentaron esta ruptura. Por ejemplo, la producción residencial romana era muy similar a la de otras formas sociales precapitalistas. La construcción de viviendas en Roma fue, en su mayor parte, llevada a cabo por equipos de artesanos cualificados organizados en asociaciones similares a gremios (*collegia*), no muy diferentes de las del feudalismo europeo. En ambos casos, los artesanos estaban flanqueados por trabajadores asalariados y, en el caso de Roma, también por personas esclavizadas (Banaji, 2010: 117-130).

¿Cómo podríamos comprender mejor la especificidad del capitalismo? Aquí, reintroducir la distinción analítica entre extracción de rentas y producción capitalista se vuelve crucial. La obtención de beneficios a través del mercado no es capitalista *per se*; es un fenómeno mucho más antiguo, como señaló Marx en repetidas ocasiones.⁹ La acumulación de capital antes del capitalismo funcionaba en gran medida según lógicas rentistas (Zacarés, 2021: 51-54). Los terratenientes que extraen rentas de los hogares, ya sean rurales o urbanos, son un fenómeno antiguo, al igual que el arrendamiento de dinero con intereses. En ambos casos, la lógica en juego (acaparar algo escaso y cobrar a otros por su acceso) no era muy diferente del negocio de los comerciantes de larga distancia, que intercambiaban bienes escasos en mercados inco-nexos, o incluso de los especuladores inmobiliarios. La lógica era

⁹ Para Marx (1981: 728-732), la simple consecuencia de las formas «antediluvianas» de capital («el capital que devenga intereses [...] junto con su hermano gemelo, el capital mercantil») era insuficiente para explicar el surgimiento del modo de producción capitalista. «La mera presencia de riqueza monetaria, e incluso el logro de una especie de supremacía por su parte, no es en modo alguno suficiente para que se produzca esta disolución en capital. De lo contrario, la antigua Roma, Bizancio, etc., habrían terminado su historia con el trabajo y el capital libres, o más bien habría comenzado una nueva historia» (Marx, 1993: 506). Para él, siempre que el capital alcanzaba una cierta supremacía social antes del capitalismo, solía hacerlo a expensas de la producción: «se aferra a ella como un parásito»; «paraliza las fuerzas productivas en lugar de desarrollarlas, y al mismo tiempo perpetúa estas lamentables condiciones en las que no se desarrolla la productividad social del trabajo» (1981: 728-732).

Sin embargo, esto ya no es la norma «en el contexto del modo de producción capitalista», donde «el capital comercial queda relegado de su anterior existencia preponderante» (1993: 505-507). El capitalismo, en resumen, es la primera sociedad histórica en la que el capital productivo es capaz de compensar los efectos asfixiantes del capital comercial (o rentista), lo que permite que ambos se desarrollen de forma simbiótica en lugar de contradictoria.

comprar barato y vender caro, sin tener en cuenta la competencia de precios de coste o la mejora sistemática de la productividad.

La principal diferencia entre entonces y ahora es que, anteriormente, los capitales rentistas operaban en un entorno económico moldeado por relaciones de producción precapitalistas. En las industrias de la Europa moderna temprana, era la norma que una serie de factores tecnológicos y sociales protegieran a los artesanos de la competencia sistemática (Wood, 2002b: 68). Los límites técnicos a la circulación de bienes mantuvieron los mercados poco integrados y la competencia de precios circunscrita. Además, los mercados continuaron estructurados por instituciones monopolísticas incluso cuando los medios de transporte mejoraron. En las industrias urbanas, gremios e instituciones similares continuaron protegiendo a sus miembros de la competencia no deseada hasta bien entrado el siglo XIX (Ogilvie, 2019). Antes del surgimiento del Estado-nación liberal, los privilegios locales de este tipo se inscribían en la propia comunidad política, ya que la pertenencia a un gremio artesanal u otros organismos corporativos locales determinaba la condición de ciudadano (Hogenbooe *et al.*, 2018). En cualquier caso, gran parte de la población seguía siendo campesina y se dedicaba a la agricultura de subsistencia. Los hogares campesinos poseían sus medios de subsistencia y organizaban su reproducción social en torno al uso de mano de obra familiar no remunerada para las tareas agrícolas (Brenner, 2011; Isett y Miller, 2016; Simpson, 2003). Cuando era necesario ampliar la producción, los campesinos solían emplear toda la mano de obra familiar que fuera necesaria, independientemente de la caída de la producción por hora adicional trabajada. A medida que la población aumentaba, la tendencia a largo plazo era que la agricultura se volviera más intensiva en mano de obra. El resultado era una tendencia hacia el estancamiento o incluso la disminución de los niveles de productividad y, finalmente, la crisis de subsistencia. El aplastante dominio de la producción campesina era lo que marcaba el ritmo de la reproducción social.

El destino de las economías urbanas precapitalistas fluctuó, en gran medida, en sintonía con estas dinámicas maltusianas a largo plazo (Hohenberg y Lees, 1995: 106-136). Durante el auge del ciclo demográfico, el aumento de la producción rural incrementaba la escala y el volumen de los mercados urbanos. Esto, a su vez, conducía a un aumento de los ingresos inmobiliarios

urbanos, que en el punto álgido del ciclo podían crecer en simbiosis con la industria manufacturera y el comercio. Durante una fase descendente, se entraba en una etapa de suma cero, en la que el aumento de los alquileres tasaba a un excedente social estancado o incluso en declive. La conclusión es que las ciudades y el comercio podían desarrollarse hasta un nivel bastante alto dentro de los límites de subsistencia de las economías premodernas. Sin embargo, esto no necesariamente puso en marcha, ni siquiera se acercó a algo parecido a la producción capitalista o el crecimiento autosostenido.

El auge de las relaciones sociales de propiedad capitalistas transformó estos patrones de reproducción social, alterando las condiciones básicas en las que habían operado las economías urbanas durante miles de años. En particular, la transición al capitalismo revolucionó la provisión de vivienda de dos maneras principales: (1) la producción capitalista desbloqueó la posibilidad de niveles de urbanización sin precedentes, generando oportunidades para la extracción de rentas por vivienda de nuevo alcance y escala; (2) la lógica de la producción capitalista se extendió a la provisión de vivienda en sí, en particular, al subsumir la industria de la construcción de viviendas bajo la lógica de la competencia por productividad. Examinemos cada una de ellas.

Urbanización masiva

Los patrones de urbanización masiva se afianzaron por primera vez en Gran Bretaña, el primer caso de país totalmente capitalista (Brenner, 1976; Dimmock, 2014; Žmolek, 2014). El ascenso imperial concomitante de Gran Bretaña llevó a los Estados rivales a replicar las fuentes económicas de su poder geopolítico. Estos se embarcaron en transiciones «desde arriba», impulsadas por un esfuerzo político concertado (Teschke, 2005).¹⁰ En la segunda mitad del siglo XIX, la producción capitalista había avanzado en

¹⁰ En Europa, estos esfuerzos solían implicar la integración del mercado por medios políticos (por ejemplo, la abolición de los gremios, la formación de Estados nacionales) y la promoción de inventos técnicos (por ejemplo, ferrocarriles) para facilitar la transmisión de las presiones competitivas dentro de un mercado nacional (Lafrance y Post, 2019; Kemp, 1985; Pollard, 1981).

varios países continentales; sin embargo, el desarrollo urbano-industrial era todavía mucho más lento y desigual que al otro lado del canal. No obstante, el avance de la producción capitalista supuso un impulso inexorable hacia niveles de urbanización sin precedentes.¹¹ La integración de los mercados y los (lentos) aumentos de productividad en la agricultura redujeron el número de trabajadores necesarios para mantener a las poblaciones urbanas. Una creciente población rural excedente, generada por una combinación de crecimiento demográfico y desposesión campesina, acudió en masa a las ciudades. Mientras tanto, el aumento de la competencia de precios centralizó la producción en torno a las localidades con las empresas más competitivas.

En términos generales, podemos distinguir dos fases distintas en la urbanización de la Europa del siglo XIX: una centrípeta y otra centrífuga, que corresponden aproximadamente a la primera y segunda mitad del siglo (Hohenberg y Lees, 1995: 301). Inicialmente, la urbanización se desarrolló en un patrón centrípeta que no era desconocido en épocas anteriores. Las ciudades se expandieron construyendo en los terrenos ya consolidados. Los promotores especulativos se comieron todo el espacio disponible dentro de las murallas de la ciudad o a una distancia razonable a los lugares de trabajo. Los edificios también crecieron verticalmente, extendiendo la morfología de la vivienda de alquiler en pisos. Después de 1850 aproximadamente, cuando muchas ciudades vieron sus picos históricos de densidad urbana, la urbanización cambió a un patrón centrífugo de urbanización, marcado por una suburbanización continua. Las aldeas en las afueras de las ciudades se expandieron. Las viviendas proliferaron a lo largo de las carreteras principales, extendiéndose a las parcelas cercanas en patrón lineal. En Europa, este empuje hacia el exterior se vio facilitado por una tendencia de mediados de siglo de expansiones planificadas, inspirada en la reconstrucción de París y la desfortificación de Viena (Ross, 2018: 292-297). Los ensanches de la España del siglo XIX, explorados en el capítulo 4, formaron parte de este mismo proceso. La construcción de vivienda

¹¹ Según las estimaciones de Bairoch (1988: 221), la proporción de la población inglesa que vivía en ciudades de al menos 5.000 habitantes pasó de alrededor del 23 % en 1800 al 75 % en 1910. Por el contrario, en Francia, la misma cifra pasó del 12 % al 38 %.

también se desarrolló en paralelo a la instalación de vías férreas, dando lugar al «suburbio del tranvía». Este proceso de suburbanización perpetua, una forma de urbanización distintiva de la sociedad capitalista, continúa hasta nuestros días.

Todo esto generó oportunidades para la extracción de rentas de vivienda de un alcance y una escala sin precedentes. La presión demográfica ejercida por una subclase de trabajadores empobrecidos y migrantes rurales ejerció una presión al alza constante sobre los precios de la vivienda. La segregación social del espacio también se agudizó. Mientras que la ciudad premoderna tendía a una división vertical del espacio, es decir, estratificada por alturas de pisos, la ciudad moderna dio más importancia a la división horizontal, por distritos (Hohenberg y Lees, 1995: 313). La construcción de barrios enteros desde cero animó a los especuladores a segmentar sus promociones, apelando a la identidad y al poder adquisitivo de segmentos de mercado específicos. Con esto llegaron los ciclos de gentrificación y degradación. Los inquilinos de clase trabajadora quedaban excluidos de las ubicaciones codiciadas y eran reemplazados por residentes más acomodados (Kadi y Matznetter, 2022; Reick, 2018). Por el contrario, «las comunidades elegantes a menudo se deterioraban hasta convertirse en conjuntos ordinarios de casas modestas a medida que la clase media alta se mudaba más lejos de la ciudad» (Hohenberg y Lees, 1995: 301).

Junto con la rápida expansión de la acumulación residencial, surgieron también prácticas bancarias basadas en bonos.¹² El *Crédit Foncier* de Francia sirvió de modelo para el establecimiento de «bancos hipotecarios» similares en toda Europa. La creación del Banco Hipotecario de España, analizada en el capítulo 4, fue un ejemplo de ello. Estas instituciones solían financiar grandes operaciones de construcción para alquiler, mientras los promotores utilizaban los flujos de renta de los inquilinos para pagar sus deudas. En las últimas décadas del siglo XIX, los paisajes urbanos europeos se vieron invadidos por sofisticadas formas de rentismo, con redes de agentes inmobiliarios y mercados de

¹² Esta sofisticada forma de rentismo financiero hunde sus raíces en el feudalismo prusiano y se reutilizó para apoyar la construcción de viviendas a gran escala en zonas urbanas (Blackwell y Kohl, 2018a).

bonos respaldados por hipotecas que apoyaban la acumulación residencial a una nueva escala (Yates, 2015).

Producción residencial capitalista

La promoción inmobiliaria en la Europa de principios de la Edad Moderna seguía funcionando según un patrón muy antiguo (Baer, 2007). Los promotores adquirían parcelas y trazaban planos para construir. Una vez que el proyecto era aprobado por las autoridades pertinentes, el promotor contrataba fuerza de trabajo para llevar a cabo las operaciones de construcción. La promoción inmobiliaria podía ser a medida o para «el mercado», sin un residente en particular (promoción especulativa). En este último caso, el promotor confiaba en la expectativa de que una creciente demanda de espacio residencial proporcionaría un rendimiento lucrativo. La lógica de la búsqueda de rentas de la promoción inmobiliaria no era muy diferente de la de la Roma clásica y, de hecho, no era tan diferente de la de hoy en día.

La diferencia clave entre la acumulación residencial precapitalista y la capitalista radica en otro lugar, a saber, en las relaciones sociales de propiedad de la construcción de viviendas. Antes del siglo XIX, los oficios de la construcción en Europa estaban generalmente organizados en torno a gremios o instituciones similares (por ejemplo, logias) diseñadas para proteger a los miembros de la profesión de la competencia indeseada (Hunt y Murray, 1999: 42-44; Ogilvie, 2020). Estas instituciones permitían a los artesanos fijar precios de forma colectiva y controlar los mercados laborales locales. Los trabajadores artesanales se especializaban en materiales de construcción concretos (piedra, madera, ladrillo). Se esforzaban por controlar todas sus cadenas de suministro, desde el suministro de la materia prima hasta su aplicación en la obra.¹³ Este contexto institucional limitaba la competencia y restringía las posibilidades de introducir divisiones del trabajo innovadoras. En el contexto de estas relaciones

¹³ Sin duda, en algunas zonas los privilegios gremiales formales eran irregulares o inexistentes, como en el campo o en ciudades que carecían de suficiente actividad constructora, pero eso también significaba que los artesanos itinerantes tenían suficiente demanda para establecer las condiciones del mercado sin respaldo corporativo.

sociales de propiedad precapitalista, la tendencia a largo plazo era que la construcción avanzara a un ritmo pausado con medios poco capitalizados. Estos patrones reproductivos se mantuvieron prácticamente intactos hasta bien entrado el siglo XIX. De particular importancia a este respecto eran la inmovilidad del producto terminado y la dificultad para mecanizar los trabajos de construcción.

Estos aspectos de la industria de la construcción jugaron a favor de los trabajadores artesanales a la hora de mantener el control sobre el mercado laboral local (Hoogenboom *et al.*, 2018; Thelen, 2004: 98). Incluso en Inglaterra, donde los privilegios formales de los gremios desaparecieron notablemente pronto, los constructores artesanos lograron reproducir sus tradiciones artesanales de manera informal hasta principios de la era victoriana (Satoh, 1995: 8). Sin embargo, por aquel entonces, la lógica de la producción capitalista comenzó a subsumir la industria de la construcción bajo los imperativos de la competencia productiva. Quizás no sea sorprendente que este proceso parezca haber tenido lugar por primera vez en Gran Bretaña (Price, 1980; Satoh, 1995: 262). A principios del siglo XIX, a medida que la lógica competitiva de la producción capitalista se fue extendiendo a las economías urbanas, la contratación de empresas de la construcción a un precio fijo y predeterminado se convirtió en la forma dominante de licitación de obras de construcción. La extensión de esta práctica coincidió con un rápido aumento de la demanda de edificios urbanos. En este contexto surgió un nuevo tipo de empresario de la construcción: el contratista general.

Se trataba de constructores capitalistas que asumían los riesgos de la competencia por precios. Dirigían empresas de construcción residencial que desafiaban las tradiciones artesanales, y ponían a los trabajadores de la obra bajo la vigilancia de estrictos capataces, desglosando sus tareas para maximizar la productividad. Era un modo de organización que era «el equivalente directo del sistema de fábrica en otros oficios» (Price, 1980: 126). Bajo la presión permanente de reducir costes, las grandes empresas constructoras de viviendas, los contratistas generales, impulsaron la mejora tecnológica en el aserrado, la producción de ladrillos, la carpintería o la ebanistería (Satoh, 1995). Las tareas especializadas seguían subcontratándose a artesanos independientes,

pero a estos artesanos cualificados les resultaba cada vez más difícil hacer valer sus condiciones de empleo tradicionales. Al no contar con privilegios gremiales formales, quedaron atrapados en una competencia despiadada para conseguir trabajo. A medida que las relaciones sociales de propiedad capitalistas se afianzaron, aumentaron las innovaciones en la organización del trabajo y en la fabricación de materiales de construcción, precisamente la tendencia opuesta al patrón de desarrollo de la época anterior.

Europa continental siguió con cierto retraso. En los oficios de la construcción, la producción artesanal persistió en general durante la primera mitad del siglo XIX debido a un control más persistente del sistema de gremios. Los gremios solo fueron prohibidos gradualmente a lo largo del siglo XIX (Ogilvie, 2020), e incluso entonces las tradiciones artesanales se mantuvieron de forma persistente ya que los artesanos reconstituyeron estructuras paragremiales (Sanz Rozalén, 2005). Sin embargo, sin privilegios formales, las grandes expansiones urbanas de mediados del siglo XIX superaron la capacidad de los constructores artesanales para controlar los mercados laborales locales. Su destino, al menos en las grandes zonas urbanas, fue la absorción por grandes empresas constructoras o el enredo en cadenas competitivas de subcontratación. Este segundo patrón de transición capitalista se registra en los oficios de la construcción de varios países europeos, como los Países Bajos (Hoogenboom *et al.*, 2018: 265-7), Francia (Gould, 1993), Alemania (Kohl, 2017: 159-161) o España (Byrne, 1993), como veremos en el capítulo 4.

Los ejemplos de urbanización masiva y de construcción competitiva de viviendas ilustran cómo, una vez que las relaciones sociales de propiedad capitalistas entraron en juego, ya fuera en el mercado inmobiliario o en cualquier otro ámbito de la economía, comenzaron a ejercer presión para transformar la estructura de la oferta de vivienda de manera particular, dando lugar a una forma históricamente específica de «capitalismo residencial». Dicho esto, hay que señalar que la relación entre capitalismo y vivienda es dialéctica. Aunque la acumulación capitalista impulsó inicialmente la reestructuración de la oferta de vivienda, los esfuerzos posteriores para gestionar la oferta residencial transformaron la acumulación a su vez. La transformación

de las condiciones residenciales en el siglo XX (por ejemplo, la eliminación de los barrios marginales, las normas mínimas de construcción, la difusión de las viviendas unifamiliares) provocó la reorientación de la producción capitalista hacia los bienes de consumo duraderos diseñados para consumo y almacenamiento doméstico (González, 2010). Del mismo modo, el aumento de la propiedad de vivienda en medio de volúmenes crecientes de financiación hipotecaria ha convertido el mercado inmobiliario en un factor determinante del ciclo económico en su conjunto (Jordà *et al.*, 2017). Asimismo, la expansión de la tasa de préstamos bancarios en relación con el Producto Interior Bruto (PIB) observada en las economías avanzadas a lo largo del siglo XX se ha debido prácticamente en su totalidad al aumento de la financiación de la vivienda; la proporción de préstamos empresariales en las economías capitalistas avanzadas se ha mantenido, por lo demás, en gran medida estable (Jordà *et al.*, 2016). Visto bajo esta luz, la «financiarización» del capitalismo en el siglo XX ha sido realmente la historia de una «gran hipoteca» (ibídem; véase también Fernández y Aalbers, 2016).

Gobernar el capitalismo residencial

Nada de lo argumentado hasta ahora implica que el rentismo sea un elemento «ajeno» a la economía capitalista, ni un obstáculo innecesario que deba desaparecer con el tiempo. Por el contrario, la opinión aquí expuesta es que la extracción de rentas es una característica intrínseca del capitalismo, una que las reformas progresistas pueden contener, sin duda, pero no eliminar por completo. La razón es que el capitalismo se basa en la institución de la propiedad privada, que garantiza la capacidad de utilizar la propiedad en beneficio propio y a expensas de los demás. Esto codifica, simultáneamente, el derecho a reorganizar la producción para reducir costes de manera competitiva, así como el derecho a acaparar el mercado para subir los precios. Por supuesto, la propiedad privada nunca es realmente «absoluta», ni siquiera cuando lo pretende. Los derechos de propiedad siempre están integrados en «economías morales» (marcos normativos y convenciones culturales) que establecen límites al interés privado en

nombre del interés público.¹⁴ Dicho esto, para que el capitalismo funcione, el afán de lucro debe prevalecer sobre las consideraciones comunales o comunitarias, y esto requiere un marco de derechos de propiedad que tienda hacia la propiedad absoluta. De lo contrario, la revolución competitiva de la producción que impulsan los imperativos del capitalismo no podría funcionar. Pero esta misma condición previa también conlleva la posibilidad de utilizar la propiedad para la extracción de rentas. La propiedad privada es un arma de doble filo.

Llegamos aquí a un argumento que impregna todo el libro: la extracción de rentas y la producción capitalista están inmersas en una tensión perpetua que no puede resolverse bajo el capitalismo, solo gestionarse. Esta tensión se manifiesta en toda la economía capitalista, pero especialmente en el ámbito de la provisión de vivienda, debido a la naturaleza híbrida de la acumulación residencial. La vivienda es una mercancía capitalista con una calidad rentista inherente, debido a su naturaleza de propiedad inmobiliaria. Esto también significa que existe un conflicto irreducible entre sus funciones simultáneas de residencia y de renta, lo cual choca con la dinámica de desarrollo más amplia del

¹⁴ A lo largo del libro, empleo el concepto de «economía moral» (Thompson, 1971) para explorar cómo «ciertas formas de acumulación de capital, mediadas por ciertos tipos de regulación estatal, siempre se metabolizan a través de campos particulares constituidos por combinaciones dinámicas de normas, significados y prácticas» (Palomera y Vetta, 2016). Cabe señalar que esto no implica una yuxtaposición, a veces atribuida erróneamente a Polanyi (2001), entre economías «incrustadas» [*embedded*], vinculadas a un campo de normas y obligaciones éticas, y economías «desincrustadas» [*disembedded*], en las que la búsqueda de beneficios opera en un vacío «amoral». Mi opinión, más bien, es que «todas las economías son economías morales», como dicen Palomera y Vetta (2016). Aunque a veces recorro a las nociones de «incrustación» y «desincrustación» de Polanyi, sobre todo cuando hablo de la transición del feudalismo al capitalismo en los capítulos 3 y 4, esto no implica que el capitalismo liberal separara la reproducción social de las consideraciones éticas, sino simplemente que el auge del liberalismo implicó la sustitución de una economía moral por otra (véase Tribe, 2023) o, para ser precisos, de una economía moral feudal basada en formas de dependencia personal paternalista y obligaciones recíprocas, a otra en la que la autosuficiencia individual, la meritocracia y los sistemas de gobierno impersonales se convirtieron en principios organizativos. Lo mismo se aplica a la transición de una economía moral liberal a una corporativista o burocrática en el siglo XX, de corporativista a neoliberal, y a lo que parece ser la transición en curso de una economía moral neoliberal a una neocorporativista. La «economía moral» se emplea aquí para analizar la creación y destrucción de regímenes de acumulación y órdenes hegemónicos.

capitalismo al aumentar los costes de reproducción de la fuerza de trabajo. Lograr un equilibrio entre la lógica de la extracción de rentas y la producción capitalista, tanto dentro de la estructura de la provisión de vivienda como en una formación social capitalista más amplia, es una tarea que corresponde al Estado.

El capital, la hegemonía y el Estado

Los Estados deben realizar el ya difícil acto de equilibrio que requiere el capitalismo residencial al tiempo que atienden otros dos imperativos más amplios, de los que depende la reproducción política de cualquier Estado capitalista: garantizar la acumulación de capital a escala nacional y, simultáneamente, su propia legitimación social (Copley y Moraitis, 2021). Dirigir el barco del Estado con estos vientos en contra obliga a las élites políticas a participar en diferentes tipos de acción estratégica.

En primer lugar, deben idear una estrategia de acumulación para asegurar las condiciones internas de acumulación de capital, de las que dependen los ingresos del Estado (Jessop, 1990). Esto requiere seguir un modelo de crecimiento específico, «completo con sus diversas condiciones extraeconómicas previas». Tal esfuerzo siempre implica necesariamente una forma de selectividad que prioriza los intereses de unos sectores económicos específicos sobre otros. Y la estrategia de acumulación que un Estado elija seguir en función de sus circunstancias económicas lógicamente tendrá una gran influencia en su dinámica de provisión de vivienda.

Por ejemplo, el crecimiento impulsado por el sector inmobiliario y el crecimiento impulsado por las exportaciones requieren «entornos macroeconómicos diferentes para prosperar» (Kohl y Spielau, 2022: 476). Las industrias orientadas a la exportación se benefician de la contención de los salarios reales en el país, ya que esto abarata los costes de producción y mantiene la competitividad de las exportaciones. También mantiene las importaciones bajas, evitando los desequilibrios comerciales que pueden desestabilizar la confianza en la moneda nacional y, por tanto, podrían dar lugar a un deterioro de los tipos de cambio que aumentaría el precio relativo de las exportaciones. Por el contrario, el sector inmobiliario se beneficia del aumento de los salarios

reales y de la expansión de la oferta de crédito, ya que estos aumentan la capacidad de demanda de los hogares, lo que les permite seguir pagando los precios de la vivienda en aumento de los que depende la acumulación residencial. Las importaciones de capital son bienvenidas para aumentar la oferta interna de crédito, así como una inflación moderada, para ir devorando las deudas. Pero estos mismos procesos pueden desestabilizar el tipo de cambio real, del que dependen las exportaciones. Sin duda, los modelos de crecimiento impulsados por el sector inmobiliario y por las exportaciones no son simplemente opciones políticas, ni existen de forma aislada entre sí, sino que reflejan la posición de un país en la división global del trabajo. Por ejemplo, las estrategias de acumulación impulsadas por el sector inmobiliario son a menudo una expresión de los ingresos de exportación de un país. Como veremos en los capítulos 7 y 8, España se ha apoyado en gran medida en la acumulación residencial a expensas de la acumulación industrial, sobre todo después de que la integración monetaria europea socavara las perspectivas de su ya debilitado sector manufacturero.

Las cuestiones de selectividad estratégica nunca se abordan de una manera puramente neutral y tecnocrática, ni siquiera cuando los responsables políticos afirman hacerlo. Las elecciones político-económicas siempre dependen de la fuerza de las coaliciones sociales que respaldan un acuerdo institucional concreto. Para articular estas coaliciones sociales, los gestores estatales deben articular proyectos hegemónicos capaces de suspender o mitigar los conflictos que atraviesan las formaciones sociales que gobiernan, o de lo contrario se arriesgan a que estos conflictos se salgan de control (Jessop, 1990). La formación de coaliciones hegemónicas requiere una estrategia de acumulación que alinee, o parezca alinear, los intereses materiales del ala dominante del capital (la fracción hegemónica) con la reproducción económica de los grupos subordinados. También requiere la movilización de ideologías y paradigmas políticos que señalen esta supuesta alineación a nivel político, intelectual y moral (Rey-Araújo, 2020). A lo largo del siglo XX, la vivienda ha desempeñado un papel fundamental en los grandes proyectos hegemónicos, con diferentes sistemas de tenencia que simbolizan visiones contrapuestas de la buena sociedad. La propiedad privada de la vivienda, por ejemplo, se ha codificado con la exaltación neoliberal de

la autosuficiencia individual y los «estilos de vida privatizados» (Kemeny, 1980). En todo momento habrá proyectos hegemónicos en competencia, por lo que el fracaso de un orden hegemónico existente en el cumplimiento de sus promesas materiales, o de la fracción hegemónica para ejercer un liderazgo capaz a través de sus representantes, probablemente provocará una crisis social, generando aperturas para proyectos contrahegemónicos y, potencialmente, para transiciones políticas. Las crisis económicas son desencadenantes clásicos de tales episodios. Aquí también la vivienda desempeña un papel cada vez más importante, como se vio durante la crisis financiera mundial y sus repercusiones.

Por supuesto, los Estados que gestionan el capitalismo residencial no son entidades dadas; son construcciones políticas en sí mismas. Para articular proyectos hegemónicos y ejecutar estrategias de acumulación, los Estados primero deben contar con la coherencia administrativa y la capacidad burocrática necesarias. Para eso sirven los proyectos estatales (Jessop, 1990). Un aspecto clave en este proceso es la regulación de los conflictos dentro de la clase gestora del Estado, manteniéndolos dentro de cauces controlados y predecibles, para que no amenacen la integridad del Estado mismo. Las instituciones jurídicas formales son la cara visible de los proyectos estatales, pero siempre incluyen también modos informales de gobernanza. Las élites políticas suelen apartarse con frecuencia del texto de la ley para actuar de maneras que implican un uso flexible de las leyes y las regulaciones existentes o para actuar directamente de forma extralegal (Doshi y Ranganathan, 2019).

La informalidad es, por tanto, a menudo un aspecto integral del Estado. La dinámica de la corrupción política, por ejemplo, con frecuencia refuerza la cohesión del bloque gobernante, como veremos en los capítulos 3, 5 y 7 (véase también Zacarés, 2020). Además, todos los proyectos estatales, incluidas sus expresiones informales, tienen necesariamente dimensiones espaciales (Brenner, 2004). La parte más visible de este proceso es la organización del poder estatal en diferentes escalas administrativas (local, regional, nacional, supranacional), que normalmente también sirve para integrar a las élites provinciales en un aparato político global. En resumen, los dilemas de gobernar el capitalismo residencial siempre se filtran a través de un prisma estatal-espacial.

Utilizo el término «estrategia residencial» para captar la compleja interacción entre la política de vivienda, por un lado, y las estrategias de acumulación, los proyectos hegemónicos y los proyectos estatales, por otro. Gran parte de este libro está dedicado a un análisis en profundidad de la estrategia residencial del Estado español ante contradicciones cambiantes. Mi análisis en este sentido está muy influenciado por la literatura de la geografía crítica, en particular aquella que se funde con la teoría estatal gramsciana, de donde se originan muchos de los conceptos examinados en esta sección (por ejemplo, Ward, 2021, 2022; Ward y Swyngedouw, 2018). También estoy en deuda con la geografía urbana, de donde están saliendo algunos de los mejores estudios de la economía política española (por ejemplo, García Lamarca y Kaika, 2016; García Lamarca, 2017, 2020; Yrigoy, 2021). Como haría un geógrafo urbano, mi análisis del capitalismo residencial salta a través de escalas espaciales, acercando y alejando casos urbanos específicos cuando es necesario. Pero este no es un libro de geografía urbana: los ejemplos locales se movilizan aquí para ilustrar una narrativa centrada en una formación residencial nacional.

El estilo del libro se acerca así más al de la literatura de estudios sobre vivienda, o al menos a la minoría dentro de ella que se ocupa del análisis histórico crítico. Durante décadas, los estudiosos de la vivienda se han centrado en catalogar taxonomías de sistemas nacionales de política de vivienda (Kemeny y Lowe, 1998; Ball, 2020; Blackwell y Kohl, 2018b). Han buscado identificar las diferentes variedades de «régimenes de vivienda y bienestar» existentes, señalando las ventajas comparativas derivadas de sus respectivas complementariedades institucionales (por ejemplo, Schwartz y Seabrooke, 2009). A través de este prisma, las instituciones de vivienda se despojan de contradicciones y conflictos, y el gobierno del capitalismo residencial parece una tarea sumamente técnica, lo que muestra la orientación política de larga data del campo. Esto también se refleja en un método de análisis tipológico, que toma «fotografías fijas» de los sistemas de vivienda en un momento dado para construir sus taxonomías. Los régimenes de vivienda se capturan así en animación suspendida, descuidando que son construcciones históricas propensas a la contradicción, el conflicto y el cambio. Solo recientemente se ha corregido esta perspectiva con una serie de estudios que buscan tipificar las diferentes «trayectorias» que experimentan los

regímenes de vivienda a medida que evolucionan, un enfoque mucho más útil (Blackwell y Kohl, 2018a, 2018b, 2019; Fernández y Aalbers, 2016). En una línea similar, este libro se basa en la economía política crítica y la sociología histórica para examinar el carácter contradictorio del desarrollo capitalista residencial en España.

Historizar las estrategias residenciales

Los Estados gobiernan el capitalismo residencial, pero no lo hacen en las condiciones elegidas por ellos. Cuando los Estados diseñan y ejecutan sus estrategias residenciales, siempre lo hacen en tres planos históricos a la vez. En primer lugar, como se acaba de mencionar, las estrategias residenciales de los Estados dependen del equilibrio de las fuerzas sociales en un contexto determinado. Si no se consigue el apoyo suficiente para una determinada política pública, se corre el riesgo de carecer de los medios para aplicarla o de provocar una reacción que la subvierta. Aunque el equilibrio de las fuerzas sociales cambia constantemente, sus manifestaciones temporales pueden dejar una huella duradera en el panorama institucional que heredarán las generaciones futuras. Por lo tanto, cualquier estrategia residencial presente está marcada por el legado de intervenciones anteriores que, en el ámbito territorial, generan determinaciones históricas que luego son muy costosas de revertir. Las morfologías urbanas establecidas, por ejemplo, son notoriamente dependientes de la trayectoria anterior (Blackwell y Kohl, 2019). Esto afecta a la tercera dimensión histórica en la que interviene cualquier estrategia residencial: el desarrollo secular del capitalismo. Algunas estrategias residenciales son más probables a medida que avanza el capitalismo; otras son más difíciles de llevar a cabo. Los sistemas de vivienda social de Europa se establecieron durante la «edad de oro» de la posguerra, pero se hicieron más difíciles de mantener, tanto económica como políticamente, una vez que este ciclo de crecimiento excepcional perdió fuerza y se instaló el «estancamiento secular» (Harloe, 1995). Lo mismo puede decirse hoy en día de las estrategias residenciales que buscan abordar el problema de la asequibilidad permitiendo que las viviendas unifamiliares se extiendan a suburbios de baja densidad, como es

común en el mundo anglosajón y en América Latina. El impacto ambiental asociado a esta estrategia residencial —«huellas ecológicas grotescamente sobredimensionadas, con un crecimiento concomitante del tráfico y la contaminación atmosférica y, con mayor frecuencia, el vertido de residuos aguas abajo»— será más difícil de sostener a medida que se profundice la destrucción capitalista del medio ambiente (Davis, 2010: 41).

Cualquier estrategia residencial está destinada a ser temporal porque se basa en lograr un equilibrio entre dos lógicas contradictorias de acumulación (extracción de renta y producción capitalista) que están atrapadas en una tensión irresoluble. Las estrategias residenciales exitosas encontrarán un acuerdo institucional que pueda suspender o suprimir esta tensión en el área de provisión de vivienda, pero hacerlo probablemente hará que la contradicción resurja en otra parte de la formación social. Facilitar el crédito hipotecario puede ampliar la demanda efectiva y mitigar los problemas de asequibilidad. Pero a menos que los ingresos aumenten en consecuencia, los prestatarios simplemente tendrán que retener el gasto más adelante, para pagar sus deudas, lo que reducirá la demanda de otros productos capitalistas. Por el contrario, si los ingresos aumentan para cubrir los costes de la vivienda, la presión al alza sobre los salarios probablemente socavará la producción capitalista nacional al hacer que las exportaciones sean más costosas. Alternativamente, la tensión entre la extracción de rentas y la producción capitalista puede resurgir en el mismo ámbito de la provisión de vivienda, solo que más adelante y de forma probablemente transformada, reflejando la sedimentación de diferentes estrategias residenciales a lo largo del tiempo.

Esto último puede ilustrarse retomando nuestra narrativa histórica del desarrollo capitalista residencial en Europa donde lo dejamos. A finales del siglo XIX, las ciudades de Europa quedaron bajo el control de una minoría de propietarios privados que pudieron explotar la escasez de espacio habitable en zonas urbanas en rápida expansión (Kohl, 2017: 92-93). Los propietarios solían costear ellos mismos la promoción inmobiliaria en operaciones destinadas al alquiler a través de subcontratas de la construcción. La oferta de vivienda estaba, por lo tanto, dominada por sus patrones rentistas de acaparamiento de tierras y subdesarrollo inmobiliario: los propietarios solo construían viviendas

de alquiler en la medida en que la vivienda siguiera siendo lo suficientemente escasa como para convertirse en una inversión rentable. Esto hizo subir los precios de los alquileres y obligó a los inquilinos a vivir en condiciones miserables: hacinamiento, entornos insalubres, desalojos recurrentes (Hohenberg y Lees, 1995: 309-320). El problema de la vivienda contribuyó a agravar la polarización política en las zonas urbanas, ya que las ciudades eran vistas como lugares donde se fomentaban actitudes subversivas al orden político, económico y moral de la sociedad liberal (Ross, 2018). En el siglo XX, los Estados europeos respondieron al problema de la vivienda reestructurando las relaciones sociales de propiedad residencial a gran escala. La escalada de malestar en el periodo de entreguerras llevó a los Estados europeos a experimentar con controles de alquileres y con una amplia variedad de sistemas de «vivienda social» (Harloe, 1988, 1995). Lo que estas estrategias residenciales tenían en común era la supresión del rentismo inmobiliario y/o la absorción de sus costes por parte del Estado. Estas líneas políticas fueron complementadas por el patrocinio estatal de la construcción residencial masiva, sobre todo después de la Segunda Guerra Mundial (Kohl y Spielau, 2022).

Diversas estrategias residenciales enmarcadas en esta misión intervencionista lograron mejorar los problemas de la provisión de vivienda, pero no resolvieron sus contradicciones subyacentes. Algunos países, como el Reino Unido, optaron por absorber el coste del alquiler de la vivienda en el Estado, mediante la creación de un amplio sector público de alquiler construido por los gobiernos locales (Robertson, 2017; Smith, 1984). Esto hizo que la provisión de vivienda se ajustara a la lógica redistributiva del llamado Estado de bienestar keynesiano, piedra angular del orden hegemónico de la posguerra en Gran Bretaña. Al hacerlo, el Estado asumió la responsabilidad de recaudar suficientes ingresos fiscales / por exportación para cubrir el coste de la provisión residencial, lo que dio lugar a una nueva serie de dilemas políticos que se hicieron más agudos a medida que el ciclo de industrialización de posguerra se agotó (Harloe, 1995). Otros Estados, sin embargo, eludieron la creación de sistemas de vivienda social de masas y utilizaron la intervención estatal para promover la propiedad de la vivienda (Aalbers y Feliceantonio, 2017). Después de aplastar a una clase obrera revolucionaria, la España franquista vio en la vivienda en propiedad de masas una forma

de injertar la mentalidad conservadora de los pequeños propietarios rurales en las zonas urbanas. La vivienda se convirtió así en la piedra angular de un proyecto hegemónico alternativo que pretendía apuntalar la dictadura con un sistema anidado de jerarquías sociales, con el hogar patriarcal como unidad básica (véanse los capítulos 6 y 7).

Cuando la ola de industrialización de posguerra se agotó, el rumbo general cambió: un Estado tras otro recortó o redujo drásticamente sus compromisos previos para financiar viviendas sociales, al tiempo que impulsaba la propiedad privada. Este giro coincidió con procesos de desindustrialización y con la reestructuración de las estrategias de acumulación bajo líneas «neoliberales», dinámicas que incentivaron desviar la inversión hacia actividades especulativas. Acompañando esta transformación, se consolidó un patrón de décadas de sobreinversión en bienes raíces, lo que disparó los precios de la vivienda (Fernández y Aalbers, 2016).

En este contexto, los propietarios de viviendas asumieron funciones rentistas: por ejemplo, pidiendo préstamos respaldados por el creciente valor de sus propiedades o vendiéndolas con ganancias —una forma de rentismo popular que extrae plusvalías del siguiente comprador—. Esta forma de reproducción social basada en la renta suele llamarse «bienestar basado en activos» o «keynesianismo privatizado», y ha permitido sostener el consumo de amplios sectores de propietarios, incluso ante recortes sociales y estancamiento salarial (Crouch, 2009; Watson, 2009; López y Rodríguez, 2010). En la era neoliberal, esta delegación de roles rentistas en la ciudadanía funcionó como base de un proyecto hegemónico más amplio, alineando los temores de los pequeños propietarios rentistas con los intereses de los rentistas corporativos. Así se forjó un electorado favorable a precios inmobiliarios altos, crédito fácil o impuestos bajos sobre ganancias de capital (Schwartz y Seabrooke, 2009).

Una vez más, la contradicción entre renta y residencia no se resolvió, sino que se replanteó. Extraer renta siempre implica mermar los ingresos de otros, en este caso, de quienes llegaron tarde a la espiral de precios: inquilinos, jóvenes compradores primerizos o migrantes (Adkins *et al.*, 2020). El crédito barato y abundante, facilitado por la integración financiera global, prolongó

el proceso, pero los pagos de deuda a los rentistas financieros acabaron por devorar los ahorros e ingresos disponibles de las familias. El desplome global de los precios de la vivienda tras la crisis financiera de 2008, seguido del retroceso en los niveles de propiedad en varios países, socavó las bases materiales de este modelo y erosionó su atractivo simbólico (Ronald y Kadi, 2017). El colapso inmobiliario español fue una de las expresiones más extremas de esta tendencia.

Estructura del libro

Tras esta introducción, se desarrolla otro capítulo de orientación teórica. El capítulo 2 es una reedición de un artículo publicado —y debatido— en la revista *Housing, Theory, and Society*. En él se esboza un marco básico para comprender cómo funciona la acumulación residencial en el contexto históricamente específico de las economías políticas capitalistas. Este capítulo explora cómo la paradójica relación entre la extracción de rentas y la producción capitalista se manifiesta y se transforma a lo largo de las diferentes fases de la provisión de vivienda: producción, intercambio, financiación y reproducción social. A lo largo del camino, identifica los puntos de contradicción y conflicto en las relaciones sociales de propiedad residencial, destacando los dilemas que estos plantean a los Estados.

A partir de ahí, el libro pasa a un análisis histórico en profundidad de la experiencia española con el capitalismo residencial. El análisis que aquí se presenta sigue una línea similar a la de la ola de estudios de economía política que, durante los últimos quince años aproximadamente, han profundizado en la especialización de la economía española de finales del siglo XX en la acumulación residencial, situándola dentro de las contradicciones generales del capitalismo (López y Rodríguez, 2010; Coq-Huelva, 2013; Charnock *et al.*, 2014; Rey-Araújo, 2020; Buendía y Molero-Simarro, 2020). El enfoque aquí es algo diferente, ya que el objetivo es teorizar las formas históricamente específicas que la provisión de vivienda asume bajo el capitalismo, algo que requiere estudiar la evolución del capitalismo residencial desde sus inicios.

Este estudio histórico se desarrolla a lo largo de seis capítulos agrupados en «bloques» de dos capítulos, cada uno correspondiente a un periodo de tiempo. Dentro de los capítulos de cada bloque, hay una división del trabajo. El primer capítulo siempre desempeña un papel contextual amplio, explorando la evolución del capitalismo en un periodo concreto y el papel que desempeñó el espacio urbano en la formación social de la época. También se ofrece una visión general de la dinámica político-institucional, así como de los patrones de conflicto social urbano. En este contexto, el segundo capítulo de cada bloque revisa los procesos históricos trazados por el anterior, centrándose en la evolución de la provisión de vivienda en las zonas urbanas. Es una perspectiva dual diseñada para resaltar la relación recíproca entre el capitalismo y la provisión de vivienda.

Los capítulos 3 y 4 cubren un «largo» siglo XIX, que se extiende desde el final de la monarquía absoluta en la década de 1830 hasta la guerra civil española de 1936-1939. El capítulo 3 comienza con una visión general de la dinámica política de esta extensa «era liberal», los patrones de desarrollo urbano-capitalista en este periodo y el papel del conflicto social urbano en la destrucción del orden liberal. El capítulo 4 abarca el mismo periodo de tiempo, pero se centra en cómo la transición del feudalismo transformó la provisión de vivienda urbana. Examina cómo las contradicciones de la ciudad liberal aumentaron a medida que un éxodo rural lento pero constante presionaba la oferta de vivienda. El capítulo termina examinando el papel de los conflictos residenciales de las relaciones sociales de propiedad en el desmoronamiento del orden liberal.

Los capítulos 5 y 6 se centran en la larga dictadura de Francisco Franco. El capítulo 5 describe la dinámica política del régimen de Franco, remontándose a la reacción rural contra la sociedad urbana moderna. Estos capítulos examinan los patrones de desarrollo urbano-industrial acelerado bajo su vigilancia corporativista, así como los patrones concomitantes de conflicto social urbano, que causaron, en última instancia, la caída del régimen. El capítulo 6 vuelve a contar la historia desde la perspectiva de la escasez de viviendas de este periodo. Se examina aquí la formación de un aparato estatal dirigista que pretende planificar la provisión de viviendas a escala nacional, así como la extensión de la propiedad de la vivienda como parte de un esfuerzo deliberado para

inculcar valores conservadores en la clase trabajadora urbana. Termina examinando el aumento de los conflictos sociales en torno a cuestiones urbanas en el ocaso del régimen.

Los capítulos 7 y 8 cierran el libro examinando el llamado régimen de 1978, desde el acuerdo constitucional posterior a Franco hasta la actualidad. De acuerdo con la plantilla anterior, el capítulo 7 comienza examinando cómo la transición de la dictadura a la democracia liberal cristalizó en una economía política particular. A continuación, se dedica a explorar la creciente especialización del capitalismo español en la acumulación residencial en un contexto de declive industrial e integración europea. El capítulo finaliza ofreciendo una visión general de la secuencia de crisis sociales y políticas que siguieron al colapso inmobiliario de 2007-2014.

El capítulo 8 revisa el periodo desde la perspectiva de la evolución del sistema de vivienda y la creciente dependencia de los propietarios de viviendas de formas de ingresos basadas en el precio de activos frente al estancamiento de los salarios, la precariedad del empleo y los recortes de las prestaciones sociales. Termina examinando el resurgimiento del conflicto social urbano en las ruinas del capitalismo residencial, con la vivienda convirtiéndose en un campo de batalla clave tras la crisis inmobiliario-financiera.

2. La acumulación residencial en las economías políticas capitalistas

A pesar de la fundamental importancia de la vivienda en las dinámicas del capitalismo global, los vínculos teóricos entre la investigación sobre la vivienda y la economía política siguen siendo débiles.¹ Esto se debe, en parte, a la orientación técnica de los «estudios sobre vivienda» [*housing studies*],² un campo especializado con una fuerte tendencia empirista, algo que sus integrantes llevan lamentando desde hace tiempo (Kemeny, 1992). Lo más cerca que ha estado el campo de los estudios sobre vivienda de emprender una investigación teórica sostenida ha sido la literatura sobre los «regímenes de vivienda» de los años noventa y dos mil, que tomó prestadas ideas de la sociología para elaborar tipologías de los sistemas de vivienda y los regímenes del Estado de bienestar (Ball, 2020; Blackwell y Kohl, 2019; Kemeny y Lowe, 1998; Kleinman, 1996; Schwartz y Seabrooke, 2009). Por lo

¹ Como se indica en la introducción del libro, este capítulo es una reedición del artículo «Residential Accumulation: A Political Economy Framework», publicado en *Theory and Society*, 2024, IBF The Institute for Housing and Urban Research, y reimpresso con permiso de Taylor & Francis Ltd, en nombre del IBF The Institute for Housing and Urban Research. La revista tuvo la amabilidad de organizar un debate en torno al mismo, invitando a varios autores a hacer réplicas y ofreciéndome la oportunidad de contestar también. Agradezco su permiso para reutilizarlo aquí.

² En el mundo anglosajón, los *housing studies* son un campo académico específico y bien delimitado que no tiene equivalente en los países hispanohablantes. [N. de T.]

demás, las contribuciones teóricas de esta bibliografía han sido escasas. Tras señalar esto en un artículo reciente, Sebastian Kohl (2018c: 233) ha renovado el llamamiento a entablar un diálogo teórico entre los estudios sobre la vivienda y disciplinas afines, destacando una de ellas como especialmente fructífera: «Veo un potencial particular en aportaciones aún sin explotar de la economía política».

Por su parte, los economistas políticos llevan mucho tiempo interesados en las cuestiones relativas a la vivienda; sin embargo, sus esfuerzos teóricos han mostrado dos tipos de limitaciones. En primer lugar, han tendido a dividirse entre los enfoques macroestructurales, que trazan regularidades sistémicas generales, y los enfoques institucionalistas, que enfatizan la diversidad de las instituciones nacionales (o incluso locales) (para un debate al respecto, véase Haila, 1990; Kemeny y Lowe, 1998; Aalbers, 2022), sin el desarrollo de *teorías de rango medio que pudieran conectarlas*. Esta polarización analítica se remonta a la desaparición de la teoría de la renta. En los años setenta y ochenta, los economistas políticos marxistas redescubrieron los escritos inacabados de Marx sobre la renta de la tierra y se enzarzaron en acaloradas disputas sobre el peculiar papel de los bienes raíces (incluida la vivienda) en el proceso de acumulación de capital (véase Haila, 1990; Ward y Aalbers, 2016). Sin embargo, con la crisis del marxismo a principios de la década de 1990, no hizo sino crecer la exasperación por el carácter excesivamente académico de estos debates, así como por una tendencia a reciclar las categorías de Marx sobre la renta agraria a los contextos urbanos modernos (Ball *et al.*, 1985: 4-11). Todo esto hizo que los debates sobre la renta decayeran.

Como señaló Anne Haila (1990), sus participantes buscaron alternativas en diferentes niveles de abstracción. Algunos, con Michael Ball a la cabeza, abandonaron el pesado bagaje teórico de la teoría de la renta (y del marxismo) y optaron por llevar a cabo estudios concretos sobre las «estructuras de provisión» en contextos específicos (por ejemplo, Ball, 1999, 2003, 2006). Sin embargo, este giro tuvo como precio una deriva empirista y el trabajo de Ball acabó mezclándose con las inclinaciones ateóricas de gran parte de la literatura de estudios sobre vivienda. Otros, liderados por David Harvey (1978, 1982), conservaron la lente teórica abstracta del marxismo, pero la reorientaron hacia los

flujos de capital, esencialmente re-teorizando el suelo como un activo financiero como cualquier otro, aboliendo así, de facto, la necesidad de una teoría de la renta del suelo. Esto dio pie a su famosa tesis de que los bienes inmuebles constituyen un «circuito secundario» de acumulación de capital, al que se «desvía» la inversión cuando la producción de mercancías entra en crisis. A través de este prisma, Harvey comenzó a tratar los fenómenos residenciales como un medio para analizar cuestiones espaciales más amplias, como el papel del entorno construido en los movimientos cíclicos del capital, dejando sin especificar y sin teorizar las instituciones de provisión de vivienda.

El segundo problema es que las perspectivas de la economía política se han visto limitadas por un sesgo «consumocéntrico». Como ha señalado Ball (1986: 147) desde hace tiempo, la vivienda «se considera con demasiada frecuencia como un mero artículo de consumo personal que debe comprarse o alquilarse en el mercado libre o asignarse a través de algún tipo de marco institucional orquestado por el Estado». Una vez más, esto se remonta al declive del debate sobre la renta. Gran parte de este debate giraba en torno a cómo teorizar las cualidades monopolísticas de los activos inmobiliarios, así como el impacto que esto tiene en la industria de la construcción y en los costes de reproducción de la fuerza de trabajo. Con el declive de la teoría de la renta, estos temas desaparecieron en gran medida del análisis de la economía política y, como consecuencia, la investigación sobre temas de vivienda quedó excesivamente anclada en la esfera del consumo y el intercambio. Sin duda, esto se aplica al enfoque de los regímenes de vivienda, dado que se centra en las compensaciones políticas entre el bienestar social y la propiedad de la vivienda (Ball, 2020; Blackwell y Kohl, 2019; Kemeny y Lowe, 1998; Kleinman, 1996).

Sin embargo, el problema se extiende también a los estudios de economía política que han seguido este marco desde la crisis financiera mundial. Estos estudios, que surgieron en gran medida del campo de la economía política internacional, han añadido principalmente dimensiones financieras que hasta entonces se habían descuidado, como el papel de la deuda hipotecaria como sustituto privatizado del *welfare* público (Schwartz y Seabrooke, 2009; Watson, 2009). A pesar de todas sus contribuciones, la perspectiva financiera de estos estudios no ha hecho más que

reforzar el sesgo «consumocéntrico» de gran parte de la literatura. Lo mismo puede decirse de los seguidores de Harvey en el ámbito de la geografía urbana. En este campo, una serie de estudios de economía política han avanzado en la conexión del enfoque de las «crisis de conmutación» [*switching crises*] con las especificidades de la financiación de la vivienda (Gotham, 2009; Aalbers y Christophers, 2014; Aalbers, 2019). A pesar de estos avances, hasta la fecha, sorprendentemente, se ha trabajado poco sobre la economía política de la construcción de viviendas y la promoción inmobiliaria (Ball, 2020) o sobre las interrelaciones entre la provisión de vivienda y la dinámica general de la producción capitalista (Soederberg, 2020: 16).

En este capítulo, pretendo proporcionar herramientas teóricas para abordar estos problemas. Partiendo de un reciente resurgimiento de la teoría de la renta (Ward y Aalbers, 2016; Christophers, 2020), pero sin reabrir sus notorias controversias exegéticas, esbozo un marco de economía política para analizar *las diferentes etapas de la provisión capitalista de vivienda*, desde el punto de producción hasta el hogar como lugar de consumo y reproducción social; este marco aporta dos contribuciones relevantes.

En primer lugar, al proporcionar una fusión analítica entre las diferentes etapas de la provisión, se muestra cómo cada fase del proceso de provisión de vivienda está unida por una lógica distintiva, denominada aquí «acumulación residencial». Este concepto condensa cómo la provisión de vivienda bajo el capitalismo se encuentra atrapada entre dos formas de obtención de beneficios con dinámicas contrapuestas: *la extracción de renta y la producción capitalista* (Moreno Zacarés, 2021). La interacción paradójica, y a veces contradictoria, entre estas dinámicas en la industria de la vivienda se explora en la primera parte del capítulo. También se examina cómo la hibridación de la acumulación residencial deja a la vivienda en una posición incómoda en la economía capitalista, que choca con su mandato de crecimiento continuo.

En segundo lugar, para evitar la polarización analítica de la literatura existente, el marco introduce el concepto de *relaciones sociales de propiedad* en el ámbito del análisis de la vivienda. Acuñado por Robert Brenner (2007), este concepto denota todas aquellas instituciones de propiedad y dominación que, con el

respaldo del poder estatal, configuran la capacidad de los actores sociales para revalidar su posición en la estructura social. El objetivo de este concepto es identificar las conexiones entre las *estrategias de reproducción localizadas* y los *patrones generales de desarrollo*, proporcionando así un nivel intermedio de abstracción teórica entre ambos. Reutilizando este enfoque para el análisis de la vivienda, la segunda parte del capítulo examina las estructuras básicas de la provisión de vivienda, segmentando el análisis acorde con sus sucesivas fases: producción, intercambio, financiación y reproducción (social).

Hay que tener en cuenta que lo que se ofrece aquí no es un análisis comparativo detallado de los sistemas de vivienda, que reservo para otro tipo de estudio. Por ahora, he optado por mantener mis ejemplos abstractos, a fin de concentrarme en teorizar sobre patrones generales derivados de una síntesis de estudios históricos y comparativos. En cualquier caso, los patrones destacados no deben considerarse como las restricciones rígidas de una teoría determinista, sino más bien como los contornos básicos de un marco flexible, que otros pueden ampliar y remodelar al examinar diferentes formaciones sociales a lo largo del espacio y el tiempo.

Acumulación residencial: entre la extracción de renta y la producción capitalista

Dado que la teoría de la renta ha estado durante mucho tiempo excluida del análisis de la vivienda, conviene reintroducir algunos de sus conceptos básicos. En todas las formaciones sociales capitalistas, existen dos lógicas opuestas de acumulación: *la extracción de renta* y *la producción capitalista* (Moreno Zacarés, 2021). La renta denota los ingresos pasivos «derivados de la propiedad, posesión o control de activos escasos en condiciones de limitada o nula competencia» (Christophers, 2020: xvi; Ward y Aalbers, 2016). Es un tributo que se grava sobre un bien acaparado que es a la vez finito y valioso, de modo que el propietario puede cobrar a otros por su uso. El suelo es el ejemplo por excelencia: la renta del suelo surge del monopolio que ciertas personas ejercen sobre partes de la superficie del planeta; es un tributo que los

propietarios cobran «por el mero derecho a vivir en la tierra» (Marx, 1993: 908). La capacidad de generar ingresos de los activos que producen renta significa que su valor se calcula a partir de la expectativa de flujos de ingresos futuros (Harvey, 1982: 330-372). El rentista puede arrendar el activo temporalmente, extrayendo la renta en forma de cuotas de arrendamiento (*rentas propiamente dichas*), o vender el activo para cobrar anticipadamente las ganancias futuras, extrayendo la renta en forma de una suma global (*ganancias de capital*). Para maximizar la extracción de la renta, el rentista querrá acaparar el activo escaso, elevando el precio tanto como sea posible. La extracción de la renta es, por lo tanto, una forma de acumulación de capital con una *lógica inflacionaria*.

La extracción de la renta no es exclusiva de las sociedades capitalistas. Las sociedades precapitalistas ya organizaban su reproducción en torno a mecanismos tributarios diseñados para extraer los excedentes de los productores directos. Esta antigua forma de acumulación sigue viva y continúa configurando las economías modernas, con la extracción por parte de los rentistas contemporáneos de tributos de diversas fuentes, como los impuestos, los préstamos financieros, los derechos de propiedad intelectual o los bienes inmuebles (Christophers, 2020). La diferencia fundamental entre las sociedades precapitalistas y las capitalistas es que en estas últimas su reproducción social está dominada por una forma más reciente de extracción de excedentes, históricamente específica: la producción capitalista.

En marcado contraste con la renta, la producción capitalista implica ingresos derivados de la mejora constante de la producción de una mercancía en condiciones de competencia. Los capitalistas, a diferencia de los rentistas, son agentes económicos que se enfrentan a una feroz competencia por distribuir sus productos en el mercado, lo que los somete a una presión implacable para maximizar la rentabilidad de sus operaciones, normalmente mediante mejoras de ahorro de trabajo (Wood, 2002a). En este caso, la rentabilidad viene determinada por la capacidad de producir una mercancía conforme a niveles medios de productividad. Quienes son capaces de producir a un nivel mayor obtienen una ventaja sobre sus competidores, al menos hasta que estos alcanzan la frontera de la productividad, momento en el que se produce un exceso de producción, una feroz competencia de

precios y una caída en la tasa de beneficio (véase Clarke, 1994). El resultado a largo plazo de esta dinámica competitiva es un aumento del nivel de productividad al que los productores deben responder constantemente, así como una expansión sistemática de la producción que aumenta la oferta y abarata el precio de los productos básicos. La lógica del productivismo capitalista se ve de forma más evidente en los procesos de industrialización que han barrido el mundo durante los últimos dos siglos y medio (Benanav y Clegg, 2010). Impulsada por los imperativos de la competencia capitalista, la intensa explotación de la fuerza de trabajo con tecnologías mecánicas y digitales ha acelerado la forma en que se producen los bienes y servicios, con el efecto secundario de convertir antiguos lujos en bienes baratos y cotidianos. A largo plazo, la producción capitalista conlleva, por tanto, una *lógica deflacionaria*.

La coexistencia persistente de ambas formas de acumulación significa que las sociedades capitalistas se debaten entre el precio especulativo y orientado al futuro de los activos que generan rentas y el valor decreciente de la mercancía capitalista (Adkins *et al.*, 2020: 12-17, 72). Sin embargo, hay que tener en cuenta que esta distinción entre lógicas de acumulación es solo una abstracción, un dispositivo heurístico diseñado para aislar procesos sociales que normalmente están entrelazados. La mayor parte de la «producción de bienes o servicios contiene elementos rentistas» y, a la inversa, «pocos activos generan ingresos automáticamente; normalmente es necesario ponerlos a trabajar» (Christophers, 2020: xxv). Los activos inmobiliarios no son una excepción en este sentido.

La naturaleza híbrida de la provisión de vivienda

Una vez construida, la vivienda funciona «como el suelo»: un activo generador de ingresos cuyo «aumento de precio a lo largo del tiempo y su existencia como esfera de inversión son el resultado del ejercicio de un monopolio» (Folin, 1985: 52). Cuando una vivienda se fija en un lugar concreto, adquiere la rentabilidad del terreno sobre el que se asienta. Sin embargo, las rentas que genere la vivienda en cuestión serán una combinación de dos flujos de ingresos separados pero interrelacionados: los

ingresos derivados del atractivo del suelo sobre el que se asienta (*renta del suelo*) más los ingresos específicos de su infraestructura construida (*renta del edificio*). La combinación de estas fuentes de renta constituye la esencia de la *renta de vivienda*. Sin embargo, la obtención de la renta de vivienda también depende de la producción de bienes y servicios, como el trabajo que supone la comercialización de una ubicación urbana o las tareas de construcción necesarias para transformar un terreno baldío en un edificio habitable.

La naturaleza híbrida de la provisión de vivienda se observa fácilmente en el proceso de desarrollo inmobiliario. Como muestran los detallados estudios de Michael Ball sobre las estructuras de la provisión de edificios, en la construcción de una vivienda, una cadena de actores vincula diferentes prácticas de acumulación (Ball, 1985, 2003). Las actividades de un *especulador del suelo*, por ejemplo, son las que más se acercan a las de un rentista «puro». El especulador compra terrenos a bajo precio, los mantiene hasta que su precio se dispara y luego los vende a un promotor, con la esperanza de obtener un beneficio considerable sin realizar apenas tareas productivas (si es que realiza alguna). El *promotor*, por el contrario, es una figura híbrida. El promotor compra terrenos urbanos y trata de mejorar activamente su valor construyendo nuevos edificios o renovando los ya existentes. Al hacerlo, el promotor especula con que el aumento de la demanda hará subir el valor de los terrenos adquiridos y, por extensión, de las rentas que pueden reportar los edificios construidos en ellos. Sin embargo, invertir en operaciones de construcción obliga a los promotores a asumir los riesgos de la inversión productiva. Esto les obliga a garantizar que la construcción se lleve a cabo de manera oportuna y rentable. Para ello, los promotores sacan a concurso los trabajos y los subcontratan a empresas constructoras que compiten entre sí. Las operaciones de las *constructoras* se acercan más a las de un capitalista «puro». Al limitarse a las operaciones de la obra, la constructora no es propietaria ni del terreno ni del edificio terminado y, por lo tanto, no tiene derecho a ninguna renta futura. Como constructores por encargo, las empresas constructoras se ven envueltas en una feroz competencia por los contratos. La competencia de precios los somete, como a todos los capitalistas, a una presión implacable por reducir los costes de producción. Los medios para hacerlo son bien

conocidos: conseguir insumos más baratos; encontrar formas de acelerar la producción; reducir los salarios al nivel de subsistencia; sustituir la fuerza de trabajo por medios técnicos;³ y, quizás lo más importante, garantizar la disciplina en el lugar de trabajo.

La paradoja es que la producción capitalista de viviendas gira en torno a la perspectiva de la extracción de rentas por vivienda y, en última instancia, se ve impulsada por ella. Si los promotores, al igual que los capitalistas, buscan maximizar la eficiencia de la producción, no lo hacen para reducir el precio de venta de una vivienda en un mercado competitivo. Su objetivo es ampliar el margen entre los costes de construcción (*producción capitalista*) y su capacidad para inflar el precio final de forma monopolística (*extracción de renta*). Este margen está determinado exclusivamente por el grado de deseo o necesidad que tiene el consumidor de ese espacio residencial. Clarke y Ginsburg (1976: 4) lo expresan de forma sucinta: las rentas de vivienda son «la prima que un consumidor se ve obligado a pagar por vivir en un lugar determinado». La magnitud de la renta que genera una vivienda viene determinada por dos conjuntos de factores diferentes, pero interrelacionados.

En primer lugar, hay factores derivados del *desarrollo espacial desigual*. Como han observado los geógrafos desde hace tiempo, las oportunidades comerciales y de empleo tienden a agruparse para beneficiarse de las economías de escala. Aunque esto se debe en parte a los efectos de decisiones infraestructurales pasadas, cuya genealogía a veces precede al propio capitalismo, como es el

³ Por razones que se exponen a continuación, la construcción de viviendas capitalista es menos propensa a sustituir la fuerza de trabajo por capital que otras industrias, lo que da lugar a una notoria intensidad de fuerza de trabajo. No obstante, la dinámica de aumento de la productividad del modo de producción capitalista está sin duda en juego. Una rápida comparación con la producción de la construcción precapitalista lo ilustra bien. En las industrias de la construcción organizadas en gremios de la Europa medieval, la mayoría de las actividades se desarrollaban a un ritmo pausado, con medios poco capitalizados, y observándose pocos cambios en la industria de los materiales de construcción o en la organización del trabajo (Hunt y Murray, 1999: 42-44). El polo opuesto a los patrones de desarrollo que se impusieron una vez que las relaciones sociales capitalistas se apoderaron de la producción de la construcción a partir del segundo tercio del siglo XIX: disciplina estricta en el lugar de trabajo, divisiones del trabajo nuevas y cada vez más fragmentadas, producción cada vez más mecanizada de los materiales de construcción y, lentamente, la introducción de mayores niveles de capitalización en la propia obra (Byrne, 1993; Price, 1980).

caso de la ubicación de las ciudades y puertos antiguos (Lipietz, 1980: 71), también tiene mucho que ver con la tendencia del capitalismo a concentrar el crecimiento en las zonas más dinámicas económicamente (Smith, 2010). A medida que avanza el capitalismo, las rentas de vivienda tienden a aumentar en aquellas zonas que ofrecen mejores oportunidades de empleo; la migración a la ciudad aumenta la densidad de población y puja al alza los precios de la vivienda.

En segundo lugar, existen factores determinados por las ventajas diferenciales de la ubicación. Estos factores incluyen (entre otros) buenas conexiones de transporte; la proximidad de tiendas, escuelas, instalaciones recreativas y otras infraestructuras sociales; el acceso a espacios verdes y azules; bajos niveles de ruido y contaminación; o una identidad social particular asociada a la zona. Todos estos factores aumentan la demanda de una ubicación y refuerzan las rentas por edificio.

Las rentas por vivienda en la economía capitalista

El avance del capitalismo tiende a aumentar las rentas urbanas, aunque este proceso no afecta a todas las ciudades y barrios por igual ni es siempre continuo en el tiempo. La inflación de las rentas urbanas es como una marea creciente que llega en oleadas de demanda, con crestas y valles. La inversión inmobiliaria consiste en navegar estas «olas de renta», anticipando y, si es posible, canalizando activamente su movimiento para maximizar las diferencias de renta generada, comprando propiedades baratas y vendiéndolas caras. Por ejemplo, los promotores inmobiliarios compran y renuevan viviendas deterioradas en barrios bien situados, al especular con que una demanda creciente les permitirá repercutir los costes de renovación, más un margen de beneficio, a los consumidores. La explotación de este potencial —lo que Neil Smith (1979) denominó «brechas de renta» [*rent gaps*)]— es lo que motiva los procesos de gentrificación: la regeneración de zonas urbanas para atraer a residentes capaces y dispuestos a asumir márgenes más elevados. Las campañas de marketing para rediseñar zonas como «prometedoras» o los esfuerzos por etiquetar una nueva construcción como «vivienda de lujo» cumplen la misma función: inflar los precios. Sin embargo,

las promesas de lujo o el dinamismo urbano no son las únicas formas de ampliar los márgenes de beneficio. A veces, explotar la desesperación de los pobres puede ser igual de eficaz para maximizar las rentas por vivienda, como demuestra la larga historia especulativa de la infravivienda (Davis, 2007).

En conjunto, existe una profunda contradicción entre la función generadora de renta y la función residencial de la vivienda, lo que requiere una intervención política permanente para evitar el malestar social.⁴ La naturaleza de la acumulación residencial es tal que los promotores se agolpan en zonas de alta aglomeración, donde la escasez de espacio promete elevadas rentas, al tiempo que se cuidan de no construir en exceso y no cubrir el déficit existente. De lo contrario, podrían extinguir las condiciones de escasez de las que depende la extracción de renta. Por lo tanto, no es de extrañar que las crisis de la vivienda sean una característica casi permanente de las sociedades capitalistas (Soederberg, 2020). Un parque de viviendas insuficiente e inadecuado «no es el resultado del colapso del sistema, sino del funcionamiento del sistema según lo previsto» (Marcuse y Madden, 2016: 9).

A su vez, la contradicción entre renta y residencia tiene ramificaciones más amplias para la economía capitalista. *Por el lado de la demanda*, todo el ingreso dedicado al coste de la vivienda es dinero que no se gasta en productos de consumo, como alimentos o ropa. Los propietarios pueden financiar su consumo pidiendo préstamos avalados por el valor creciente de sus viviendas, pero, a menos que aumenten sus ingresos, tendrán que reducir su consumo más adelante para poder pagar sus deudas. *Por el lado de la oferta*, el aumento de los precios de la vivienda ejerce una presión al alza sobre los salarios al incrementar el coste de la vida, lo que encarece la producción para los capitalistas. Si todo lo demás permanece igual, el aumento de los costes salariales mermará los beneficios capitalistas y el importe deducido se transferirá a los rentistas inmobiliarios a través de los pagos de los trabajadores a sus caseros y prestamistas hipotecarios.

Los capitalistas pueden ver el problema del aumento de los costes salariales como un incentivo para invertir en tecnología

⁴ El ejemplo más evidente es la generalización de los controles de los alquileres y de las viviendas sociales en respuesta a las presiones de la clase trabajadora (Harloe, 1988; Harloe, 1995). Más adelante se profundizará en este tema.

que ahorre fuerza de trabajo, como la automatización. En este caso, la inflación de las rentas inmobiliarias puede desarrollar una relación simbiótica con la producción capitalista. Sin embargo, esto requiere que se cumplan dos condiciones cada vez más improbables.

En primer lugar, la tasa de aumento de la productividad debe superar la tasa de crecimiento de los precios de la vivienda. Esta perspectiva se ve dificultada por la *naturaleza consumista* de las rentas por vivienda. La cantidad de ingreso que un rentista puede extraer al inquilino no guarda relación necesaria con la productividad de este, sino solo con su poder adquisitivo, independientemente de que este provenga de los salarios o de la riqueza acumulada. Por ejemplo, un trabajador desempleado puede comprarse una casa cara gracias a una herencia. Como resultado, existe una disociación funcional entre las rentas por vivienda y los niveles de productividad, lo que significa que no existe un mecanismo de mercado que garantice que los alquileres crezcan en sincronía con el dinamismo capitalista. Mientras que los propietarios comerciales al menos tienen interés en garantizar que los costes de alquiler no imposibiliten la producción para sus arrendatarios capitalistas, los rentistas inmobiliarios están al margen de tales consideraciones.⁵ Inflarán los precios siempre

⁵ Al hablar de alquileres comerciales, es importante señalar que existen dos tipos diferentes de extracción de renta. Por un lado, las rentas basadas en la productividad, que son una función directa de la productividad relativa de un arrendatario (definida como la producción material por unidad de trabajo): por ejemplo, una fábrica que es más rentable que otras debido a su mayor productividad podrá permitirse alquileres comerciales más elevados. Esta forma de extracción de renta no solo es perfectamente compatible con el dinamismo capitalista, sino que también podría decirse que desempeña una función coordinadora esencial en su modo de producción, ya que los propietarios asignan las mejores y más caras ubicaciones a los inquilinos más productivos, al tiempo que eliminan a aquellos incapaces de producir al estándar de productividad imperante (Harvey, 1982: 361). Por otro lado, existen las rentas basadas en el consumo, que son simplemente una función de la capacidad de pago del arrendatario: por ejemplo, las rentas comerciales que paga una galería de arte, donde los beneficios están determinados en su mayor parte por el gusto y la especulación, más que por la productividad. En este caso, las rentas que se embolsa el propietario comercial son simplemente una redistribución de las rentas que el propio negocio arrendatario extrae de los consumidores.

Las rentas comerciales surgen de una mezcla de ambos tipos de renta —de productividad y de consumo— y el equilibrio entre ambas depende de las actividades del negocio arrendatario. En la medida en que la fuente de la renta

que la demanda los pueda satisfacer, independientemente de los efectos negativos que esto pueda tener en otras actividades productivas de la economía. Por lo tanto, es probable que la renta de la vivienda crezca desfasada con respecto a la productividad capitalista, especialmente en periodos de dinamismo productivo menguante, como el actual.

En segundo lugar, la tasa de creación de empleo debe superar la tasa a la que los aumentos de productividad hacen que parte de la fuerza de trabajo sea innecesaria desde el punto de vista del capital. De lo contrario, el coste de la vivienda aumentará en un contexto de deterioro del empleo, lo cual estrangulará la demanda y socavará el crecimiento capitalista a largo plazo. A medida que el desarrollo capitalista difunde las tecnologías de ahorro de trabajo, la escala de crecimiento necesaria para compensar el número de puestos de trabajo destruidos aumenta exponencialmente en cada etapa de su desarrollo (Moraitis, de próxima publicación). Por lo tanto, a medida que maduran las capacidades productivas del capitalismo, resulta cada vez más difícil encontrar un acuerdo mutuamente beneficioso entre la lógica extractiva de la renta de vivienda y la lógica productivista del capitalismo.

Las dificultades para armonizar la renta de vivienda y el dinamismo productivo han llegado a un punto crítico desde los años setenta, cuando comenzó el «largo estancamiento» [*secular stagnation*] a escala mundial. La industria manufacturera, principal motor de la producción capitalista, comenzó a mostrar signos históricos de agotamiento. La feroz competencia industrial dio paso al desarrollo excesivo (marcado por la disminución de las oportunidades de crecimiento y empleo) y a la saturación de los mercados mundiales con

se basa en la productividad, los propietarios tendrán un interés inmediato en no subir tanto el alquiler como para hacer imposible la producción competitiva a cualquier inquilino, ya que esto socavaría sus ingresos por alquiler. Por el contrario, cuanto mayor sea el componente de renta de consumo, menos tendrá que preocuparse el rentista por el efecto que sus subidas de alquiler tengan en la productividad del inquilino, ya que sus ingresos seguirán fluyendo gracias a la extracción de renta del propio inquilino. Esta hibridación de la extracción no se aplica a los alquileres de viviendas, cuya esencia está puramente basada en el consumo, ya que no guarda relación necesaria con la productividad del residente. Lo único que importa es que el residente puede pagar. A riesgo de perderme en las disputas marxológicas en torno a la teoría de la renta, creo que esto es a lo que Marx (1993: 751-951) apuntaba con su distinción entre renta «diferencial» (basada en la productividad) y renta de «monopolio» (basada en el consumo).

exportaciones industriales (lo que provocó una caída de la tasa de beneficio) (Benanav y Clegg, 2010). Ante perspectivas cada vez más sombrías para la producción capitalista, los inversores comenzaron a huir hacia la relativa seguridad y los mayores rendimientos de los activos generadores de rentas (Fernández y Aalbers, 2016). Una expresión de esta dinámica ha sido un patrón de sobreinversión en el sector inmobiliario que se ha prolongado durante décadas y que ha provocado fuertes episodios inflacionistas en los precios de la vivienda. En conjunto, los aumentos de las rentas han superado tanto las ganancias de productividad como el crecimiento de los salarios, lo que ha frenado aún más el dinamismo ya menguante de la producción capitalista, acelerando su declive.

Relaciones sociales de propiedad en el ámbito residencial: análisis de la provisión capitalista de vivienda

En la sección anterior se ha esbozado, de forma necesariamente esquemática, la naturaleza híbrida de la acumulación residencial y sus ramificaciones para el dinamismo capitalista en términos generales. Sin embargo, una teoría tan amplia solo puede proporcionar unas coordenadas básicas y preliminares. Cualquier incursión en el ámbito del análisis concreto revela rápidamente que un análisis puramente estructural es insuficiente a la hora de abordar las complejas realidades de las formaciones sociales urbanas, a través de las cuales debe operar necesariamente la acumulación residencial. Por supuesto, la difícil tarea de la teoría es conectar con éxito los conceptos abstractos con los fenómenos concretos. Como se ha señalado al principio, la dificultad de hacerlo dividió el debate sobre la renta en dos bandos: aquellos que se centraron en la teoría general y los que se centraron en la diversidad institucional. Desde entonces, los análisis de la economía política de la vivienda se han dividido entre estos dos polos analíticos.

Para suturar esta división, la siguiente sección lleva el análisis de la acumulación residencial hacia un nivel de abstracción intermedio. Para ello, introduce en la investigación sobre la vivienda el concepto de *relaciones sociales de propiedad* de Robert Brenner (2007). Ampliando el análisis de clase más allá del enfoque único

en el capital y el trabajo, las relaciones sociales de propiedad denotan «relaciones entre productores directos, relaciones entre explotadores y relaciones entre explotadores y productores directos que, en conjunto, hacen posible / especifican el acceso regular de los individuos y las familias a los medios de producción (suelo, trabajo, herramientas) y/o al producto social» (ibídem: 58-59).

El objetivo del enfoque de las relaciones sociales de propiedad es, por un lado, aislar las *estrategias de reproducción* de los diferentes actores sociales en contextos concretos y, por otro, conectar los patrones de estas estrategias con *trayectorias de desarrollo* más amplias. Al aplicar este enfoque a las relaciones residenciales, en la siguiente sección se esbozarán algunos de los mecanismos estructurales básicos y de las variables institucionales que configuran el proceso de provisión de vivienda, desde el punto de producción hasta el hogar como lugar de reproducción social.

Producción

A menos que una vivienda se construya en terrenos ocupados ilegalmente, como suele ocurrir con las viviendas informales (Davis, 2007: 20-49), el proceso de construcción de una vivienda comienza con la adquisición de un terreno por parte de un promotor inmobiliario al propietario del mismo. A cambio de ceder el terreno para la construcción, el propietario exige el pago de una renta. La valoración que el propietario hace del mercado local determina su posición negociadora, así como su decisión de seguir reteniendo el terreno hasta que otro promotor ofrezca un precio más alto (Ball, 2003: 908-912).

En periodos de alta demanda, los grandes propietarios de suelo urbano pueden utilizar su poder de acaparamiento para estrangular la oferta residencial y exprimir el máximo de renta del suelo a los promotores, quienes, a su vez, repercuten el coste en el consumidor. Sin embargo, los promotores también se benefician a menudo del acaparamiento, a través de la acumulación de propiedades estratégicas o de «reservas de suelo» con fines especulativos. La posición negociadora de un promotor frente a un propietario se verá reforzada si tiene la opción de utilizar el *stock* disponible en lugar de verse obligado a aceptar el precio del propietario. Las reservas de suelo también desempeñan un

papel en la competencia entre promotores, ya que pueden utilizarse para impedir que promotores rivales entren en una zona, reduciendo el riesgo de un exceso de oferta residencial que socavaría las rentas por vivienda.

En periodos de rápida urbanización, las prácticas de acaparamiento de suelo pueden provocar una grave escasez de viviendas. Las tensiones sociales resultantes —alto coste de la vida, episodios de disturbios urbanos— han obligado históricamente a los Estados a regular las relaciones sociales de propiedad del suelo, normalmente mediante el control de la especulación con amenazas de expropiación en nombre del interés público (Hall, 2002). Sin embargo, la capacidad de un Estado para actuar de esta manera depende de su poder financiero y jurídico, que suele ser el resultado de prolongadas luchas jurídico-políticas sobre la fiscalidad, la planificación urbana o los derechos de propiedad.

La promoción inmobiliaria conlleva graves riesgos de liquidez. Como se ha señalado anteriormente, el objetivo de los constructores especulativos es aprovechar las oleadas de aumento de las rentas por vivienda. Sin embargo, suelen tener que hacerlo dentro de los estrictos plazos impuestos por sus deudas, ya que las operaciones de construcción suelen requerir grandes cantidades de financiación. Por lo tanto, los promotores son muy vulnerables a las vicisitudes cíclicas del mercado inmobiliario (Ball, 2003: 898). A corto plazo, la demanda de vivienda evoluciona en gran medida al ritmo de las fluctuaciones del ciclo económico, con los ingresos o los tipos de interés marcando el ritmo. A estos movimientos se superponen ciclos más largos, determinados por cambios demográficos, como el *baby boom* o las migraciones masivas, o por políticas de vivienda a largo plazo, como las subvenciones a determinados tipos de vivienda. Atraídos por un repunte cíclico, los promotores pueden apresurarse a satisfacer la demanda y embarcarse en compras optimistas de terrenos y en episodios de construcción excesiva. A continuación suelen surgir problemas de liquidez: incluso un pequeño exceso de stock sin vender puede ser desastroso para los promotores a la hora de pagar sus deudas, obligándoles a vender por debajo del precio de coste con graves pérdidas (Baer, 2007: 303-312). Los riesgos de liquidez se ven agravados, a su vez, por la inmovilidad de los bienes raíces. Si la demanda se ralentiza, los promotores se quedan con unos activos no exportables al resto del mundo en

busca de demanda. La fijación a una ubicación concreta también significa que los promotores se ven obligados a operar en contextos sociales y de propiedad muy fragmentados. Las normas de construcción, los permisos de obra, la planificación del uso del suelo o la asignación de infraestructuras urbanas siguen siendo de carácter eminentemente local. La finalización puntual de un proyecto depende a menudo de la capacidad de moverse entre estas instituciones y de los caprichos de la política local. Cultivar buenas relaciones con las autoridades municipales puede ser determinante para que los proyectos se desarrollen sin problemas, lo que las convierte en un objetivo prioritario para los esfuerzos de cabildeo y soborno de los promotores (Moreno Zacarés, 2020).

Para mitigar el riesgo de liquidez, los promotores emplean métodos de producción flexibles con bajos gastos generales, lo que les permite reducir fácilmente sus actividades en caso de sobreproducción, de ahí la estructura altamente desintegrada del sector de la construcción de viviendas. Para evitar los arriesgados y costosos procedimientos necesarios para preparar terrenos, los promotores inmobiliarios adquieren parcelas ya urbanizadas a promotores inmobiliarios especializados (Ball, 2003: 908-912). Del mismo modo, la gestión de las obras suele licitarse a grandes constructoras, que a su vez subcontratan las operaciones de obra a una fuerza de trabajo flotante de empresas locales y obreros precarios (en su mayoría hombres). La externalización mediante la subcontratación permite a los contratistas principales limitar los gastos generales y controlar los costes de producción, trasladando las restricciones de precios a lo largo de una cadena competitiva de subcontratas. Estas prácticas empresariales «flexibles», han sido un elemento básico de la historia de la construcción capitalista de viviendas, prefigurando la producción «justo a tiempo» (Baer, 2007: 303-312). Dicho esto, el grado en el que los promotores dependen de la subcontratación varía. Algunos promotores mantienen las funciones generales de contratación dentro de la empresa o incluso asumen directamente la responsabilidad de determinados aspectos de la construcción. Otros, normalmente grandes promotores, operan de forma efectiva como empresas de servicios que solo venden lo que contratan a otros, con una plantilla reducida de directivos, técnicos y administradores, y prácticamente sin operarios a pie de obra (Byrne y van der Meer, 2002).

La política de vivienda puede influir considerablemente en las relaciones sociales de propiedad de la promoción residencial. Para hacer frente a la escasez de viviendas, los Estados disponen de una serie de instrumentos para reducir el riesgo de los promotores y fomentar el aumento de la producción residencial. El enfoque «liberal» se suele centrar en flexibilizar la planificación del uso del suelo y la normativa urbanística (Marcuse y Madden, 2016: 46). El objetivo es incentivar la construcción al permitir que los promotores puedan maximizar la extracción de rentas, ya sea al expandirse libremente hacia zonas donde el suelo es barato, al aumentar la densidad residencial (por ejemplo, con bloques de gran altura), o simplemente al reducir los costes de construcción (por ejemplo, con normas de seguridad menos estrictas). Llevado al extremo, este enfoque da lugar a una morfología urbana desoladora: ciudades que se extienden hacia zonas remotas, edificios de baja calidad con servicios deficientes y barrios que carecen de infraestructuras urbanas básicas. Las alternativas políticas más «intervencionistas» suelen implicar el uso del erario público para financiar o subvencionar a los promotores, normalmente a cambio de que estos cumplan determinadas normas espaciales o de precios (Folin, 1985). Medidas como las desgravaciones fiscales, la concesión barata o incluso gratuita de terrenos públicos, las subvenciones directas por vivienda construida o la absorción por parte del Estado de los riesgos especulativos, alteran lógicamente los cálculos de los promotores al mitigar los riesgos de sobreproducción. Por supuesto, los Estados pueden ir más allá y prescindir por completo de los promotores con ánimo de lucro, recurriendo a organismos públicos o semipúblicos para construir según objetivos predeterminados. Sin embargo, esta estrategia presupone un Estado con medios financieros suficientes para ejecutar sus planes de vivienda. De lo contrario, la escasez volverá a aparecer en forma de largas listas de espera para acceder a la vivienda social.

El avance histórico de la producción capitalista ha traído consigo mejoras que ahorran fuerza de trabajo en el sector de la construcción —el hormigón armado, los vehículos pesados o las herramientas eléctricas son algunos ejemplos—, pero el ritmo de cambio ha sido considerablemente más lento que en otros sectores. La construcción ostenta actualmente «el dudoso honor de tener los menores aumentos de productividad de todas las

industrias» (*The Economist*, 2017). Esto se debe, en parte, a que la necesidad de una organización flexible del proceso de construcción conlleva la presión de limitar los gastos generales. Además, los trabajos de construcción son difíciles de mecanizar. Aparte de la complejidad de descomponer la producción de un edificio en una secuencia de tareas repetitivas, el hecho de que el producto final quede fijado al lugar donde se consume agrava el problema, ya que los terrenos pueden ser muy variables (Potter, 2021). Mientras que un proceso industrial, una vez establecido, puede repetirse una y otra vez, en la construcción es la «fábrica» en sí, por así decirlo, la que tiene que desplazarse, reproduciendo el mismo proceso de forma diferente cada vez (Price, 1980: 22, 126). Para gestionar estas dificultades, la industria de la construcción de viviendas ha recurrido a estrategias de «modularización», es decir, dividir una estructura en elementos estandarizados que pueden fabricarse fuera de la obra (Ball, 1999: 12). Esto explica por qué la industria de la construcción ha experimentado históricamente la mayor parte de los aumentos de productividad en la producción de materiales de construcción, que pueden fabricarse y almacenarse según el proceso industrial habitual.

Las relaciones sociales de propiedad en la construcción capitalista de viviendas han dado lugar a un patrón de desarrollo distintivo, caracterizado por una alta intensidad de fuerza de trabajo. En ausencia de una normativa laboral estricta o de sindicatos fuertes que actúen como fuerza contraria (por ejemplo, imponiendo límites al uso de la subcontratación), la construcción competitiva de viviendas tiende a gravitar en torno a la explotación de una fuerza de trabajo mal remunerada y dispuesta a trabajar a un ritmo rápido. Históricamente, los constructores de viviendas han recurrido a capataces tiránicos, salarios a destajo y, por supuesto, a una amplia subcontratación para reducir los salarios al nivel de subsistencia y garantizar la disciplina en el puesto de trabajo (Byrne, 1993; Price, 1980). Sin embargo, esta dinámica puede llevar a los trabajadores al límite, a veces de forma literal, en forma de accidentes de obra, lo que desencadena conflictos laborales que pueden perturbar fácilmente la frágil cadena de producción.

El éxito de una huelga depende en gran medida del sector de la fuerza de trabajo que se rebele. Si las huelgas se limitan a sectores «no cualificados» y fácilmente sustituibles (por ejemplo,

los temporeros de la albañilería), las posibilidades de éxito serán menores, ya que los trabajadores tendrán que movilizarse en número suficiente para que su ausencia se note e impida su rápida sustitución. Por el contrario, las posibilidades de éxito serán mayores si los huelguistas son obreros que poseen cualificaciones escasas en la zona. Especialmente perjudicial para el empleador es una huelga de especialistas que trabajan en los «cuellos de botella» del proceso de construcción. Por ejemplo, en la construcción de una estructura de hormigón, los encargados del encofrado (los moldes temporales que dan forma al hormigón vertido) controlan un punto crítico importante. Un paro por su parte puede sabotear la colocación de los cimientos y los pilares fundamentales, paralizando todo el proyecto (Mingo y Lorite, 1993). Por lo tanto, el éxito de la clase trabajadora en este ámbito a menudo depende del bando que tomen estos obreros en un conflicto industrial, ya que un pequeño número de trabajadores «cualificados» puede utilizar su mayor poder de negociación para conseguir mejores condiciones para sus compañeros «no cualificados». Los lazos de solidaridad entre trabajadores «cualificados» y «no cualificados», forjados a lo largo de sucesivas luchas, tienen por tanto un impacto importante en la correlación de fuerzas.

Intercambio

Para beneficiarse de un ciclo de rentas crecientes, el rentista urbano debe adquirir activos inmobiliarios y venderlos con beneficios en un plazo determinado. Para ello, suelen contratar los servicios de agentes inmobiliarios (Ball, 2006: 90-124; Besbris, 2020). Los agentes son especialistas en compraventas y utilizan su conocimiento superior de las condiciones del mercado local para ofrecer una gama de servicios, entre los que destacan la publicidad de propiedades y la intermediación en las transacciones. A cambio, reclaman una pequeña parte de la renta de la vivienda que consiguen para el rentista, en forma de porcentaje sobre el precio de venta o alquiler. Esto les incentiva a animar a los propietarios a subir los precios tanto como sea posible, incluso si ello significa que la vivienda tardará más tiempo en asignarse a un consumidor (lo que puede no interesar al propietario).

Si la vivienda es de alquiler, los agentes inmobiliarios también pueden prestar servicios de gestión, actuando de enlace con los inquilinos y administrando tanto los gastos de funcionamiento como los gastos de mantenimiento. Otros servicios adicionales son la valoración de inmuebles y la prestación de servicios de consultoría, como indicar a los promotores cuáles son los segmentos de mercado más rentables de la zona. Al configurar las expectativas de precios de los propietarios y los consumidores, estos intermediarios desempeñan una función fundamental en la creación del mercado.

La capacidad del rentista para obtener el nivel deseado de renta de la vivienda en el plazo adecuado depende en gran medida de las relaciones sociales de propiedad en el ámbito del régimen de tenencia. En el caso de las viviendas de alquiler, el propietario obtiene la renta de la vivienda en forma de un flujo regular de renta que puede continuar mucho después de que la inversión realizada en la propiedad se haya amortizado. La contrapartida es un largo periodo de amortización, con ingresos que llegan lentamente. Esto conlleva una exposición prolongada a riesgos, como la interrupción de los flujos de renta por parte de los inquilinos o las dificultades para desalojarlos en caso de que el propietario quiera vender. Por el contrario, la realización de las rentas de vivienda mediante la venta acelera el proceso de amortización. El rentista obtiene un rendimiento inmediato de su inversión, cobrando por adelantado las rentas futuras por alquiler en forma de una suma global de ganancias de capital. La desventaja es renunciar a una ubicación urbana que puede aumentar su valor en el futuro. Como señala David Harvey (1982: 330-372), estos dilemas no son muy diferentes de los de la compraventa de acciones: los rentistas urbanos simplemente negocian con partes del entorno construido.

Como se ha señalado anteriormente, existe una profunda contradicción entre las funciones de la vivienda como fuente de renta y como lugar de residencia. El conflicto entre la lógica del rentista y la lógica del residente es más evidente en el caso de la vivienda de alquiler. En ausencia de una regulación estricta de los alquileres, los propietarios suelen tratar de maximizar los ingresos que obtienen de sus propiedades minimizando los gastos de explotación (reparaciones, mejoras) y aumentando el precio del alquiler en función de la demanda, expulsando y sustituyendo a

los inquilinos según convenga. Esto amenaza la calidad de vida de los residentes, ya que empeora sus condiciones de vida y reduce su ingreso disponible. Una y otra vez, este conflicto ha provocado reacciones sociales y los inquilinos se han organizado para limitar el poder extractivo de los caseros. En periodos de mayor movilización social, el activismo inquilino ha sido capaz de galvanizar movimientos de masas y forzar cambios legales en el régimen de alquiler, normalmente mediante una combinación de esfuerzos de presión y acciones militantes, como las huelgas de alquiler.

Las reformas del mercado del alquiler han tenido una serie de características recurrentes (Harloe, 2020: 266-292). En primer lugar, el establecimiento de sistemas de control de los alquileres (por ejemplo, la indexación, la limitación o la congelación total de los precios) para restringir la capacidad de los propietarios de subir el alquiler. En segundo lugar, la introducción de normativas para mejorar la estabilidad de la tenencia de los inquilinos; entre las medidas en este sentido se incluyen la regulación de la duración mínima de los contratos de alquiler, su prórroga automática o el derecho de los inquilinos a ceder los contratos a familiares. Por último, la regulación que obliga a los propietarios a garantizar unas condiciones mínimas de vivienda a los inquilinos, por ejemplo, de espacio habitable, servicios, salud y seguridad.

La vivienda en régimen de propiedad complica la dinámica de conflicto entre el residente y el rentista, ya que en este caso los propietarios pueden desempeñar ambos roles simultáneamente. En la medida en que los propietarios traten su vivienda como una inversión, se preocuparán por vender su activo de forma rentable en el futuro (Langley, 2009). Como si fueran sus propios caseros, el residente-propietario considerará que las reformas para mejorar la calidad de su vivienda son gastos de explotación a minimizar. También es probable que el residente-propietario se haga preguntas propias de cualquier promotor: «¿qué mejoras “añaden valor” a la propiedad y cuáles no?», «¿qué constructora me ofrece el precio más rentable?». Esta capa de propietarios puede creer que sus intereses financieros coinciden con los de las élites rentistas e incluso puede inclinarse más a apoyar a los gobiernos que reducen los costes relacionados con la adquisición, el mantenimiento y la transacción de propiedades (como la reducción del impuesto de patrimonio y del impuesto sobre

las ganancias de capital) (Schwartz y Seabrooke, 2009). Esta expectativa de «aburguesamiento» o «clase medianización» es una de las principales razones por las que gobiernos de diferentes tendencias políticas han tratado de promover la vivienda en propiedad desde el siglo XIX (Kohl, 2018a).

Sin embargo, los residentes-propietarios son solo rentistas «pequeños» o parciales. Que prevalezca la racionalidad del residente o la del rentista dependerá de varios factores. Como ha demostrado Matthew Watson (2009), los propietarios se construyen subjetivamente como rentistas mediante la idea de que las viviendas son activos que pueden utilizarse para ascender en la «escalera de la propiedad», aprovechando las sucesivas oleadas de aumentos del alquiler, y por lo tanto, aprenden así a convertirse en promotores de sus propias viviendas. Otro factor es la expectativa de permanencia del propietario en la vivienda, ya que su actitud variará si se trata de una vivienda permanente o si piensa venderla a medio plazo. Por último, también influyen los niveles de endeudamiento y las perspectivas económicas generales. Al residente-propietario le resultará más fácil interiorizar la mentalidad del inversor rentista cuando los precios de la vivienda están en auge que cuando su entidad hipotecaria amenaza con embargar la vivienda (García Lamarca y Kaika, 2016; García Lamarca, 2017). En ese momento, la tensión entre renta y residencia vuelve a quedar patente: el propietario endeudado se convierte en un inquilino moroso *de facto*, un residente que lucha contra el poder extractivo de un rentista (financiero).

Finanzas

Las instituciones financieras intervienen en diferentes puntos del proceso de provisión de vivienda, proporcionando crédito para operaciones comerciales a los diferentes actores involucrados. La financiación de préstamos es una actividad de extracción de renta, a través de la cual las instituciones financieras arriendan capital escaso a cambio del pago de una renta, en forma de intereses y comisiones (Christophers, 2020: 49-95). Cuando se encuentran en una posición de relativa fuerza, los rentistas financieros exigen mayores garantías al deudor y mayores intereses por sus préstamos. Por el contrario, cuando se

encuentran en una posición de relativa debilidad —por ejemplo, si hay abundante capital disponible y una intensa competencia entre los proveedores de crédito—, los financieros se verán presionados para atraer clientes reduciendo sus rentas y asumiendo mayores riesgos. Esta relación social de propiedad está inscrita en todos los aspectos de un préstamo hipotecario: en el cálculo de la calificación crediticia del prestatario; en el importe de la entrada inicial requerida; en los fondos prestados en relación con el valor de la propiedad (relación préstamo-valor); en la duración del préstamo; y, por supuesto, en el tipo de interés, y si es fijo o variable.⁶

Sin embargo, la acumulación financiera no solo refleja un desequilibrio existente en la distribución del capital, sino que también tiende a amplificar estos desequilibrios a nivel (1) *social*, (2) *espacial* y (3) *sectorial*.

⁶ El tipo de entidad hipotecaria también influye activamente en la configuración de las relaciones sociales de propiedad que estructuran la financiación de la vivienda. Las entidades especializadas en préstamos hipotecarios de la época anterior a la década de 1970 (como veremos más adelante) operaban en circuitos financieros selectivos que beneficiaban a ciertos tipos de prestatarios (por ejemplo, las cajas de ahorro). Los bancos basados en bonos hipotecarios priorizaban los préstamos a rentistas urbanos adinerados debido a sus prácticas de captación de capital, que dependían de la emisión de bonos respaldados por hipotecas vendidos a inversores con perspectivas de largo plazo. Este modelo no solo les permitía obtener capital rápidamente y otorgar préstamos más grandes, sino que también los llevaba a preferir «garantías más fáciles de monitorear, estandarizadas y capaces de generar ingresos estables por alquiler» (Blackwell y Kohl, 2018b: 3674). Por eso, solían concentrar sus préstamos en proyectos inmobiliarios de mayor envergadura y aparentemente más seguros, como los bloques de viviendas de alquiler en el centro de las ciudades. Por el contrario, los bancos basados en depósitos, como las cajas de ahorros o las sociedades de crédito hipotecario, tenían un perfil de prestatario más «popular». Al tener que agrupar los depósitos de ahorro de forma fragmentada, sus operaciones tendían a distribuirse entre un gran número de sucursales. Esto les permitía integrarse en las comunidades locales, lo que les daba una ventaja en los mercados periféricos, donde los bancos basados en bonos sufrían asimetrías de información (Blackwell y Kohl, 2018b: 54). Debido a su mayor proximidad al terreno, a un ritmo más lento de captación de capital y, en ocasiones, también a una misión benéfica, los bancos basados en depósitos eran, por lo tanto, más propensos a conceder préstamos a menor escala (por ejemplo, a futuros propietarios-ocupantes) y con ratios préstamo-valor más generosos. Estas diferencias, sin embargo, se difuminaron con la desarticulación de los circuitos especiales y el auge de la banca universal desde la década de 1970 (véase Blackwell y Kohl, 2018a, 2018b; Kohl, 2017: 92-94; Martens, 1988).

En primer lugar, la deuda es una relación social mediada por el riesgo, que reduce los costes de endeudamiento para los poderosos, a quienes parece menos arriesgado prestarles, y los aumenta para quienes tienen bajos ingresos o no poseen propiedades que puedan utilizar como garantía. Esto refuerza las desigualdades estructurales en el acceso a la vivienda. Un ejemplo evidente de ello son las prácticas de segregación territorial, mediante las cuales los proveedores de hipotecas restringen el crédito en los barrios de bajos ingresos, excluyendo así a los pobres y a las minorías raciales (Gotham, 2002). Existe una asimetría similar entre los propios rentistas, ya que los grandes especuladores pueden obtener fondos en condiciones mucho más favorables que los pequeños y medianos rentistas al acceder a los mercados de capitales al por mayor (Fields, 2018).

En segundo lugar, la movilidad del capital financiero también amplifica los desequilibrios espaciales, reforzando los efectos del desarrollo desigual capitalista (Smith, 2010). Si bien las finanzas proporcionan un canal a través del cual los ahorros pueden fluir hacia el sector de la vivienda, lo hacen concentrándose en las zonas que ofrecen mejores rendimientos. Por lo tanto, es probable que las zonas más pobres vean cómo sus ahorros se drenan en favor de los barrios más ricos o en proceso de gentrificación (Martens, 1988: 163-165).

Por último, se produce un patrón similar cuando las finanzas se mueven entre sectores en busca de las industrias más rentables. El capital financiero se canalizará hacia el mercado inmobiliario si este es especialmente boyante y profundizará su expansión con una generosa oferta de crédito (Fernández y Aalbers, 2016). En este proceso, los ciclos de rentas se alargan, ya que los compradores de propiedades se endeudarán para poder pagar precios más altos y los encarecerán aún más, en beneficio de los rentistas. Por el contrario, si la tendencia del mercado inmobiliario cambia (o si surge una industria más prometedora), el capital financiero se retirará, lo que limitará la demanda y podría convertir el descenso de un ciclo de rentas en una caída violenta.

Desde el siglo XIX hasta la década de 1970, los Estados consideraron necesario contener las relaciones sociales de propiedad de la financiación de la vivienda dentro de «circuitos especiales», a fin de garantizar un suministro continuo y estable de crédito.

En particular, la concesión de hipotecas se limitaba en gran medida a instituciones financieras especializadas, como las cajas de ahorros locales, dedicadas a los préstamos basados en depósitos, o los bancos hipotecarios con privilegios monopolísticos en los préstamos basados en bonos (Blackwell y Kohl, 2018a; Kohl, 2017: 92; Martens, 1988). Dentro de estos circuitos, los proveedores de hipotecas disfrutaban de regímenes regulatorios protegidos que subvencionaban o garantizaban sus operaciones con fondos de los contribuyentes, amortiguaban sus actividades crediticias frente a la competencia o las aislaban de posibles perturbaciones en los mercados de capitales.

Sin embargo, desde los años setenta, la tendencia general ha sido hacia la desarticulación de estos circuitos especiales, aunque de manera muy desigual (Aalbers, 2017; Fernández y Aalbers, 2016). Las instituciones especializadas se han transformado en bancos generales u otros tipos de instituciones financieras integradas, a menudo con la ayuda de fusiones y adquisiciones. Esto ha venido acompañado de una ampliación geográfica de sus operaciones, ya que los prestamistas que antes estaban arraigados a nivel local o regional se han ido integrando en circuitos globales. Los agentes financieros que antes estaban excluidos o marginados de la financiación de la vivienda, como los bancos comerciales, han entrado en el mercado y plantado una feroz competencia en el ámbito de la captación de depósitos y de los préstamos hipotecarios. También se han ido eliminando las restricciones a los préstamos hipotecarios respaldados por bonos, lo que ha abierto esta práctica a una amplia gama de entidades prestamistas. En medio de la intensificación de la competencia por los flujos de capital, los Estados han optado por regular la proliferación de vehículos de inversión cada vez más sofisticados para acumular y movilizar capital con el fin de extraer renta de la vivienda. Por citar dos ejemplos destacados: la titulización hipotecaria, una técnica de emisión de bonos basada en la agrupación de flujos hipotecarios para compensar sus niveles de riesgo individuales; y los fondos de inversión inmobiliaria, fondos cotizados en bolsa que compran activos inmobiliarios a gran escala (Gotham, 2009; García Lamarca, 2020). Paralelamente, se han desarrollado nuevas prácticas de cálculo, a menudo con la ayuda de *Big Data*, para sortear la fragmentación local de los mercados inmobiliarios (Fields, 2018). Así, la inconmensurabilidad de los

bienes inmuebles se ha ido «alineando con la ficción sin fronteras de las finanzas en una serie de pequeños (y algunos grandes) pasos que [han] hecho que los bienes inmuebles locales sean legibles y, por lo tanto, objeto de inversión a escala mundial» (Aalbers, 2019: 380).

En general, esta transformación de las relaciones sociales de propiedad financieras —a veces denominada «financiarización»— ha dado lugar a un patrón de desarrollo particular, caracterizado por un aumento del volumen, la movilidad y la volatilidad de la financiación de la vivienda (Aalbers, 2019; Aalbers y Christophers, 2014; Fernández y Aalbers, 2016). La diversificación financiera y la integración de los mercados han facilitado la disponibilidad de fondos cuando el mercado se expande. La intensa competencia entre agentes financieros ha llevado a los prestamistas a bajar sus tipos y a emprender operaciones más arriesgadas, dando lugar a hipotecas con requisitos menos estrictos y a ratios de endeudamiento más elevados. A su vez, el aumento de los préstamos permite a los compradores endeudarse más para pujar por los precios, lo que ha provocado un fuerte aumento de la renta de la vivienda. Los hogares más ricos mejoran su posición rentista, ya que la mayor disponibilidad de fondos y servicios facilita su acceso a nuevos activos inmobiliarios e infla el valor de los que ya poseían. Esto estimula su consumo al aumentar su capacidad para obtener préstamos con garantía hipotecaria («liberación de capital») o, simplemente, al darles la impresión de que la revalorización de sus viviendas les está ahorrando dinero («efecto riqueza») (Langley, 2009; Watson, 2009). Para los grupos menos privilegiados —«minorías étnicas o raciales, migrantes, mujeres mayores y una serie de grupos sociales vulnerables a las perturbaciones del mercado laboral»— los resultados han sido, en el mejor de los casos, dispares (Aalbers, 2019: 377). Aunque los préstamos hipotecarios se han vuelto más accesibles para los hogares con bajos ingresos durante los auges del mercado inmobiliario, «el aumento de los precios de la vivienda y la tendencia al alza de los costes reales de los préstamos reducen el acceso a largo plazo» (Martens, 1988: 163). Con el tiempo, el acceso a la propiedad se hace más difícil, especialmente para quienes llegan al mercado en una fase más tardía de la espiral alcista, como los inquilinos, los migrantes o los jóvenes sin perspectivas de herencia. Para quienes el alquiler

es la única opción viable, la presión al alza sobre los precios de la vivienda acaba por encarecer los alquileres también (Adkins *et al.*, 2020: 73). Los gobiernos que abordan los problemas de accesibilidad con subvenciones para la compra de viviendas (por ejemplo, moratorias en el impuesto de transmisiones patrimoniales o garantías hipotecarias públicas) no hacen más que agravar el problema, ya que los compradores simplemente utilizarán su mayor capacidad financiera para pujar al alza los precios aún más (Aalbers, 2019: 377).

Con la disminución de los rendimientos de la producción capitalista, la integración financiera mundial ha facilitado la fuga de inversiones hacia actividades rentistas (Benanav y Clegg, 2010; Fernández y Aalbers, 2016). Una expresión de este patrón de desarrollo ha sido la formación de burbujas especulativas recurrentes en los mercados inmobiliarios. Una *burbuja* se forma cuando la especulación sobre los precios de activos adquiere una *dinámica autorreferencial*: la inversión especulativa se moviliza para aprovechar el aumento de los precios de la vivienda, pero pasado un cierto punto, los precios solo suben debido a la propia inversión especulativa en vivienda (Knafo, 2009). Las burbujas se forman debido a un exceso de demanda impulsado exclusivamente por las expectativas de los rentistas, de forma que las transacciones inmobiliarias se desvinculan por completo de cualquier necesidad de vivienda como lugar para vivir. Para mantener una burbuja indefinidamente se requiere un volumen de inversión exponencial que permita una tasa de inflación continua, lo cual significa que estos episodios son intrínsecamente insostenibles. Cuando las burbujas inmobiliarias «estallan», el resultado es un ajuste repentino a la baja de las expectativas de renta. Los inversores sobreendeudados tienden a quebrar, arrastrando consigo a sus acreedores. Mientras tanto, los hogares se ven obligados a reducir su consumo para pagar sus deudas o son desalojados de sus viviendas, lo que arroja una población con perspectivas cada vez menores de acceder a una vivienda asequible o a cualquier tipo de vivienda (Soederberg, 2020). En los últimos años, se han formado movimientos sociales para combatir el aumento de los niveles de endeudamiento de los hogares, que en ocasiones bloquean los desalojos y ocupan propiedades bancarias para alojar a los desahuciados (García Lamarca, 2017).

Reproducción

La perpetuación de la sociedad capitalista, como viene señalando el feminismo desde hace mucho tiempo, depende de una amplia gama de actividades reproductivas que tienen lugar fuera del puesto de trabajo (Bhattacharya, 2017). El hogar y el mercado de la vivienda desempeñan varias funciones esenciales a este respecto. En primer lugar, es bien sabido que el capitalismo requiere la mercantilización de los medios de subsistencia, de modo que las personas se vean obligadas a comprar y vender para sobrevivir. Para mantener esta «dependencia del mercado» (Wood, 2002a), reviste especial importancia la mercantilización de las necesidades básicas de la humanidad, como la alimentación, la ropa y, por supuesto, la vivienda. En segundo lugar, por extensión, «la vivienda es un componente necesario e importante del coste de reproducción de la fuerza de trabajo», con ramificaciones determinantes para los costes salariales y el ingreso disponible, como se ha señalado anteriormente (Clarke y Ginsburg, 1976: 2). Como tercer elemento, podemos señalar que la vivienda no es solo una mercancía, sino que también es necesaria para el consumo de otros bienes (González, 2010). Dado que gran parte de la producción del capitalismo consiste en bienes duraderos para el consumo y almacenamiento doméstico, la expansión del capitalismo también depende de las condiciones residenciales de los consumidores. Un espacio vital limitado o las deficientes infraestructuras urbanas limitarán necesariamente la demanda de bienes básicos como electrodomésticos o vehículos. En cuarto lugar, la vivienda constituye además la plataforma principal para actividades vitales de reproducción social (como cocinar, limpiar o cuidar), cuya prestación puede mercantilizarse y externalizarse a trabajadores del sector servicios, o «internalizarse» dentro de la familia, en cuyo caso se trata de tareas domésticas que aún suelen realizar las mujeres. Por último, la vivienda también es vital para la reproducción de la misma especie humana, ya que la formación de los hogares está estrechamente relacionada con las formas familiares, las tasas de fertilidad y las transferencias de riqueza entre generaciones (Forrest y Hirayama, 2018; Adkins *et al.*, 2020). En resumen, la vivienda desempeña un papel vital en la sociedad capitalista.

El problema es que, a diferencia de otros bienes de subsistencia en el capitalismo, la vivienda tiende a encarecerse con el tiempo, debido a las tendencias inflacionistas de la renta del suelo. Si no se controla, la contradicción entre la renta y la residencia da lugar a un deterioro del acceso a la vivienda, que amenaza las funciones reproductivas esenciales del hogar.

Se necesita una acción política concertada para arbitrar esta contradicción. Una opción explorada anteriormente es la reforma del mercado del alquiler, mediante la cual el Estado impone límites al poder de extracción de rentas de los caseros. Alternativamente, el Estado puede utilizar fondos públicos para socializar parte o la totalidad del coste del alquiler de la vivienda. A veces esto ocurre bajo la etiqueta de «vivienda social», un término muy impreciso que abarca una amplia gama de mecanismos a través de los cuales los Estados pueden intervenir en diferentes puntos del proceso de provisión (Kemeny, 1992: 76-79). La vivienda social se refiere más comúnmente a la «vivienda social de alquiler»: viviendas de alquiler, generalmente proporcionadas por organismos públicos o semipúblicos, que no tienen como objetivo principal la obtención de beneficios y que se asignan administrativamente según algún concepto de «necesidad» (Harloe, 1995). Las viviendas para uso propio a veces se consideran vivienda social cuando están sujetas a una normativa protectora destinada a mitigar los efectos negativos de la extracción de rentas sobre los compradores de viviendas; la producción de cooperativas de construcción o incluso de promotores privados con ánimo de lucro puede entrar en este término, siempre que estén subvencionados para cumplir determinadas normas espaciales y de precios. La política de vivienda social también puede diseñarse para cubrir las necesidades residenciales de amplios sectores de la sociedad; alternatively, puede dirigirse únicamente a una minoría empobrecida (Kleinman, 1996). No obstante, una política de vivienda social eficaz presupone un sector público con capacidad financiera y voluntad política para integrar la provisión de vivienda en sus mecanismos de bienestar social a fin de absorber los costes reproductivos de la fuerza de trabajo (subsistencia, cuidados, educación, formación).

Sin embargo, desde la década de 1980, los gobiernos han tendido a desregular los mercados de alquiler y han desmantelado gradualmente la vivienda social, utilizando la creciente

disponibilidad de financiación hipotecaria para promover la vivienda en propiedad. En este proceso, los Estados han descargado sobre las familias y en las redes de parentesco la responsabilidad de negociar la tensión entre la renta y la residencia, al tiempo que han animado a los residentes a pensar y actuar como pequeños rentistas. Esto se ha producido en un contexto de recortes del Estado del bienestar y de estancamiento del crecimiento de los salarios en relación con los costes de la vivienda. En general, los hogares se han visto sometidos a una presión cada vez mayor para diseñar sus estrategias reproductivas en torno a fuentes de ingresos basadas en activos.

Para la creciente masa de propietarios, la opción más accesible ha sido aprovechar el aumento del valor de su vivienda. De hecho, la propiedad de la vivienda se ha convertido en un elemento central de la planificación de «proyectos de vida basados en activos» [*asset-driven lifetimes*], ordenadas por la lógica rentista de la revalorización de los precios de activos (Adkins *et al.*, 2020: 69-79). Para las personas mayores, una estrategia común es vender sus viviendas para liquidar su patrimonio inmobiliario y reasentarse en una propiedad más barata, viviendo de la diferencia. Sin embargo, esta es una opción realista solo para quienes poseen propiedades en ubicaciones urbanas codiciadas, donde la presión de la renta del suelo puede provocar fuertes aumentos del precio de la vivienda. Otra estrategia consiste en vender y mudarse con los hijos adultos, siempre que sus casas sean lo suficientemente grandes. Para los hogares de mediana edad, aprovechar los ciclos inmobiliarios más cortos y comprar, remodelar y vender sucesivas viviendas con beneficios, solo es una posibilidad para aquellos que son lo suficientemente ricos como para seguir el ritmo del aumento de los precios de la vivienda o para aquellos que, a pesar de tener un salario modesto, tuvieron la suerte de entrar en el mercado en una fase temprana de la financiarización (Arundel y Ronald, 2021).

En cualquier caso, la perspectiva del rentismo a pequeña escala parece cada vez más limitada a las generaciones mayores, si bien esto no quiere decir que cohortes generacionales enteras se vean excluidas de las estrategias reproductivas rentistas. Como señalan Adkins *et al.* (2020: 75), los jóvenes aún pueden ascender en la escala inmobiliaria siempre que sus salarios crezcan al mismo ritmo que los precios de la vivienda (cada vez más

improbable) o que tengan la suerte de contar con padres adinerados; de ahí que las transferencias intergeneracionales de riqueza en momentos estratégicos, como la «donación» anticipada de la herencia, sean cada vez más determinantes para poder acceder a la propiedad de la vivienda. Incluso en ese caso, el reparto de estas transferencias entre varios hijos disminuye necesariamente la viabilidad de esta estrategia con el tiempo.

En general, es más preciso hablar de una compleja estratificación residencial entre tres tipos de familias (Forrest y Hirayama, 2018): (1) los *acumuladores de bienes inmuebles*, capaces de mantener o aumentar sus activos inmobiliarios a lo largo de generaciones; (2) los *disipadores de riqueza inmobiliaria*, que experimentan una disminución de los activos inmobiliarios acumulados por las generaciones anteriores cuando el mercado era más accesible; y (3) los *inquilinos perpetuos*, sin activos inmobiliarios acumulados y con oportunidades cada vez menores de acceder a ellos.

El pequeño rentismo financiarizado puede suspender temporalmente la contradicción entre la renta y la residencia, pero a medida que los salarios se estancan y la escalera de la propiedad se hace más empinada, el problema subyacente resurge como un conflicto distributivo con características intergeneracionales. Se trata de una de las manifestaciones de la difícil relación entre la producción capitalista y la extracción de renta en el corazón de la provisión de vivienda bajo el capitalismo.

Parte II

La era liberal (1833-1939)

3. La propiedad liberal y sus descontentos

Empezamos el análisis histórico con la transición al liberalismo en España que tuvo su avance político clave, tras décadas de gestación, a mediados de la década de 1830. En esos convulsos años críticos nace un régimen jurídico-político basado en un nuevo conjunto de relaciones sociales de propiedad. En las décadas siguientes, el complejo mosaico de derechos y privilegios corporativos del feudalismo se reformó para reflejar la igualdad formal entre ciudadanos individuales. Las legalidades fragmentadas del orden absolutista se consolidaron en una monarquía constitucional unitaria, encabezada por una élite parlamentaria. A pesar de su forma parlamentaria, el nuevo orden institucional tenía poco que ver con la democracia. Las élites liberales seguían desconfiando profundamente de la participación de las masas e hicieron todo lo posible por aislarse de la rendición de cuentas democrática. La igualación liberal de los derechos jurídicos tenía menos que ver con el autogobierno popular que con garantizar la igualdad de condiciones en el acceso a la propiedad. Una de las transformaciones centrales de este periodo, si no la más significativa, fue la generalización de las formas individuales (o «privadas») de propiedad a expensas de las formas compartidas, feudales y comunales que eran habituales anteriormente. Para Juan Álvarez Mendizábal, principal artífice de la generalización de la propiedad privada, este proceso tenía un doble objetivo político y económico. Por un lado, pretendía estimular la acumulación de

capital y generar ingresos fiscales en un momento de ruina financiera. Por otro, también tenía un propósito hegemónico: ampliar el electorado propietario y convertirlo en un baluarte social del nuevo Estado liberal. El objetivo era, en sus propias palabras, «crear una copiosa familia de propietarios, cuya existencia y disfrute dependerán del triunfo completo de nuestras altas instituciones» (*Gazeta*, 1836).

La generalización de los derechos de propiedad privada fue el ariete de un ataque contra la «economía moral» del feudalismo. Esta economía moral se caracterizaba por un denso entramado de normas y reglamentos que subordinaba los intereses pecuniarios a la reproducción de los vínculos feudales de comunidad y jerarquía. En el proceso, una economía moral sustituyó a otra (Tribe, 2023). Frente a la ética de la dependencia personal del feudalismo, el liberalismo exaltó las virtudes de la meritocracia individual. El lugar de cada uno en la sociedad debía estar regulado únicamente por la fuerza impersonal del mercado y el imperio de la ley, sin que organismos intermedios se entrometieran en la relación entre el ciudadano individual y el Estado. La aplicación de estos principios organizativos fue inmensamente disruptiva. Las formas comunitarias de redistribución y bienestar colectivo quedaron en gran parte abolidas. Los bienes comunales de las aldeas fueron confiscados y subastados al mejor postor, convirtiéndose en propiedad privada. Se abolieron los controles consuetudinarios de los precios de los arrendamientos, codificados en tradiciones de tenencia o sistemas de valoración locales, lo que permitió a los propietarios establecer las condiciones de sus contratos libremente. Se disolvió el sistema gremial, con su control corporativo de los oficios urbanos, lo que expuso a los artesanos y trabajadores a nuevas presiones del mercado. Se eliminaron las barreras interregionales al comercio, que anteriormente habían protegido a los proveedores locales de competidores distantes. Los bienes de la aristocracia y el clero quedaron relegados a la simple propiedad privada, retirándoles los privilegios feudales que anteriormente los habían hecho inalienables e inmunes a la bancarrota. El Estado liberal exigía ahora a estas antiguas élites feudales, que anteriormente disfrutaban de exenciones fiscales, que asumieran su parte de la carga fiscal como ciudadanos individuales —al menos en teoría—.

La mayor parte de estas reformas, recordadas colectivamente como la «Revolución liberal», se introdujeron entre finales de la década de 1830 y mediados de la década de 1850, aunque su plena aplicación no se completó hasta la década de 1880. El advenimiento del liberalismo puso en marcha un siglo de intensas convulsiones sociales y políticas, que culminaron en la Guerra Civil española de la década de 1930 y en la destrucción del Estado liberal. Este largo periodo, al que en este libro nos referimos genéricamente como la «era liberal», es el tema central del presente capítulo y del siguiente. Antes de realizar un análisis detallado de la provisión residencial liberal (tarea que nos ocupará en el próximo capítulo), las páginas siguientes ofrecen un estudio preliminar situando la ciudad liberal en un contexto político-económico más amplio. La primera sección se abre con una visión general de la formación del Estado liberal, trazando sus trayectorias en materia de conflicto político y cambio institucional. La segunda sección explora los efectos de la desigual transición capitalista de este periodo en la ciudad liberal, arrojando luz sobre las fuentes de un crecimiento urbano anémico y el empobrecimiento de las masas. La tercera sección se centra en el lugar que ocupan las masas urbanas en la política territorial del Estado liberal, examinando los patrones de conflicto social y la evolución de las estrategias de gobernanza local para contenerlos.

La formación del Estado liberal

El marco de la revolución liberal

Las raíces del arreglo liberal se encuentran en la última fase de la pro-monárquica Ilustración española, cuando los reformadores ilustrados comenzaron a abogar por la extensión de la propiedad privada y la eliminación de las restricciones a la circulación del comercio para dar un nuevo impulso a una monarquía que se enfrentaba a la ruina financiera y al declive geopolítico (Peset Reig, 1994: 67; Fontana, 2018: 25). Las líneas de batalla de esta disputa atravesaban al propio Antiguo Régimen. Los bandos de los conservadores absolutistas (*serviles*) y los reformistas ilustrados

(*liberales*) estaban ambos poblados por señores feudales. Tras décadas de estancamiento, con ambos bandos atrapados en una violenta dinámica de revolución y reacción, el avance definitivo del liberalismo se produjo en la década de 1830. Para entonces, muchos conservadores habían acabado aceptando la idea de la liberalización por pura necesidad. La pérdida definitiva de las colonias americanas, la negativa del campesinado a pagar los tributos feudales o el auge de la Monarquía de Julio en Francia hacían inviable la perpetuación del orden feudal (Fontana, 2018: 147-184). Además, tras la muerte de Fernando VII, la crisis sucesoria degeneró en una guerra civil, la primera guerra carlista (1833-1839). Esto precipitó una alianza entre los sectores de la aristocracia realista, los partidarios de Isabel II, y los sectores liberales del Tercer Estado, concentrados principalmente en las zonas urbanas. Por el contrario, los partidarios de la reacción absolutista se reunieron en torno al pretendiente Carlos, hermano del Fernando. En este contexto, y bajo la presión de las clases populares, los sectores dirigentes de la nobleza renunciaron a regañadientes a sus poderes señoriales, convirtiendo sus propiedades feudales en simples propiedades privadas y transformando el Estado en una monarquía constitucional (Peset Reig, 1994: 70-76). De este acuerdo jurídico-político, forjado en los años críticos, entre 1834 y 1837, y consolidado tras la victoria de las fuerzas isabelinas en 1839, surgió un orden social claramente liberal.

La Revolución liberal no fue tanto una lucha a muerte entre la burguesía y la aristocracia como una «revolución pasiva» dirigida por sectores de la propia aristocracia, con el fin de estabilizar las finanzas del Estado, repeler la reacción absolutista y pacificar a la población urbana. Este contexto determinó los términos del acuerdo liberal y los patrones de conflicto social y político que surgieron de él. Los sectores más avanzados de la aristocracia se adelantaron a los acontecimientos y se garantizaron una transición cómoda, lo que permitió el renacimiento liberal de los señores feudales como terratenientes burgueses. El liberalismo no fue tan generoso con el clero y el campesinado que, como era de esperar, se alinearon en masa con la causa carlista. Las propiedades eclesiásticas, abundantes en las zonas urbanas, fueron expropiadas y subastadas, y los bienes comunales de los pueblos siguieron el mismo camino poco después. En el proceso, alrededor de un tercio de la riqueza territorial

del país cambió de manos (Tortella, 1987). Los liberales, en un esfuerzo por ampliar la base social del Estado liberal, concibieron inicialmente estas medidas como parte de una redistribución más amplia de la propiedad. Sin embargo, la preservación de los bienes nobiliarios, combinada con un mecanismo de redistribución mediante subasta, significó que la venta benefició en gran medida a quienes podían permitírselo, preservando así una distribución muy desigual de la propiedad. Así, la aristocracia y la alta burguesía experimentaron una fusión estructural, un proceso que se vio reforzado posteriormente por los matrimonios mixtos y el ennoblecimiento burgués (Villares, 2009: 156-159). Un elemento crítico del acuerdo liberal fueron los sectores no burgueses del Tercer Estado urbano, que habían poblado las milicias que lucharon activamente por el cambio liberal. La abolición de los gremios, por ejemplo, era una demanda de muchos artesanos, especialmente de los oficiales, para quienes las jerarquías gremiales restringían sus oportunidades de ascenso profesional (Martínez Gallego, 2007).

En las décadas posteriores a la Revolución liberal, la población urbana (obreros, artesanos, profesionales) se levantó una y otra vez no solo para defender el orden liberal contra los tradicionalistas reaccionarios, sino también para impulsarlo en una dirección más igualitaria y democrática (Arenas Posadas, 2018). Los pequeños propietarios campesinos se mostraron más receptivos al tradicionalismo católico, que prometía proteger sus costumbres precapitalistas de reproducción social. Instigados desde los púlpitos de la Iglesia católica, el campesinado alimentó repetidamente la insurrección carlista a lo largo del siglo siguiente. Las masas urbanas, por el contrario, se sintieron atraídas por los programas de tipo liberal-progresista. Estos incluían, por lo general, reivindicaciones en torno a la ampliación del sufragio y la descentralización municipal, así como la supresión de los impuestos regresivos sobre el consumo que, en ausencia de un registro de la propiedad eficaz, suponían la mayor parte de los ingresos del Estado (Fontana, 2018: 188-201). Estas aspiraciones se combinaban con las demandas específicas de una clase obrera en auge, como el derecho a la negociación colectiva o la exclusión de las mujeres y los niños de la población activa por motivos paternalistas.

En cuanto a las demandas específicamente urbanas, la población estaba en general a favor de la expansión de las ciudades, con la esperanza de aumentar la oferta de viviendas y reducir los precios de los alquileres, en contraposición a las pequeñas reformas cosméticas propuestas por los liberales conservadores (Gómez Mendoza, 2005; Ross, 2018). En el Parlamento, eran los liberales progresistas quienes solían encabezar las demandas plebeyas. Sin embargo, cuando llegaban al poder, los gobiernos progresistas tendían a limitar las ampliaciones del sufragio a sus seguidores de clase media y a traicionar las demandas de los trabajadores. Este patrón radicalizó con el tiempo las posiciones de las masas urbanas, que se fueron inclinando hacia una forma de republicanismo federal, impregnada de ideas mutualistas y, a partir de la década de 1870, hacia el socialismo (Fontana, 2018: 331-342).

Declive imperial

A diferencia de sus vecinos europeos, España salió del feudalismo en un contexto de declive imperial. Durante siglos, las rentas coloniales procedentes de América Latina habían servido para encubrir el retraso económico de la metrópoli. Con la independencia del continente americano entre las décadas de 1810 y 1830, estas fuentes de ingresos se vieron cortadas, lo que obligó a las élites metropolitanas a hacer frente a la ruina financiera del Estado. En este contexto se produjo el acuerdo liberal. Las reformas liberales lograron estabilizar rápidamente la balanza comercial mediante la expansión de la producción agrícola y la facilitación de los intercambios internos. Sin embargo, por razones que se abordan en la siguiente sección, no impidieron el deslizamiento de la economía española hacia una posición cada vez más periférica. España no logró desarrollar una base industrial competitiva a nivel internacional en este periodo, recurriendo en su lugar a las exportaciones primarias, esto es, los productos de su agricultura mediterránea (vino, jerez, aceite de oliva, frutos secos, cítricos) y su riqueza mineral (hierro, plomo, cobre, mercurio) (Prados de la Escosura, 1987). Este patrón de primarización en la división internacional del trabajo ha sido descrito como «subdesarrollo *avant la lettre*» (Sánchez-Albornoz, 1977).

El resultado concomitante, como veremos a continuación, fue un proceso de urbanización relativamente lento. Parte del problema radicaba en el desinterés, cuando no el temor y la hostilidad activa, de la élite liberal hacia los efectos socialmente disruptivos de la industrialización. Tras las revoluciones de 1848, que en gran medida pasaron de largo de España, el parlamentario conservador Martínez de la Rosa celebraba que «en ausencia de grandes centros de producción y consumo industrial, la población carece de los deseos artificiales que se apoderan de los habitantes de las grandes ciudades y las doctrinas perniciosas que incitan a las clases bajas a la revuelta no están, afortunadamente, tan extendidas aquí como en otros países» (citado en Fontana, 2018: 490).

Estos impulsos conservadores prevalecieron a lo largo de la era liberal, con las élites refugiándose en políticas proteccionistas, carentes de visión desarrollista, en respuesta a las crecientes presiones de la competencia capitalista exterior.

Al no nutrir una base industrial potente —el principal motor del crecimiento en este periodo—, el país se quedó cada vez más rezagado en la carrera del desarrollo capitalista y, en el proceso, vio declinar su posición geopolítica. Mientras las grandes potencias procedían a repartirse la superficie terrestre, el Estado liberal español gobernó una metrópoli atrasada y un conjunto de territorios residuales en el Pacífico, África y el Caribe —entre los que destacaba la colonia esclavista de Cuba— que proporcionaban un mercado cautivo para los productos agrícolas de la metrópoli. Por lo demás, España se retiró a una situación de aislamiento prolongado. La excepción fueron una serie de expediciones imperiales erráticas a mediados del siglo XIX, que no obtuvieron más que una franja de tierra en el norte de Marruecos, frente a la costa de la metrópoli (Fontana, 2018: 299-304). La debilidad de España en la escena mundial quedó posteriormente demostrada con la aplastante derrota en la Guerra hispano-estadounidense de 1898, cuando Estados Unidos se apoderó de las colonias que España aún conservaba en el Caribe y el Pacífico (Villares, 2009: 290-293). Cuando estalló la Gran Guerra en 1914, España se mantuvo neutral.

La ciudad liberal en una transición capitalista desigual

Una agricultura precapitalista

La relación causal entre el auge del liberalismo y la transición al capitalismo distó mucho de ser sencilla.¹ El liberalismo trajo consigo la individualización de las relaciones económicas: la abolición de los gremios, la privatización de las tierras comunales, la generalización de la propiedad individual como forma de propiedad, etc. Estas relaciones sociales de propiedad proporcionaron un marco jurídico-político que profundizó las condiciones de dependencia del mercado, la dependencia estructural del intercambio mercantil para la supervivencia, un requisito básico para el capitalismo. Sin embargo, nada garantizaba que esa dependencia del mercado pusiera automáticamente en marcha los imperativos de productividad del capitalismo. En muchas industrias urbanas, especialmente las más expuestas a la mecanización o a la competencia de proveedores en un mercado nacional unificado, las reformas liberales sí que promovieron la difusión de las relaciones de producción capitalistas. La industria de la construcción de viviendas, por ejemplo, experimentó una clara transición capitalista en este periodo, como veremos en el próximo capítulo.² Sin embargo, la agricultura, el sector que ocupaba a la mayoría de la fuerza de trabajo, experimentó pocos cambios productivos a lo largo de la era liberal. Sin duda, las relaciones sociales de propiedad liberales transformaron las condiciones de la reproducción agraria, pero principalmente al empoderar a los terratenientes y a las autoridades fiscales para exprimir más renta del suelo a los productores directos. Las medidas liberales también promovieron la circulación de los productos agrícolas y pusieron en el mercado grandes extensiones de tierra, lo que provocó un aumento masivo de la producción agraria que cubrió el déficit de cereales que padecían desde hacía siglos las ciudades

¹ Para una elaboración más detallada y matizada del argumento de esta sección, véase Moreno Zacarés, «Requiem for the Spanish Peasantry: The Transition to Agrarian Capitalism in Spain», en Lafrance y Moreno Zacarés (de próxima publicación), *Case Studies in the Origins of Capitalism*, vol. II, Brill.

² En la industria textil catalana, las relaciones de producción capitalistas son anteriores a la llegada del liberalismo (véase Zacarés, 2018).

costeras del país. Sin embargo, estos cambios no lograron impulsar el aumento de la productividad del trabajo agrícola en la mayoría de los casos (con algunas notables excepciones, como el dinámico sector citrícola de Valencia, orientado a la exportación; véase Palafox, 1987). Las cifras son contundentes: el crecimiento de la productividad del trabajo agrícola en su conjunto, a lo largo de todo el siglo XIX, fue nulo (Simpson, 2003: 20-25).

El arraigo de la agricultura precapitalista fue la característica más destacada de la desigual transición capitalista de España. Las explotaciones familiares campesinas, que combinaban la producción de subsistencia con los cultivos comerciales, siguieron dominando el paisaje en la mitad norte del país y a lo largo de la costa mediterránea (Sánchez-Albornoz, 1987; Simpson, 2003). Tampoco hubo grandes cambios en los famosos cortijos del centro-sur y suroeste de España: grandes explotaciones contiguas que trabajaban con fuerza de trabajo asalariada. A primera vista, esta segunda estructura de clases agrarias era más adecuada para una transición capitalista. Si había agricultores capaces de invertir en mecanización o irrigación para aumentar la productividad del trabajo, esos eran sin duda los ricos latifundistas del sur. Sin embargo, varios factores impidieron que se produjera esta transformación. En primer lugar, la disponibilidad de una fuerza de trabajo barata y superexplotada desincentivó la inversión en costosas innovaciones productivas, generando una inercia hacia la preservación de los medios intensivos en la fuerza de trabajo de antaño (Tafunell Sambola y Carreras, 2018: 104-112). En segundo lugar, el crecimiento urbano en este periodo dio lugar a una demanda sostenida de productos agrícolas que mantuvo al alza los precios de los alimentos, lo que alivió a los productores agrícolas de una presión sistemática para reducir los costes unitarios (Simpson, 2003: 222-225). La gran excepción fue la grave depresión agraria que afectó al país (y a gran parte de Europa) entre finales de la década de 1870 y principios de la de 1890 (Garrabou, 1988). La caída de los costes de transporte comenzó a exponer a los agricultores precapitalistas a la competencia del Nuevo Mundo, donde los agricultores eran capaces de producir a costes unitarios mucho más bajos gracias a una combinación de vastas extensiones agrícolas y al uso de tecnologías que ahorran mano de obra, como la mecanización. La caída de los precios agrarios, a su vez, amenazó la reproducción de los productores

nacionales, en particular los cerealistas, lo que obligó a masas de pequeños propietarios de las regiones centrales y septentrionales del país a cerrar sus explotaciones y emigrar. Finalmente, campesinos y terratenientes unieron sus fuerzas en una coalición «agraria» interclasista y presionaron con éxito al Estado liberal para que protegiera su modo de vida precapitalista mediante el fortalecimiento de las barreras arancelarias en 1891. Esto nos lleva a la tercera razón principal por la que la agricultura española se quedó atrás en la carrera del desarrollo capitalista. España erigió algunas de las barreras arancelarias más altas del continente, reservando efectivamente el mercado nacional (y antillano) a los agricultores españoles. En las dos décadas siguientes, los precios de los alimentos españoles aumentaron considerablemente, mientras que los de Gran Bretaña o Italia bajaron (Tafunell Sambola y Carreras, 2018: 156). Esta reacción proteccionista fue de naturaleza conservadora. Se trataba de una estrategia de acumulación sin un esfuerzo «desarrollista» concertado para mejorar las capacidades productivas nacionales. Con el tiempo, se añadieron nuevas capas de protección a medida que se intensificaba la competencia internacional (Simpson, 2003: 222).

A lo largo del siglo XIX, el país alimentó a su creciente población (que pasó de 15 a 18 millones entre 1857 y 1900) con una ampliación de la superficie cultivada. La privatización liberal de los bienes clericales y municipales fue facilitadora de este proceso al poner en cultivo un 60 % más de tierra (Fontana, 2018: 415-418). Pero fue un crecimiento «lateral» que no trajo consigo una mejora sustancial de la productividad. A principios del siglo XX, la proporción de la población activa dedicada a tareas agrarias seguía siendo prácticamente la misma que un siglo antes (alrededor del 66 %). A principios del siglo XX, el hogar campesino medio seguía labrando la tierra como lo hacían sus antepasados de finales del Imperio romano: con arados ligeros y largos periodos de barbecho (Tortella, 1987: 50). Con la productividad agraria en gran medida estancada, las tendencias malthusianas subyacentes siguieron vigentes. La Revolución liberal amplió la frontera campesina, pero el crecimiento demográfico acabó por alcanzarla. Las explotaciones familiares se fragmentaron en unidades más pequeñas, disminuyendo la productividad de los hogares campesinos. En el centro de este estancamiento se encontraban las estrategias de subsistencia precapitalistas. Dado

que la fuerza de trabajo no representaba un coste, los campesinos empleaban toda la fuerza de trabajo familiar necesaria para mantener sus explotaciones, sin tener en cuenta el estancamiento o incluso la disminución de la rentabilidad por hora de trabajo adicional (Brenner, 2011). Con el tiempo, las explotaciones familiares se encontraron con demasiadas bocas que alimentar. Sin embargo, en las últimas décadas del siglo XIX, la integración en el mercado mundial impidió el retorno de las crisis de subsistencia. El Estado podía ahora abrirse temporalmente a las importaciones extranjeras baratas y evitar la hambruna. Se trataba de una solución externa, que encubría los límites reproductivos de una agricultura precapitalista nacional que seguiría mostrando pocos signos de desarrollo capitalista hasta el periodo de entreguerras (Simpson, 2003: 200, 221-231).³

En este contexto, el éxodo rural en España fue relativamente lento, pero no por ello dejó de producirse (Sánchez Alonso, 1995). El crecimiento demográfico siguió ejerciendo presión sobre unas parcelas ya muy fragmentadas, lo que dio lugar a explotaciones familiares superpobladas y obligó a algunos de sus miembros a buscar su subsistencia en otros lugares. Este proceso fue especialmente intenso entre los campesinos de pequeñas explotaciones de la franja norte del país y de las islas Canarias, donde la accidentada geografía agravaba los problemas derivados de la reducción del acceso a la tierra, convirtiendo estas regiones en el principal foco de emigración.⁴ A esto hay que añadir, como se acaba de mencionar, el impacto de la depresión agraria de finales del siglo XIX, que provocó la salida masiva de agricultores empobrecidos en la década de 1880. Dado que,

³ Según Tortella (1987: 53), el aumento de la productividad del trabajo agrario observado entre 1910 y 1931 se debió en gran medida a que las explotaciones familiares superpobladas perdieron miembros de la familia debido a la emigración. Esto dio lugar a un aumento estadístico de la productividad laboral debido a la disminución del «desempleo encubierto» de las explotaciones campesinas (menos trabajadores produciendo el mismo rendimiento). A partir de 1933, la mecanización comenzó a extenderse en los latifundios, en respuesta al aumento de los salarios agrarios impulsado por las reformas agrarias de la República. Sin embargo, el inicio de la Guerra Civil en 1936 provocó un drástico retroceso del cambio productivo agrario hasta la década de 1950 (Simpson, 2003: 243).

⁴ Por lo tanto, lo contrario al éxodo rural de mediados del siglo XX, impulsado por la difusión de insumos que ahorran fuerza de trabajo en la agricultura del sur, como veremos en el capítulo 5.

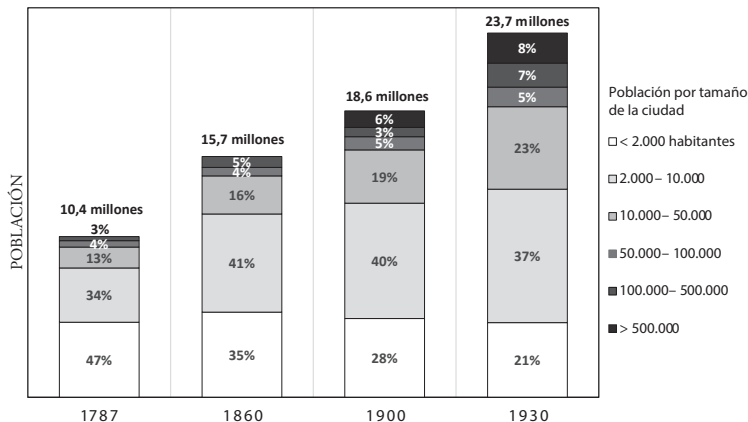
como veremos, las zonas urbanas solo podían ofrecer un número limitado de puestos de trabajo, gran parte de esta presión demográfica se descargó a través de la emigración internacional, especialmente en la década anterior a la Gran Guerra. En total, entre 1846 y 1936, cinco millones de españoles abandonaron el país, principalmente hacia América Latina (Shubert, 1990: 43-46).

Producción capitalista y urbanización masiva

La población rural excedente fue absorbida por las zonas urbanas a través de dos patrones distintos de urbanización. Por un lado, un patrón burocrático, impulsado por las necesidades administrativas de un aparato estatal en expansión. La reorganización del Estado en una división territorial de cincuenta provincias en 1833, cada una con su propia capital administrativa y su correspondiente burocracia, estimuló la expansión de estos centros. Para 1880, diecisiete capitales de provincia habían duplicado su tamaño (Shubert, 1990: 45). Por otro lado, existía un segundo patrón de urbanización impulsado por la expansión de la producción capitalista, con una aglomeración del empleo en torno a los centros industriales más dinámicos. En este periodo, la industrialización se concentró en torno a las ciudades de Barcelona (textil) y Bilbao (metalurgia, química) (Nadal *et al.*, 2003). También había pequeños focos de industria capitalista en otras ciudades. Madrid, Valencia, Sevilla o Zaragoza bullían con pequeños talleres vinculados a los sectores de la construcción o la agricultura. Por lo demás, el avance del capitalismo industrial fue bastante tímido en comparación con las potencias industriales europeas. Dos factores interrelacionados frenaron el desarrollo de la producción capitalista (Tafunell Sambola y Carreras, 2018: 138-150). En primer lugar, al menos hasta la expansión de la electrificación a principios del siglo XX, la mala calidad de las fuentes de carbón nacionales obligaba a las plantas industriales a utilizar carbón importado. Esto se traducía en unos costes de producción más elevados y hacía que las exportaciones industriales españolas fueran poco competitivas en el mercado mundial, lo que llevó a los industriales a sumarse a las reivindicaciones de protección de sus

homólogos agrarios. Así pues, la producción industrial tuvo que absorberse en el mercado interno y aquí se planteaba un segundo problema estructural: el mercado interno estaba formado en gran medida por campesinos de subsistencia con una capacidad de consumo limitada, lo que daba lugar a una base de demanda escasa.⁵ El resultado fue que los industriales tenían pocos incentivos para invertir en costosas economías de escala, lo que socavaba aún más la competitividad de las exportaciones. Además, la agricultura precapitalista provocó un alto precio relativo de los alimentos y elevó los costes de subsistencia y, por lo tanto, también los salarios de base, lo que repercutió en la escasa competitividad internacional de la industria española (Nadal y Sudrià, 1993). En resumen, el liberalismo dio lugar a una formación social con una interacción disfuncional entre una agricultura precapitalista y un capitalismo industrial naciente.

Gráfica 3.1. Porcentaje de población por tamaño de ciudad (1787-1930)



Fuente: Tafunell Sambola (2005: 487); Censo (Instituto Nacional de Estadística, INE).

⁵ Este problema se agravó con la pérdida de los mercados coloniales cautivos del Caribe tras la Guerra hispano-estadounidense de 1898, que anteriormente habían ayudado a absorber los excedentes de la metrópoli.

Tabla 3.1. Crecimiento de la población en Madrid, Barcelona y Bilbao (1860-1930)

	1860	1900	1930
<i>Madrid</i>	298.426	539.835	952.832
<i>Barcelona</i>	189.948	533.000	1.005.565
<i>Bilbao</i>	17.969	83.306	161.987

Fuente: Censo, INE.

En este contexto, el ritmo de crecimiento urbano fue lento, pero suficiente para desbordar la morfología aún mayoritariamente medieval de las ciudades del país (Gráfico 3.1). Los principales polos de atracción fueron Madrid, Barcelona y Bilbao, que vieron multiplicar su población a lo largo de la era liberal (Tabla 3.1). En Madrid y Barcelona, ya en la década de 1840 la nueva construcción había consumido todo el espacio disponible dentro de las antiguas murallas. Ante una grave crisis de vivienda, estas ciudades se expandieron más allá de sus murallas con la construcción de los ensanches a partir de la década de 1860, sobre los que volveremos en el próximo capítulo. El problema de la vivienda se agravó en la década de 1880, cuando la larga depresión de finales del siglo XIX golpeó el campo, acelerando el éxodo rural. El resultado fue la proliferación de barrios marginales en las periferias urbanas. El problema alcanzó nuevos extremos cuando se aceleró el desarrollo industrial después de 1914. La neutralidad de España en la Gran Guerra creó enormes oportunidades de mercado para abastecer a las potencias beligerantes, lo que dio lugar a un ciclo singular de superávit comercial (Moreno Luzón, 2009: 434-440). La producción industrial se expandió para satisfacer la insaciable demanda de la Entente, lo que permitió a la industria absorber una mayor parte del excedente de población rural que, de otro modo, habría emigrado al extranjero. A medida que el excedente de población rural se desviaba hacia las zonas urbanas, el problema de la vivienda se agravó aún más. El problema persistió incluso después de que cambiara la suerte del comercio internacional en la década de 1920.

Los sucesivos gobiernos optaron por apuntalar el crecimiento urbano-industrial con una mezcla de nacionalismo económico, programas públicos de urbanización y políticas intervencionistas en materia de vivienda. Fue en este periodo cuando las ciudades perdieron su anterior paisaje agreste, a medida que la densificación de los ensanches vino acompañada de la electrificación y la construcción de sistemas de transporte público. Incluso entonces, la urbanización seguía siendo débil en comparación con otros países europeos. La población de Madrid y de Barcelona alcanzó aproximadamente el millón de habitantes en 1930 (Tabla 3.1), pero esta cifra palidecía en comparación con los 2,7 millones de París o los 8 millones de Londres (Casanova, 2014: 5; Tafunell Sambola, 2005: 527).

El hogar urbano

La migración del campo a la ciudad no era fácil. Los migrantes rurales procedían normalmente de provincias cercanas, pero el radio de atracción se amplió con la construcción del sistema ferroviario (Pallol Trigueros, 2017). Por lo general, no eran bien recibidos por los lugareños y a menudo necesitaban la ayuda de familiares que habían emigrado anteriormente para conseguir un empleo. De lo contrario, los oficios tendían a excluir a los desconocidos del aprendizaje para controlar la difusión de la cualificación. Para los hombres, el punto de entrada típico al mercado laboral urbano eran las duras condiciones de las obras de la construcción y, cuando las había, las fábricas o las minas. Para las mujeres, el punto de entrada típico era el trabajo doméstico. En caso de pérdida del empleo, a menudo como consecuencia de un embarazo no deseado, muchas sirvientas recurrían al trabajo sexual, lo que acortaba su esperanza de vida debido a una mayor exposición a la violencia y a las enfermedades venéreas (Sarasúa, 2006: 13). Algunos trabajos industriales estaban abiertos a las mujeres y, con el tiempo, algunos se feminizaron por completo, como la producción de cigarrillos. Las parejas proletarias necesitaban al menos dos ingresos para mantener a una familia. Los trabajadores varones percibían esto como degradante, exigiendo salarios de sostén familiar que permitieran a las mujeres dedicarse a las tareas domésticas, en línea con las expectativas de la

Iglesia y el Estado. El cuidado de los niños solía dejarse en manos de guarderías informales, dirigidas por mujeres desde sus hogares, aunque los niños tendían a incorporarse a la fuerza de trabajo a una edad temprana (Amich Elías, 2008). A diferencia de los antiguos talleres domésticos, la vivienda urbana estaba perdiendo sus funciones productivas, ya que el avance del capitalismo industrial concentraba los medios de producción en estructuras fabriles. Dicho esto, la separación entre la residencia y el lugar de trabajo nunca fue completa. Cuando las mujeres podían trabajar desde casa (cuidado infantil remunerado, tareas industriales ligeras), lo hacían en combinación con el cumplimiento de sus obligaciones sociales y reproductivas (Sarasúa, 2006: 13).

Las viviendas, como veremos en el próximo capítulo, eran en su gran mayoría de alquiler y estaban marcadas por el hacinamiento. Las habitaciones estrechas, oscuras y húmedas y las instalaciones sanitarias solían compartirse con otros inquilinos. En los barrios marginales que surgieron en las periferias urbanas, cualquier atisbo de saneamiento tuvo que esperar hasta los esfuerzos de urbanización del periodo de entreguerras (Tatjer Mir, 2005). Los aumentos de los alquileres y los desahucios eran una amenaza constante. Los pobres de las ciudades se veían así obligados a trasladarse con frecuencia, llevando consigo sus escasas pertenencias. Aunque la productividad capitalista abarató el acceso a los productos básicos, el hogar seguía teniendo un papel limitado como espacio de consumo, ya que en la Europa del siglo XIX el pago de los alquileres por vivienda se comía las ganancias en el ingreso disponible real derivadas del aumento de la productividad (Hohenberg y Lees, 1995: 310). El alto costo de la subsistencia, a su vez, tuvo un efecto negativo en un sector industrial que dependía en gran medida del mercado nacional.

El ideal patriarcal del hombre como sostén de la familia se materializó en los hogares burgueses, que aún constituían un estrato reducido de la población. En ellos, las mujeres solían combinar sus responsabilidades reproductivas con la gestión del servicio doméstico (Moreno Luzón, 2009: 523). Solo en el periodo de entreguerras, las mujeres de clase media comenzaron a acceder a puestos profesionales, en un contexto de descenso de la natalidad y auge del movimiento feminista. Los hogares de clase media solían combinar los ingresos profesionales con las rentas de edificios, que obtenían tanto de los negocios situados en las

plantas bajas como de los inquilinos residenciales de las plantas superiores. Al igual que en la época premoderna, los precios de los alquileres seguían variando en función de la altura de los pisos, aunque se estaba configurando una división espacial de los alquileres, marcada por una creciente diferenciación social entre barrios (Miguel Salanova, 2015). Cuando los propietarios vivían en un edificio de su propiedad, se instalaban en el gran apartamento de la primera planta, el «principal», símbolo espacial de su poder de clase.

Pacificar a las masas urbanas

Política espacial de la oligarquía liberal

Como se ha señalado anteriormente, el liberalismo no tenía nada de «democrático» en sí mismo. Las élites parlamentarias liberales, tanto conservadoras como progresistas, desconfiaban profundamente de las masas y trataban de aislarse de ellas en la medida de lo posible. La organización territorial del Estado liberal reflejaba esta inclinación: niveles sin precedentes de centralización administrativa, que conferían a los gobiernos liberales un grado de poder ejecutivo nunca soñado por la administración de la era «absolutista» (Ringrose, 1996: 353-358). Una estructura hipercentralizada de diputaciones provinciales, cada una con un gobernador designado por el gobierno central, supervisaba cuarenta y nueve unidades administrativas de tamaño aproximadamente homogéneo, a imagen del departamento francés. Los consejos locales eran elegidos por sufragio censitario y los municipios seguían desempeñando funciones administrativas locales (presupuestos, planificación urbana, censos electorales, prestaciones sociales mínimas). Sin embargo, las administraciones municipales estaban siempre estrechamente supervisadas por sus superiores provinciales (García Fernández, 2001: 10-11). De hecho, en todas las localidades de más de dos mil habitantes, los alcaldes eran nombrados directamente por los gobernadores provinciales. El Estado central insistió en mantener a las grandes ciudades bajo un estricto control.

El poder de las oligarquías locales demostró ser muy duradero gracias a una nueva forma de clientelismo electoral: el caciquismo. El sistema parlamentario liberal restringía el derecho al voto a una pequeña élite de hombres ricos: en 1864, veintinueve votos bastaron para elegir a un diputado por Barcelona (Fontana, 2018: 224). Aun así, las élites liberales amañaban activamente las elecciones, por si acaso. El gobierno central decidía los resultados de antemano y transmitía las órdenes a los gobernadores provinciales, que se encargaban de ejecutarlas (Villares, 2009: 106-110; Preston, 2019: 40-45). Para ello, a menudo era necesario recurrir a la violencia, pero los abusos flagrantes conllevaban ciertos riesgos: mala prensa, litigios, rebeliones. Lo ideal, por lo tanto, era que los gobernadores contaran con el apoyo de caciques locales, que podían movilizar sus redes de influencia para garantizar el resultado deseado por medios más suaves: supresión de votantes, coacción al voto, manipulación de las urnas, etc. Los caciques solían ser terratenientes, aunque en las zonas urbanas también podían ser industriales o profesionales influyentes. A cambio de su colaboración, los caciques eran recompensados con derechos de patrocinio entre la creciente burocracia de jueces locales o funcionarios fiscales, influencia que utilizaban en beneficio propio y de su clientela. Un uso típico de este poder era el ocultamiento de bienes imponibles, lo que permitía a los ricos eludir su carga fiscal. Una estimación, calculada a partir de once provincias en 1870, sugiere que los niveles de evasión del impuesto sobre la propiedad oscilaban entre el 53 % y el 80 % (Ringrose, 1996: 358-359). Esto era posible gracias a la ausencia de un catastro nacional que documentara la magnitud y el valor de la riqueza inmobiliaria del país, un registro del que el Estado español seguiría careciendo hasta después de la Guerra Civil (Tafunell Sambola y Carreras, 2018: 123). Así, muchos de los rasgos clientelistas del Antiguo Régimen perduraron, solo que adaptados a las circunstancias del Estado parlamentario liberal.

En sus décadas de formación, el sistema de gobierno fue, en la práctica, una dictadura de los liberales conservadores, que tenían la costumbre de excluir del gobierno a todas las demás facciones parlamentarias, incluidas las progresistas más moderadas. El reverso de ese gobierno absoluto fue el fracaso de un proyecto de Estado. En ausencia de vías pacíficas para resolver las disputas por vías parlamentarias, los conflictos dentro de la

clase dominante se intensificaban regularmente hasta desembocar en la violencia política. Los liberales progresistas se apropiaban de las insurrecciones populares y las utilizaban para desplazar temporalmente del poder a sus rivales conservadores, que solían volver a la cima tras una insurrección propia. Quizás no sea sorprendente que el sistema político de esta época —el periodo isabelino (1833-1868)— estuviera dominado por una casta de militares fuertes, los llamados espadones.

El convulso Sexenio Revolucionario de 1868-1874 culminó con esta dinámica política espasmódica que se descontroló y amenazó la integridad del propio Estado liberal. La proclamación de la efímera Primera República de 1873 trajo consigo la promesa de materializar los ideales federalistas de una clase trabajadora aún artesanal (Fontana, 2018: 331-408). Esto implicaba una descentralización radical del Estado —mediante la reorganización del país en estados autónomos, cada uno de ellos basado en democracias municipales—, la ampliación del sufragio universal masculino y la redistribución de la propiedad. Sin embargo, los obstáculos parlamentarios a los que se enfrentó este proyecto impacientaron a los trabajadores urbanos y rurales. Los trabajadores sin tierra comenzaron a ocupar fincas y a quemar los registros de la propiedad, mientras las insurrecciones urbanas se extendían por el sur y el este. Los trabajadores internacionalistas izaron la bandera roja en multitud de «cantones» autónomos, al estilo de la Comuna de París. Al igual que este episodio, la Rebelión cantonal fue pronto sofocada por un golpe militar. Los viejos conservadores volvieron a imponerse. Se restableció la monarquía unitaria, se redujeron al mínimo los derechos de voto y se reintrodujo el nombramiento de alcaldes en todas las localidades de más de 6.000 habitantes (García Fernández, 2001: 211).

De estos traumáticos acontecimientos surgieron las élites liberales con un nuevo sentido de unidad. Los liberales conservadores invitaron a sus homólogos progresistas a un sistema de «turnismo pacífico», una especie de pacto de no agresión que inauguró un largo periodo de estabilidad: la «Restauración». A través del turno, los dos principales partidos acordaron amañar las elecciones juntos en lugar de hacerlo unos contra otros (Pres-ton, 2019: 40-46). Una vez decididos colectivamente los resultados, se transmitían a los gobernadores provinciales, como era habitual. La integración de las élites consolidó el Estado liberal

y permitió un mayor grado de estabilización hegemónica. Con las elecciones reducidas a una fachada performativa y el ejército excluido de los asuntos parlamentarios, las libertades civiles pudieron ampliarse sin temor a las masas, hasta el punto de que el sufragio universal masculino, prácticamente una formalidad, se pudo introducir en la década de 1890 sin que generara grandes sorpresas. Las organizaciones de masas que florecieron a finales del siglo XIX —partidos de cuadros, grupos de presión sectoriales, asociaciones culturales— se incorporaron de forma ordenada a la dinámica clientelista del sistema caciquista, ampliando la órbita de sus operaciones de intermediación (Riley, 2019: 74-79). Al ampliar la base social del orden político, el resultado fue una forma indirecta de representación bajo la tutela de las oligarquías locales que duró hasta la década de 1920.

Proyectos estatales contrapuestos

Con el auge del asociacionismo a partir de la década de 1880, los movimientos populares contrahegemónicos experimentaron un proceso de mutación ideológica y un rearme organizativo. Tras la Rebelión cantonal y la integración del ala progresista del liberalismo en el Estado, los trabajadores se distanciaron cada vez más de la política liberal y se volcaron hacia la organización autónoma en la defensa de sus reivindicaciones de clase (Arenas Posadas, 2018; Fesefeldt, 2004; Sarasúa, 2006; Villares, 2009: 167-176). Los artesanos, más que los migrantes rurales sin cualificación, actuaron como vanguardia de este giro «obrerista». Las viejas aspiraciones de autonomía productiva se rearticulaban en torno a principios socialistas (en el sentido amplio de la palabra). El anarquismo, cuyo localismo revolucionario resonaba bien con las tradiciones más antiguas de la lucha popular (por ejemplo, las juntas antinapoleónicas), tomó el testigo donde lo había dejado el federalismo y se convirtió en la expresión preeminente del movimiento obrero, especialmente en los talleres de la Barcelona industrial. El marxismo parecía más ajeno a los trabajadores españoles; sus estrategias estatistas no encajaban bien con los antiguos hábitos de resistencia artesanal. Sin embargo, se hizo eco en zonas de nuevo desarrollo industrial, como Bilbao o Madrid. En cualquier caso, el objetivo final era el mismo: la superación de

las relaciones sociales de propiedad liberales mediante una forma comunal de democracia local sin Estado. Con la difusión de organizaciones explícitamente «obreristas», los disturbios dieron paso a la huelga como forma de resistencia, aunque ambas formas solían ir de la mano. Las huelgas generales revolucionarias paralizaron Barcelona en 1902 y en 1911, en medio de una semana de disturbios. También fue en este periodo cuando se probó por primera vez la táctica de la huelga de alquileres.

A finales del siglo XIX también nacen proyectos estatales alternativos a partir de movimientos regionalistas. Aunque antigua, la idea de «España» chocaba con una cruda realidad geográfica. La población se extendía por una serie de regiones escarpadas, algunas de las cuales ni siquiera compartían un idioma mutuamente inteligible (Preston, 2019: 44). La falta de una identidad nacional fuerte entre la población permitió que las identidades regionales más antiguas se transformaran en proyectos independientes de Estado-nación en Cataluña, el País Vasco y Galicia (Villares, 2009: 223-242). Por motivos identitarios, estos movimientos nacionalistas produjeron coaliciones interclasistas que salvaron la brecha política entre la ciudad y el campo. El más exitoso, el nacionalismo catalán, pedía el autogobierno regional sobre la base del Estado liberal, mediante la unificación de las cuatro provincias de la región en una administración supraprovincial. En 1914, el Estado central accedió a la demanda y creó la Mancomunitat de Catalunya.

El sistema político de la Restauración comenzó a desgastarse a principios del siglo XX. Como hemos visto, el sistema caciquista estaba tan bien afianzado que el sufragio universal masculino pudo introducirse en 1890 sin poner en peligro las operaciones de fraude electoral (Preston, 2019: 43). Sin embargo, esta ampliación del sufragio implicaba que el fraude electoral pasaba a depender de la baja participación, ya que una presencia inesperadamente fuerte de partidos minoritarios podía frustrar la manipulación del resultado. Esto es precisamente lo que ocurrió cuando los nuevos movimientos contrahegemónicos comenzaron a concentrar un porcentaje considerable de votos en las circunscripciones urbanas, donde el caciquismo tenía menos control que en los pueblos pequeños (Moreno Luzón, 2009: 324). Así, a medida que el país se urbanizaba, las elecciones comenzaron a deparar sorpresas. Pablo Iglesias, líder fundador del entonces marxista

Partido Socialista Obrero Español (PSOE), fue elegido diputado por Madrid en 1910. El gobierno central se vio también obligado a nombrar alcaldes republicanos en Barcelona y Valencia debido a los buenos resultados de sus partidos en las elecciones municipales. A medida que se formaban grietas en la oligarquía gobernante, el consenso bipartidista dio paso a proyectos contrapuestos de reforma democrática, fiscal y territorial (Riley, 2019: 80-83). Estas tensiones comenzaron a complicar la colaboración de las élites en el fraude electoral. Los crecientes conflictos sociales provocaron una erosión de las relaciones sociales de propiedad liberales, lo que obligó a las élites gobernantes a moderar sus políticas de *laissez-faire*. Forzadas a apaciguar a la población urbana, las élites introdujeron la vivienda social y, más tarde, el control de los alquileres (véase el capítulo 4). El auge económico provocado por la Primera Guerra Mundial aceleró la urbanización y provocó episodios de inflación, agudizando la crisis de la vivienda y aumentando los costes de subsistencia. Todo ello fortaleció a los sindicatos, que lanzaron una huelga general revolucionaria en 1917 para derrocar al gobierno y forzar una asamblea constitucional, pero su intento fue brutalmente reprimido por los militares. El ejército volvió a desplegarse para sofocar la huelga revolucionaria que paralizó Cataluña en 1919, a la que los anarquistas respondieron con una campaña de asesinatos. En los años siguientes, las calles de Barcelona fueron escenario de enfrentamientos armados entre milicias anarquistas y conservadoras.

Síntomas mórbidos

Hay que subrayar una vez más que el parlamentarismo liberal no era en absoluto democrático. Desde su fundación, el Estado liberal había estado dirigido por una oligarquía que, cuando se veía amenazada, no dudaba en apoyar el establecimiento de dictaduras pretorianas de forma temporal. La estabilización de la oligarquía liberal bajo la Restauración exilió a los militares de los asuntos parlamentarios. Pero cuando la amenaza de la revolución volvió a asomar la cabeza después de 1917, la perspectiva de un régimen militar temporal se hizo aceptable de nuevo.

En 1923, el capitán general de Cataluña, Miguel Primo de Rivera, estableció una dictadura militar en nombre de la

regeneración nacional. Desde finales del siglo XIX, pero especialmente tras la catástrofe de la Guerra hispano-estadounidense, se habían multiplicado los discursos «regeneracionistas» destinados a revitalizar el país. La mayoría de ellos se dirigían contra el orden bipartidista corrupto y sus caciques, así como contra los intereses rentistas que representaban (Moreno Luzón, 2009: 310-314). Con el auge del nacionalismo catalán y vasco, el regeneracionismo adquirió un carácter nacionalista español, galvanizando una identidad reactiva en defensa de un Estado unitario y monolingüe. Los regeneracionistas también eran propensos a los sueños tecnocráticos y fantaseaban con la intervención de un salvador providencial: «un cirujano de hierro» capaz de extirpar el tumor caciquista de los órganos de la nación, en palabras de Joaquín Costa. La misión de este hombre fuerte imaginario era suspender temporalmente el proceso electoral para imponer las reformas necesarias.

Con el consentimiento del rey Alfonso XIII, Primo de Rivera procedió a hacer esto mismo. Todas las diferentes escalas territoriales del Estado quedaron bajo estricta supervisión militar (ibídem: 504-520). El autogobierno catalán, la Mancomunitat, quedó abolido sin vacilación. Los ayuntamientos y las diputaciones provinciales fueron disueltos de inmediato, al tiempo que se nombraron nuevos representantes elegidos de entre los contribuyentes más ricos. Las autoridades militares continuaron supervisando los asuntos locales, interviniendo cuando lo consideraban oportuno, de forma similar a como el ejército español gobernaba el protectorado de Marruecos. No se celebraron elecciones. Las prácticas caciquistas quedaron así erradicadas, ya que ya no era necesario manipular las urnas. Sin embargo, el clientelismo siguió muy vivo, aunque de forma diferente. La mayor concentración de poder en las altas esferas del Estado, junto con la proliferación de empresas estatales en este periodo, hizo que los negocios corruptos tuvieran que concertarse ahora a ese nivel (Preston, 2019: 179).

Con el desarraigo de las formas caciquiles de intermediación, la dictadura recurrió a medidas corporativistas de derecha como medio para integrar a las masas en el Estado: un nuevo proyecto hegemónico (Riley, 2019: 87-92). Proliferaron las instituciones oficiales para el arbitraje de los conflictos de clase —comités

industriales, cámaras de propiedad urbana— que organizaron las relaciones sociales en organismos colectivos que erosionaron aún más los principios individualistas del liberalismo. También se produjo una expansión del déficit público, especialmente en las áreas de salud y pensiones, aunque las medidas de protección social siguieron siendo en general modestas. A partir de 1924, se transfirieron ciertas competencias a las administraciones municipales y provinciales, lo que permitió a los gobiernos locales emitir deuda para sufragar las demandas de una sociedad cada vez más urbanizada (Moreno Luzón, 2009: 504-513). Esto supuso la municipalización de los servicios y una gran expansión del gasto en infraestructuras, no solo en carreteras, electrificación o saneamiento, sino también en viviendas subvencionadas. Como veremos en el próximo capítulo, la dictadura también inyectó fondos públicos en cooperativas de vivienda dirigidas a grupos profesionales. Estas instituciones, que promovían la propiedad de la vivienda y las viviendas unifamiliares, representaron el primer intento deliberado de integrar la política de vivienda en un proyecto hegemónico (Arias González, 2008).

Primo de Rivera era un «hombre fuerte» reaccionario, pero que buscaba arbitrar un conflicto sociopolítico enquistado que se encaminaba hacia la catástrofe. Su dictadura desarticuló las redes clientelares del antiguo sistema bipartidista, al tiempo que reintegró a muchos de sus integrantes burgueses en las nuevas estructuras corporativistas del Estado (Riley, 2019: 87-92). En lo que respecta al movimiento obrero, Primo de Rivera aplicó el palo a los anarquistas, obligándolos a pasar a la clandestinidad, y la zanahoria a los socialdemócratas marxistas, que colaboraron con el régimen para preservar su capacidad organizativa. Esto permitió a la dictadura estabilizar las relaciones sociales durante algún tiempo. Sin embargo, estas medidas no lograron cristalizar en un consenso político duradero. Con el tiempo, los liberales que inicialmente habían acogido con satisfacción las medidas pretorianas de Primo se sintieron incómodos con su renuencia a devolverles el poder, al igual que los socialdemócratas, que retiraron su apoyo al régimen. El gasto deficitario de la dictadura también provocó una ola de fuga de capitales en 1928, seguida de una fuerte recesión. En medio del declive del apoyo social a su régimen, el dictador dimitió en 1930.

El rey, ahora aislado y ampliamente cuestionado por su complicidad con el dictador, ordenó a un gobierno interino que organizara unas elecciones, esperando que fueran amañadas de la manera tradicional (Riley, 2019: 92-94). Sin embargo, los antiguos mecanismos de fraude electoral no pudieron restablecerse fácilmente. Paradójicamente, las medidas de Primo de Rivera habían desorganizado las antiguas redes caciquiles y fortalecido las organizaciones socialistas. Además, la aceleración del desarrollo urbano-industrial había concentrado a una mayor parte del electorado en circunscripciones urbanas, más difíciles de controlar. Las elecciones municipales de 1931 dieron lugar a una sorpresa electoral sin precedentes: la participación masiva en apoyo de los partidos republicanos de izquierda superó los esfuerzos de fraude del gobierno, poniendo de manifiesto la debilidad del *establishment*. Las protestas masivas se extendieron por todo el territorio. Varios gobiernos locales izaron la bandera republicana. El rey huyó del país.

Proclamada por aclamación popular, la Segunda República fue la primera versión democrática del Estado liberal. Se instauró una verdadera contienda electoral, capaz por primera vez de derrocar a los gobiernos que organizaban las elecciones (Casanova, 2014). Se extendió el sufragio universal a las mujeres, aunque no a los pueblos colonizados. Las regiones obtuvieron el derecho constitucional al autogobierno, lo que dio lugar a la formación de administraciones descentralizadas en Cataluña (1932), el País Vasco (1936) y Galicia (1936). Bajo el control de los nacionalistas de izquierda de Esquerra Republicana, el gobierno catalán democratizó las administraciones municipales y permitió al electorado local elegir directamente a sus alcaldes, así como revocarlos (García Fernández, 2001: 211). Ahora democráticamente responsables ante las masas, las administraciones liberales de la República también introdujeron una serie de medidas para empoderar a los trabajadores (semana de 40 horas, salarios más altos y mejora del derecho de huelga) y a los campesinos (mayor seguridad de la tenencia de la tierra, redistribución de la tierra).

Sin embargo, el proyecto de Estado republicano se vio desgarrado por una creciente polarización social (Casanova, 2014). Aunque la economía española se mantuvo relativamente al margen de los efectos de la Gran Depresión debido a su bajo nivel de internacionalización, la crisis que dejó Primo, unida a los efectos

de la crisis bancaria de 1931, provocó un recorte del gasto público que agravó el creciente malestar social. En un contexto de competencia electoral real, esto se tradujo en un ciclo de inestabilidad parlamentaria. Los partidos conservadores adoptaron una postura recalcitrante hacia las reformas de la izquierda, obstruyendo medidas y revocándolas tan pronto como era posible. Las élites económicas, en particular los terratenientes en riesgo de expropiación, conspiraron con los militares para derrocar la República. Las organizaciones de derecha formaron escuadrones paramilitares, que participaron en enfrentamientos callejeros y rompieron las huelgas por la fuerza. En medio del temor a una toma del poder por los fascistas, la izquierda experimentó un proceso recíproco de radicalización. La huelga general revolucionaria de 1934 sumió al país en una serie de réplicas, entre ellas un levantamiento armado en Asturias y la proclamación del «Estado catalán», ambos reprimidos por la fuerza militar. Un movimiento anarquista revitalizado se convirtió en el hacedor de reyes de los sucesivos gobiernos liberales. En 1936, los anarquistas ayudaron a triunfar al Frente Popular, una coalición de organizaciones de izquierda liberal y marxistas, una victoria democrática que fue seguida por una ola de huelgas, ocupaciones de tierras y enfrentamientos entre grupos paramilitares.

Como afirma Heywood (1990: 172), los acontecimientos de la primavera de 1936 confirmaron «que los antagonismos de la sociedad española, endémicos a lo largo del siglo XIX, [...] habían superado cualquier compromiso pacífico concebible». En julio, el ejército lanzó un nuevo golpe de Estado, sin una resolución clara. El ejército logró controlar rápidamente las regiones campesinas conservadoras del norte (Galicia, León, Castilla la Vieja, Navarra), pero se encontró con una feroz resistencia en las zonas de fuerte presencia proletaria. En las principales ciudades del país (Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia), las milicias obreras repelieron el asalto de los militares. A medida que el conflicto se atrincheraba sobre esta geografía política, el país se sumió en una prolongada y brutal guerra civil que derrocó el orden liberal en medio de una espiral de revolución y destrucción.

La Guerra Civil española puso de manifiesto una serie de conflictos que se habían acumulado a lo largo de la era liberal. Las ciudades se convirtieron en el principal escenario de los conflictos sociales que marcaron este periodo, lo que se tradujo en un abanico de demandas políticas: diversas formulaciones del Estado liberal, regresiones antiliberales al comunitarismo feudal, visiones revolucionarias de un comunismo posliberal. Sin embargo, existía un hilo conductor que unía estas variadas formas de resistencia: un descontento generalizado contra la centralización liberal del poder económico y político. Para pacificar a estas masas rebeldes, el Estado liberal recurrió a sucesivas estrategias hegemónicas, pero las zonas urbanas siguieron siendo difíciles de integrar en el orden social. Hasta el punto de que los levantamientos urbanos marcaron el ritmo de las sucesivas mutaciones del Estado liberal en el periodo previo a su crisis terminal en la década de 1930.

El siguiente capítulo se centrará en la ciudad liberal, reexaminando las convulsiones de este periodo desde la perspectiva de las relaciones residenciales. Como veremos, a medida que la Revolución liberal dismantelaba la economía moral de la era feudal, la extracción de las rentas de vivienda se despojó de consideraciones paternalistas, mientras que la provisión residencial quedó subsumida en las dinámicas de la producción capitalista. Esto dio lugar a la aparición de grandes promotores capitalistas, lo que obligó a la industria de la construcción a adoptar nuevos patrones de productividad competitiva, socavando la autonomía y las condiciones de trabajo de los trabajadores de la construcción y los artesanos. Al mismo tiempo, los derechos de propiedad liberales redoblaron el poder de los rentistas para acaparar el espacio urbano, socavando el desarrollo de la provisión de vivienda. El resultado fue una dinámica de subproducción residencial que, unida a las penurias que sufrían los inquilinos y los trabajadores de la construcción, fue una fuente importante de inestabilidad social en las ciudades y terminó contribuyendo al colapso del orden liberal.

4. Las contradicciones de la ciudad liberal

En 1833, en vísperas de la Revolución liberal, el escritor Mariano José de Larra acompañó a un amigo a firmar el contrato de alquiler de un apartamento. Documentó el acontecimiento con su característico ingenio: «Inútil es decir que el casero tenía mala cara; todos la tienen: es la primera cosa que hacen en comprando casa; a lo menos tal nos parece siempre a los inquilinos, sin que esto sea decir que no pueda ser ilusión de óptica» (Larra, 1833). Los caseros, escribía Larra, antepusieron sus intereses personales al interés público, aprovechando la escasez de espacio residencial generada por el aumento de la densidad de población: «Más que al interés público consultan el suyo propio: “aprovechemos terreno”; ése es su principio; “apiñemos gente en estas diligencias paradas, y vivan todos como de viaje”; cada habitación es en el día un baúl en que están las personas empaquetadas de pie». En las «nuevas casas» de Madrid, de gran altura: «La población que se va colocando sobre los límites que encerraron a nuestros abuelos, me hace el efecto del helado que se eleva fuera de la copa de los sorbetes. El caso es el mismo: la copa es pequeña y el contenido mucho».¹ Como se desprende de los escritos de Larra, las tensiones asociadas al rentismo urbano —las quejas de los

¹ Otra metáfora alimentaria del mismo texto: «[En las casas nuevas] la población de esta coronada villa, se apiña, se sobrepone y se aleja de Madrid, no por las puertas, sino por arriba, como se marcha el chocolate de una chocolatera olvidada sobre las brasas». Debía de tener hambre ese día.

inquilinos hacia la actitud de los propietarios en medio de una grave escasez de viviendas— ya estaban presentes en el ocaso del orden feudal. El problema, por lo tanto, no se trata de un invento moderno.

Sin embargo, el auge del liberalismo, al situar los derechos de propiedad privada por encima de los deberes y consideraciones sociales, llevaría estas tensiones a nuevos extremos. El liberalismo dio lugar a una formación urbana distintiva, que dotó a una fina capa de rentistas de la propiedad absoluta sobre sus activos inmobiliarios. Estos rentistas utilizaron sus redoblados poderes para beneficiarse de la rápida expansión de las ciudades mediante el acaparamiento de un espacio urbano cada vez más escaso. El resultado fue una crisis de vivienda permanente. El problema de la vivienda afectó gravemente a la mayoría de los habitantes de las ciudades, especialmente a los trabajadores, contribuyendo al atractivo de proyectos políticos subversivos entre las masas urbanas. En el capítulo anterior ya se ha ofrecido una visión general de la economía política y la dinámica social de la era liberal, con el fin de situar las zonas urbanas en un contexto más amplio. Ahora es el momento de poner el foco en la vida interna de la ciudad liberal, volviendo a contar la historia de este periodo a través de las relaciones sociales de propiedad residenciales.

Este capítulo examinará la historia de la era liberal en materia de provisión de vivienda en tres partes. La primera parte esbozará la transformación liberal de las relaciones sociales de propiedad urbanas, contrastando la ciudad liberal emergente con su antecesora feudal. El proceso de liberalización abolió la economía moral feudal de provisión de vivienda: una densa capa de normas y reglamentos que subordinaban el funcionamiento de los mercados inmobiliarios a la estabilidad de la comunidad feudal. En su lugar, la provisión de vivienda se reorganizó en torno a los principios del mercado. A su vez, los derechos de propiedad pasaron a ser individuales y absolutos, lo que aumentó las facultades de los propietarios para obtener rentas. El liberalismo también abolió los gremios artesanales, facilitando la transición capitalista en la industria de la construcción, en la que se formaron los grandes promotores inmobiliarios. La propiedad liberal conformó así dos lógicas de acumulación contrapuestas: por un lado, la promoción inmobiliaria de tipo capitalista, impulsada a producir el máximo espacio urbano posible y, por

otro, el rentismo urbano, dependiente de la reproducción de la escasez de espacio urbano. La incapacidad de controlar los patrones de acaparamiento de los rentistas urbanos en el marco de la economía política liberal del *laissez-faire* dio lugar a una crisis perpetua de vivienda. La segunda parte del capítulo examina los sucesivos intentos del Estado liberal por sortear este problema sin alterar la lógica de las relaciones sociales de propiedad imperantes. Sin embargo, con el tiempo, las élites liberales tuvieron que afrontar el fracaso de estas medidas. A medida que se recrudecían los conflictos sociales a principios del siglo XX, procedieron a restringir las relaciones sociales de propiedad liberales con el fin de apaciguar a las masas. El Estado pasó a imponer ciertas obligaciones colectivistas, dando forma a una especie de economía moral burocrática o corporativista. Este «liberalismo social» solo fue un leve paliativo en un contexto de polarización social creciente. La última parte del capítulo examina el desmoronamiento de la ciudad liberal. La última fase del orden liberal estuvo marcada por la intensificación de los conflictos de clase entre el capital y el trabajo, así como entre propietarios e inquilinos. El colapso de un proyecto hegemónico urbano ya de por sí débil se hizo patente en el periodo de entreguerras, cuando las sucesivas encarnaciones del Estado liberal —oligárquico, dictatorial, democrático— no lograron revertir el declive definitivo del orden liberal hacia un escenario de revolución y guerra.

La construcción de la ciudad liberal

Al final del Antiguo Régimen, la ciudad feudal estaba dominada por una pequeña élite de propietarios, a quienes la mayoría de los habitantes urbanos alquilaban sus viviendas (Martínez Martín *et al.*, 1985). Esta élite procedía principalmente de las clases altas de la sociedad feudal —la Corona, el clero y la aristocracia—, pero también estaba flanqueada por una minoría de propietarios burgueses. A pesar del control que estos propietarios ejercían sobre el espacio urbano, la economía moral imperante subordinaba sus intereses pecuniarios a la estabilidad del orden feudal. Una densa red de costumbres y normas forzaba a que los propietarios ejercieran su poder de clase a la manera típica del feudalismo, donde el poder «residía en la magnificencia y el clientelismo, en la

capacidad de disponer de recursos e influencia con los que atraer y recompensar a seguidores» (Casey, 1999: 172). Se suponía que los propietarios debían actuar caritativamente hacia los arrendatarios, condonándoles ocasionalmente las deudas y los atrasos, siempre que estos demostraran ser laboriosos y sumisos. Para ejercer estas funciones sociales paternalistas, las élites feudales estaban dotadas de privilegios legales que aislaban su reproducción de clase de las vicisitudes del mercado. Entre ellos figuraba el poder de «vincular» sus bienes inmobiliarios, ligándolos a sus familias o a instituciones eclesiásticas, haciéndolos inalienables independientemente de la mala gestión o la quiebra (Peset Reig, 1994: 80-83). Los propietarios también desempeñaban un papel fundamental en la promoción inmobiliaria, ya que la producción residencial dependía en gran medida de sus patrones de inversión, en forma de operaciones de construcción para el alquiler. El poder de los propietarios-promotores también estaba limitado en el ámbito de la producción, ya que los gremios artesanales garantizaban que los constructores de viviendas mantuvieran un grado considerable de control sobre el proceso productivo.

Como parte de un programa político más amplio, destinado a revitalizar una monarquía en decadencia mediante la eliminación de los obstáculos a la circulación del comercio, el liberalismo impuso una nueva economía moral. El nuevo orden social necesitaba sustituir la lógica paternalista del feudalismo por las presiones impersonales de la oferta y la demanda, elevando la dependencia del mercado como principio organizador de la vida social. Una vez que esta visión política logró un avance decisivo en los levantamientos revolucionarios de la década de 1830, la provisión de vivienda sufrió una transformación radical que la sometió a un nuevo conjunto de relaciones sociales de propiedad.

La creación de la propiedad privada absoluta

Un eje central del proyecto liberal fue la separación de los derechos de propiedad privada de las normas y las obligaciones comunitarias. Anteriormente, la propiedad estaba regulada por un rico entramado de formas jurídicas, que iban desde los bienes comunales hasta las formas de propiedad compartida (enfiteusis), pasando por una forma de propiedad individual o

«privada», que en cualquier caso aún no era «absoluta», sino que estaba condicionada por un gran número de deberes y obligaciones sociales. Estas condiciones se aplicaban especialmente a la tierra que, como pilar de la comunidad feudal, no debía ser un bien fácilmente transferible. De hecho, el feudalismo se regía por un abanico de formas sociales de propiedad que concedían a los arrendatarios diversos derechos de posesión sobre las propiedades que arrendaban (Casey, 1999: 96-99; Fontana, 2015: 21-28; Modesto Alapont, 1998).

La más común, tanto en la ciudad como en el campo, era el arrendamiento (o alquiler, como se conocía en el contexto urbano). Sobre el papel, esta forma de propiedad parecía análoga a un arrendamiento moderno, en el sentido de que la propiedad del dueño estaba claramente delimitada y a los arrendatarios solo se les concedían derechos de posesión limitados. Formalmente, los arrendatarios solo alquilaban la propiedad por periodos cortos. A diferencia de lo que ocurría con la enfiteusis, no podían ceder sus arrendamientos a sus familiares, ni transferirlos como una mercancía, ni subarrendarlos a terceros. Cuando los contratos expiraban, los inquilinos debían abandonar automáticamente la propiedad o aceptar las nuevas condiciones del propietario, que podía aumentar el alquiler a su antojo. Sin embargo, esta aparente prefiguración de la propiedad absoluta no era más que una ficción jurídica. Los contratos de arrendamiento reflejaban una forma teórica de propiedad «pura», inspirada en el derecho romano, que luego entraba en contacto con una realidad más compleja de normas y costumbres superpuestas (Pérez Collados, 2006). En la práctica, esta densa capa de derechos y obligaciones atenuaba los derechos de propiedad del propietario y permitía a los arrendatarios «consolidar» sus arrendamientos, siempre que cumplieran con el ideal feudal de clientes disciplinados y fiables (Modesto Alapont, 1998; Peset Reig, 1994: 31-37). El buen comportamiento acumulado convertía los contratos de arrendamiento en contratos renovables de forma permanente que los arrendatarios podían transmitir a sus descendientes. En el campo, esta práctica informal permitió que los arrendamientos a corto plazo permanecieran dentro de familias extendidas durante cientos de años (Bernal, 1979: 146). La misma lógica se aplicaba a los arrendamientos urbanos, aunque su osificación parece haber sido menos extrema que la de sus homólogos rurales (Madrid Cruz,

2008). El desalojo al vencimiento de un contrato estaba muy mal visto y requería una razón de peso, como una conducta grave o un atraso prolongado en el pago, pero incluso estas razones podían verse compensadas por factores atenuantes. En cualquier caso, los desalojos solían dar lugar a litigios, y los tribunales tendían a fallar a favor de la costumbre (Casey, 1999: 96-97). Esta forma «consolidada» de arrendamiento, y no su ideal «puro» imaginario, era la realidad dominante sobre el terreno. Reflejaba una economía moral de la tenencia que otorgaba a los arrendatarios considerables derechos de posesión.

El liberalismo rechazaba este paternalismo feudal basado en la tradición. En su lugar, buscaban derrocar la economía moral de la tenencia feudal y transformar los bienes raíces en mercancías fácilmente transferibles que solo respondieran a la lógica impersonal de la oferta y la demanda. La reformulación liberal de los derechos de propiedad, especialmente tras el avance político de 1834-1836, impuso esta visión radical (Fontana, 2015: 176-183; Peset Reig, 1994: 73-97). La tenencia por arrendamiento alcanzó su ideal jurídico formal: se convirtió en un arrendamiento «puro», despojado de las restricciones consuetudinarias. Esta inversión de la economía moral feudal fue ratificada posteriormente por el Código Civil de 1889, que consagró la propiedad privada como un derecho natural y «absoluto». Cualquier restricción en nombre del bien común solo podía ser una excepción bien regulada (Angosto Sáez, 1998: 39).

El auge del rentista dependiente del mercado

Como hemos analizado en el capítulo anterior, la Revolución liberal supuso un acuerdo de clase entre la burguesía y la aristocracia. La nobleza aceptó la pérdida de sus poderes feudales a cambio de conservar sus bienes, aunque estos quedaron relegados a la simple propiedad burguesa, sin privilegios de tipo corporativo. El acuerdo liberal fue mucho más duro con el clero y el pueblo. En dos grandes oleadas de desamortización, una que comenzó en 1836 (la de Mendizábal) y otra en 1855 (la de Madoz), el Estado ordenó la expropiación y subasta de los bienes eclesiásticos y municipales, respectivamente. Esta subasta constituyó una transferencia masiva de bienes raíces al mejor postor.

En las zonas urbanas, este mecanismo redistributivo permitió a las familias patricias acumular enormes carteras inmobiliarias, en particular a partir de la adquisición de vastas propiedades urbanas de la Iglesia. Se unieron así a la antigua nobleza nuevas dinastías de cuño burgués, en las que destacaban las familias de los estadistas liberales: Mendizábal, Argüelles, Murga, Mesonero Romanos, por citar algunas (Martínez Martín *et al.*, 1985). Al concentrar sus adquisiciones en determinados barrios, esta nueva aristocracia del dinero asumió poderes casi monopolísticos en sus respectivos «feudos» urbanos (Rodríguez Chumillas, 2002: 48-49).

Así pues, aunque una pequeña élite de grandes propietarios seguía controlando las áreas urbanas como en siglos anteriores, los medios jurídico-políticos ya no garantizaban la reproducción de esta clase. Si bajo el feudalismo el suelo estaba en su mayor parte en manos de propietarios feudales exentos de impuestos, que además gozaban de privilegios legales que los aislaban de la dependencia del mercado, el nuevo orden liberal exigía a todos los propietarios el pago de impuestos sobre la propiedad (al menos formalmente) y su exposición a la disciplina del mercado. A pesar de una transición relativamente cómoda al orden liberal, la antigua aristocracia tuvo dificultades para adaptarse a la nueva realidad y algunas dinastías históricas terminaron en bancarrota, como ocurrió con la Casa de Osuna (Rodríguez Chumillas, 2002: 121). El problema se agravó con la devaluación de las antiguas formas de riqueza residencial: las grandes casas unifamiliares y los palacios aristocráticos dejaron de ser lugares óptimos para la obtención de rentas, al igual que las parcelas irregulares en las que a menudo se encontraban (*ibídem*: 50). En cambio, la ciudad liberal valoraba más los bloques de apartamentos, que trasladaban la regularidad geométrica de los cuarteles y las fábricas a los usos residenciales, con el fin de maximizar los flujos de renta (Herrero, 1990: 149). Esto reflejaba una «ansiedad rapaz por utilizar el terreno al máximo» (Chueca Goitía, 2011: 208).

Las presiones derivadas de la dependencia del mercado se intensificaron en ambos lados de la relación entre terratenientes y arrendatarios. La exposición de la clase terrateniente a las vicisitudes del mercado erosionó la base material de su anterior paternalismo, lo que les obligó a ejercer una presión sin precedentes sobre sus arrendatarios. Precisamente, la legislación liberal

les dotó de las facultades necesarias para hacerlo, como hemos visto. Sin duda, los arrendatarios ya dependían del mercado en el feudalismo, al menos en cierta medida, ya que el impago del alquiler podía dar lugar al desahucio, y los contratos de arrendamiento permitían a los propietarios aumentar periódicamente los alquileres. Sin embargo, una serie de costumbres e instituciones les protegían de esta posibilidad. Por ejemplo, a finales del siglo XVI se estableció en Madrid un sistema de tasación pública que limitaba la capacidad de los propietarios de subir los alquileres (Madrid Cruz, 2008). Durante los siguientes 300 años, funcionarios municipales pasaron a inspeccionar periódicamente las propiedades en alquiler para establecer cuáles eran los precios «justos» de los alquileres. El proyecto liberal rechazaba este tipo de instituciones, empeñado en eliminar las restricciones al capital. En su afán por «purificar» los derechos de propiedad de imperfecciones consuetudinarias, la legislación liberal estableció en 1842 que los propietarios urbanos podían «determinar libremente las condiciones del arrendamiento con el inquilino», prohibiendo cualquier derecho consuetudinario que no estuviera formalmente acordado por escrito (*Gazeta*, 1842). El resultado fue un cambio drástico en el poder de las clases urbanas, que permitió a los propietarios aumentar los alquileres a su antojo y desalojar regularmente a los inquilinos. Como señaló en aquella época un dubitativo parlamentario liberal: «El propietario se convierte ahora en el verdugo del inquilino» (ibídem).

A medida que el mercado aumentaba su influencia en todos los ámbitos, el desarrollo urbano se aceleró con la ayuda del Estado liberal. La expropiación de los bienes de la Iglesia integró en el mercado grandes porciones de bienes inmuebles que antes estaban fuera del alcance de la población. Esto permitió derribar y construir sobre antiguos conventos y palacios aristocráticos, así como sobre sus respectivos jardines urbanos (Miguel Salanova, 2015: 70-76). Las nuevas regulaciones sobre el alquiler también aceleraron las operaciones de construcción para alquilar, sobre todo porque las leyes liberales solo se aplicaban a los nuevos contratos de arrendamiento (*Gazeta*, 1842). Los constructores añadieron pisos a los bajos edificios residenciales del pasado. En todos los terrenos disponibles surgieron nuevos edificios residenciales de hasta seis pisos de altura. Los propietarios solían financiar las operaciones de promoción inmobiliaria, contrataban

a constructores para que edificaran espacios residenciales para alquilar y luego utilizaban los escasos ingresos por alquileres para amortizar el capital invertido a lo largo de largos periodos de tiempo.

La transición capitalista en los oficios de la construcción

Uno de los primeros objetivos del liberalismo fue el sistema gremial. Los gremios eran corporaciones locales que supervisaban la organización de la producción siguiendo líneas monopolísticas. Los gremios determinaban los precios locales, quién podía establecerse en una zona y qué métodos productivos podían utilizarse (Rotauche Gallano, 2015; Terán Bonilla, 1997). La industria de la construcción estaba segmentada en múltiples gremios diferentes que controlaban largos tramos de la cadena de producción (albañilería, carpintería, cantería), cada uno especializado en un material de construcción concreto. Para entrar en un oficio era necesario recorrer un largo camino como aprendiz. El aprendizaje comenzaba en condiciones semiserviles en la casa de un maestro del gremio, luego pasaba a ser oficial y realizaba trabajos cualificados por encargo, y solo al final podía establecer un taller en una ciudad concreta y convertirse él mismo en maestro del gremio. Cada etapa de la formación requería años de trabajo, así como un costoso examen para pasar a la siguiente; de hecho, muchos aprendices nunca pasaban de la condición de oficial.

Esta estricta regulación de los mercados laborales tenía por objeto mantener una *economía moral artesanal* que daba prioridad al trabajo concreto sobre el trabajo abstracto: el artesano ideal era un productor independiente que se dedicaba a actividades industriales casi como a un ejercicio artístico. Así, los miembros de los gremios controlaban la producción, flanqueados por oficiales y aprendices, así como por un buen número de trabajadores temporeros que a menudo eran contratados para realizar tareas que requerían poca formación, como la albañilería.

Los liberales, por el contrario, creían en un sector industrial en el que el capital y la fuerza de trabajo pudieran circular libremente, sin las trabas del corporativismo gremial. Esta aspiración se hizo finalmente realidad en 1834-1836, cuando se abolió el sistema gremial, eliminando las restricciones a la entrada en

el mercado, las fluctuaciones de precios y la innovación productiva (Shubert, 1990: 116). Aunque los gremios ya estaban experimentando un proceso interno de desintegración en algunos sectores de la economía (por ejemplo, el textil), parece que en la construcción seguían vivos y sanos, y que su abolición supuso un shock. Los artesanos reaccionaron creando organizaciones paragremiales para recuperar el control de la producción de manera informal. En la década de 1840, las autoridades locales de Valencia tuvieron que desarticular un cártel de maestros albañiles que intentaba fijar el precio del material para andamios (Martínez Gallego, 2007: 99). Las organizaciones paragremiales de este tipo siguieron siendo comunes hasta finales de la década de 1860, pero se hizo cada vez más difícil mantenerlas en un contexto de competencia de precios sin restricciones; durante la segunda mitad del siglo XIX, la industria de la construcción se fue integrando gradualmente en una nueva lógica de productividad competitiva.

Este proceso se plasmó en la figura del contratista general,² el capitalista de la construcción (Byrne, 1992: 116-123; Smith, 1996: 658-667). Bajo el sistema gremial, cuando un promotor quería construir una estructura residencial, contrataba por separado a los maestros de los diferentes oficios y elevaba a uno de ellos para coordinar todo el proyecto. Este «maestro de obras» se aseguraba de que cada contratado realizara correctamente las tareas que le habían sido asignadas, pero no podía alterar las normas y prácticas productivas de los diferentes artesanos, ya que estas eran establecidas por sus respectivos gremios. Además, los contratos se celebraban generalmente «por administración», lo que significaba que el coste de los proyectos no se determinaba de antemano. Los maestros facturaban al inversor una vez finalizada la obra, calculando retroactivamente el coste total de los salarios y los materiales. Es cierto que los maestros precapitalistas ya dependían del mercado en un sentido muy básico —vendían su fuerza de trabajo para sobrevivir—, pero las instituciones gremiales les garantizaban un control considerable sobre su trabajo.

² La figura del contratista general, vinculada a las grandes adjudicaciones de obra pública, que aun existe bajo ese nombre en los países anglosajones y en América Latina, en el mercado inmobiliario español pasó a nombrarse como promotor inmobiliario. [N. de T.]

La abolición de los gremios supuso, por lo tanto, un cambio radical en la frontera de control de la producción, en beneficio del empleador. A medida que se intensificaba la competencia, surgió un tipo de constructor-empresario dispuesto a afrontarla. Estos nuevos maestros de obras se ofrecían a realizar proyectos por un precio predeterminado («contrato a destajo») y a actuar como únicos contratistas de todo un proyecto de construcción, haciéndose así responsables de todos los aspectos del proceso de producción. Estos «contratistas generales» operaban bajo una presión para maximizar la rentabilidad desconocida por sus predecesores. Tendían a contratar directamente a un gran número de trabajadores de la construcción, poniéndolos bajo el mando de feroces capataces. También asignaban tareas a subcontratas, trasladándoles sus presiones competitivas, forzándolas a abaratar costes. Los empresarios de la construcción de este tipo cobraron importancia en las décadas de 1860 y 1870, a medida que las ciudades se expandían más allá de sus antiguas murallas. Sus operaciones seguirían flanqueadas por una constelación de pequeños maestros independientes, pero las actividades de estos se vieron cada vez más dictadas por las exigencias de los grandes contratistas.

El auge del sector de la construcción capitalista afectó a las relaciones sociales de propiedad en el sector. Los nuevos capitalistas residenciales impulsaron la típica tendencia de desarrollo capitalista: intensificar el ritmo de trabajo, bajar los salarios al nivel de subsistencia y, cuando fuera posible, introducir tecnología que ahorrara fuerza de trabajo (Byrne, 1992: 119-120; 1993: 36-40). Las peculiaridades del sector de la construcción, que exigían trasladar la mayor parte del proceso de producción al lugar donde el producto se construía, dificultaron en un primer momento el cambio tecnológico. Así, las primeras décadas del desarrollo capitalista en el sector de la construcción priorizaron la disciplina del trabajo más que su ahorro. La tecnología de ahorro de trabajo hizo su primera aparición fuera de la obra, en los talleres de fabricación de materiales de construcción (ladrillos, madera, piedra, metal), a partir de finales del siglo XIX. La difusión del cemento y el hormigón armado, que requerían menos albañiles para su aplicación, llegaron a la obra en las primeras décadas del siglo XX.

Reparar la ciudad liberal

La construcción de la ciudad liberal supuso una transición hacia el capitalismo en el ámbito de la vivienda. El endurecimiento de la propiedad privada, ahora despojada de derechos y obligaciones comunitarios, facilitó el flujo de capital hacia los activos inmobiliarios en busca de beneficios. A su vez, la creciente dependencia del mercado de ambas partes, propietarios e inquilinos, ejerció una presión constante para que el cobro de alquileres resultara más rentable. Estas transformaciones constituyeron las condiciones estructurales previas necesarias para la subordinación de la provisión de vivienda a los imperativos de la productividad, pero el impulso del desarrollo capitalista provino de la abolición de los gremios de la construcción en un contexto de urbanización acelerada. En un entorno posterior a los gremios, las constructoras se vieron envueltas en una feroz competencia por los contratos de construcción, maximizando la rentabilidad de los proyectos de construcción con el fin de satisfacer a los inversores dependientes del mercado. La construcción capitalista de viviendas, a su vez, permitió la aparición de promotores inmobiliarios capitalistas: inversores inmobiliarios profesionales dedicados a la adquisición y el desarrollo sistemáticos de activos inmobiliarios. Sin embargo, los promotores de este tipo siguieron desempeñando un papel secundario.

La llegada de la ciudad liberal trajo consigo una considerable expansión de la actividad constructora, pero esto ocultaba una dinámica subyacente de subproducción residencial. «Hay malestar en la capital por la falta de habitaciones; las clases menos acomodadas no encuentran casi dónde albergarse, lo que provoca graves conflictos» (*La Época*, 1862). Si bien el liberalismo había creado a estos capitalistas residenciales también había redoblado el poder de los rentistas del suelo y, como veremos, los intereses especulativos de estos últimos frenaron el funcionamiento de los primeros. El problema era especialmente grave en el ámbito de la promoción inmobiliaria, enfrentada permanentemente a los aumentos del coste del suelo. El resultado fue una formación urbana contradictoria, caracterizada por una urbanización lenta y una escasa oferta de viviendas. En este contexto, los pobres se vieron obligados a vivir en malas condiciones. En 1876, el urbanista liberal Ángel Fernández de los Ríos señalaba que Madrid se había convertido en «un objeto de especulación, muy lucrativo

para ciertos propietarios sin escrúpulos, que levantan viviendas con poca inversión y grandes beneficios. En ellas hacinan a cientos de seres miserables [...] condenándolos a una multitud de enfermedades purulentas» (citado en Miguel Salanova, 2015: 71).

Ante la incapacidad de la ciudad liberal para satisfacer las necesidades de una sociedad en proceso de urbanización, se idearon una serie de modificaciones institucionales con el fin de abordar el problema. En un principio, estas soluciones continuaron con el espíritu de la Revolución liberal. Una vez abolidos los obstáculos feudales a la circulación del capital, el objetivo pasó a ser ampliar aún más su alcance. Las estrategias residenciales del Estado se centraron en llevar el mercado inmobiliario a nuevos límites, añadiendo más suelo y crédito a su órbita, como veremos a continuación. Sin embargo, los efectos de estas soluciones institucionales fueron entre insuficientes y espectacularmente contraproducentes, pues no lograron resolver un problema estructural más profundo que seguía resurgiendo: la tensión entre la extracción de la renta (del suelo) y la producción capitalista (residencial). A principios del siglo XX, las élites liberales perdieron la confianza de las generaciones anteriores, ya que los crecientes conflictos sociales apuntaban a los mismos cimientos de su orden social. Recurrieron cada vez más a medidas paliativas que iban en contra de la ideología liberal para atenuar los efectos más agudos del mercado sobre la población urbana.

Ampliaciones defectuosas: los ensanches

En las décadas de 1840 y 1850, la ciudad liberal se expandió tanto como fue posible dentro de los límites de las antiguas murallas. La creciente presión demográfica infló los precios del suelo y de los alquileres y provocó una escasez de viviendas asequibles (Miguel Salanova, 2015: 53-75). Los poderes que el liberalismo otorgaba a los propietarios agravaron la crisis de la vivienda, ya que estos podían utilizar sus derechos de propiedad para reducir el espacio social disponible. Los propietarios poderosos comenzaron a acumular propiedades y a dejar las viviendas vacías, con el fin de que los alquileres subieran hasta alcanzar el precio deseado. Mientras tanto, los pobres se apiñaban en nuevos edificios estrechos y en las nuevas plantas en altura. Las prácticas informales de realquilar, a las que recurrían muchos inquilinos para hacer frente a los

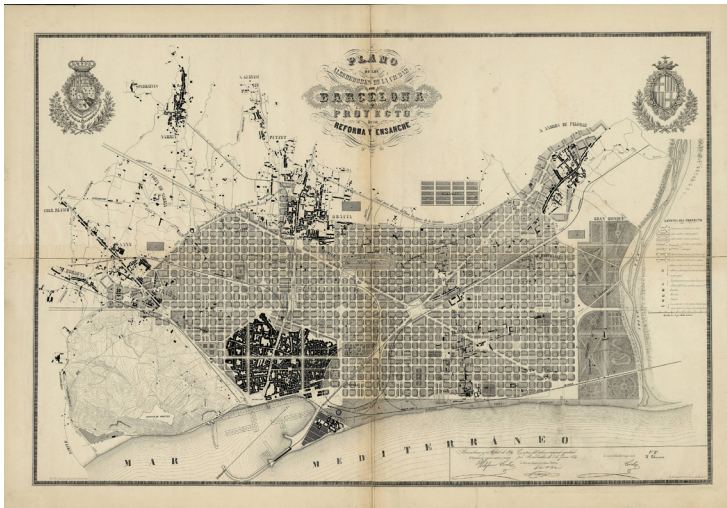
elevados alquileres, agravaban frecuentemente los problemas de hacinamiento. La presencia de montones de estiércol, vertederos y pozos contaminados en las inmediaciones de las zonas residenciales agravaba las condiciones insalubres de estos espacios. La pobreza de las condiciones de vivienda y las altas tasas de mortalidad asociadas a las enfermedades respiratorias provocaron la indignación de la población. En la Barcelona industrial, los trabajadores se declararon en huelga para denunciar la construcción de las nuevas plantas en altura donde vivían hacinados, mientras que en Madrid, el ayuntamiento procedió a limitar la altura de los edificios.

Con el París de Haussmann como principal fuente de inspiración, la idea de dejar que las ciudades crecieran más allá de sus antiguos límites comenzó a circular como estrategia residencial (Ross, 2018: 292-297). La alta burguesía, y en particular los grandes terratenientes que se habían beneficiado de las expropiaciones liberales, se resistieron ferozmente a los proyectos de ensanche, preocupados por que la consiguiente liberación de la presión demográfica hiciera bajar los alquileres y devaluara sus activos inmobiliarios (Miguel Salanova, 2015: 128). Su solución preferida a la cuestión de la vivienda consistía en la desregulación de la altura de los edificios, de modo que las ciudades pudieran crecer hacia arriba sin alterar su control sobre el suelo urbano. En general, los liberales conservadores, muy alineados con los intereses de la élite terrateniente, se mostraban escépticos ante las grandes reformas urbanas (Gómez Mendoza, 2005). Un caso destacado es el de Mesonero Romanos, concejal de Madrid y gran beneficiario de la venta liberal de los bienes de la Iglesia. Rechazó los primeros planes de ensanche apelando al buen sentido de los propietarios adinerados para «generar un nuevo nivel de sofisticación en la ciudad, no solo ganancias financieras» (citado en Ross, 2018: 297). Los liberales progresistas, de orientación más plebeya, tendían a apoyar más las grandes expansiones para mejorar las condiciones de la población. Pero el dominio autoritario que los liberales conservadores ejercían sobre el primitivo Estado liberal y su estructura territorial hipercentralizada, que garantizaba el control del gobierno central sobre la política urbana, dieron al traste con sus ilusiones de reforma. Fue necesaria una insurrección para forzar la aprobación de los ensanches. Durante la revolución de 1854, cuando un levantamiento popular instauró un gobierno progresista, el Estado central aprobó la elaboración de planes de ensanche pasando por encima de los

ayuntamientos (Gómez Mendoza, 2005). Aunque el gobierno liberal fue derrocado por un golpe contrarrevolucionario solo dos años después, la restauración conservadora respetó la implantación de esta nueva estrategia residencial. Este periodo fue testigo de la aprobación de una serie de ensanches —Vigo (1854), Barcelona (1859), Madrid (1860), Bilbao (1863, 1867), San Sebastián (1864)— y la secuencia continuó durante las décadas siguientes.

Los arquitectos de los ensanches trazaron planes para la ampliación controlada de las zonas urbanas. También designaron nuevos espacios para el desarrollo urbano, algunos de ellos varias veces mayores que la «ciudad vieja». Se trataba de visiones racionalistas que proyectaban planes urbanísticos en forma de cuadrícula sobre el terreno; imponiendo regularidades geométricas al paisaje, en una celebración explícita de la ciencia frente a la naturaleza (Ross, 2018: 308; Gómez Mendoza, 2005). El máximo ejemplo de esta sensibilidad modernista fue el *eixample* de Barcelona, diseñado por el teórico urbano Ildefons Cerdà, quien, en plena evolución ideológica de reformista burgués a socialista saint-simoniano, trató de aplicar principios científicos a la reforma urbana (Gráfico 4.1).

Gráfico 4.1. El ensanche de Barcelona: el Plan Cerdà de 1859



Fuente: Wikimedia Commons.

Leyenda: Edificios existentes en negro, expansión programada en gris.

Sin embargo, los ensanches no resolvieron el problema de la vivienda; más bien lo agravaron. En primer lugar, crearon una fuerte segregación social del espacio. La división premoderna de las rentas era principalmente «vertical», es decir, los precios de los alquileres variaban en función de la altura de los pisos. Esto significaba que los edificios podían albergar a inquilinos de diversa condición social. Por el contrario, los ensanches dieron protagonismo a una división «horizontal» de las rentas, basada en la ubicación. La apertura de vastas zonas urbanizables en las periferias permitió la construcción de barrios completamente nuevos orientados a grupos de ingresos específicos (Gómez Mendoza, 2005). Los residentes pudientes tenían prioridad a los ojos de los promotores, ya que pagaban alquileres más altos, haciendo más rentables las operaciones de construcción. Así, la construcción de los ensanches permitió a los ricos y a la clase media salir de los abarrotados centros urbanos y trasladarse a las amplias avenidas de los nuevos barrios, que con el tiempo consolidaron una identidad burguesa (Miguel Salanova, 2015: 165). A pesar de las nobles intenciones de algunos de sus teóricos, el ensanche dejó atrás a la mayor parte del proletariado en los barrios caóticos y insalubres del centro, que «quedaron marcados con un singular carácter obrero» (Ross, 2018: 318).³

Para empeorar las cosas, los ensanches no cuestionaron el poder estructural de los rentistas sobre el suelo urbano. Más bien lo reforzaron. La Ley de Ensanche de Poblaciones de 1864, que estableció su marco regulador básico, consagró la inviolabilidad de los derechos de propiedad liberales (Bassols, 1996). La ley garantizaba a los propietarios el «derecho a construir» en los terrenos destinados a la expansión urbana. Quedaban así privatizadas las ganancias de capital generadas por el planeamiento estatal, ya que un simple cambio en la calificación del suelo (para convertir el suelo «rural» en «urbanizable») multiplicaba su valor de mercado. Sin embargo, el derecho de los propietarios a estas plusvalías políticamente constituidas no iba acompañado de la obligación de «urbanizar», es decir, de sufragar el coste de las infraestructuras necesarias para la expansión urbana (por ejemplo,

³ Sin duda, siempre hubo algunos focos de residentes proletarios en los nuevos ensanches (buhardillas, patios construidos), incluidos aquellos alrededor de las zonas industriales, como Sants o Poblenou en Barcelona (Tatjer Mir, 2005).

carreteras, aceras). Estas obligaciones recaían en los municipios, que tenían que garantizar la provisión de infraestructuras allí donde los propietarios decidían construir, sufragando las expropiaciones necesarias con cargo al erario público. La carga financiera y la ineficiencia de este sistema dificultaron su aplicación, especialmente teniendo en cuenta las dificultades financieras crónicas del Estado liberal en este periodo (Fernández, 2008). Para abordar esta cuestión, el Estado optó por ofrecer a los propietarios de suelo generosos incentivos fiscales y financieros con el propósito de que sufragaran ellos mismos parte o la totalidad de las obras necesarias. Las autoridades locales recurrieron a un peculiar sistema de valoración del suelo diseñado para ofrecer una «cuantificación precisa y definida del volumen edificable en terrenos rurales urbanizables», con el fin de garantizar que el valor del suelo «aumentara proporcionalmente al volumen asignado» (García-Bellido, 1996: 8). Es decir, las autoridades públicas estimaban y fijaban el valor de las parcelas urbanas como si ya estuvieran urbanizadas, como si todas las infraestructuras urbanas y los edificios previstos en el plan ya estuvieran construidos. La idea era que la garantía pública del valor de los terrenos avalaría los préstamos necesarios a la construcción, lo que, a su vez, daría a los propietarios suficiente seguridad jurídica para invertir en operaciones de construcción. El problema era que este sistema daba el control a los propietarios de suelo sobre el proceso urbano y mantenía el valor de sus activos. Así, en lugar de forzar una caída de los precios del suelo urbano y hacer que la vivienda fuera más abundante y asequible, la arquitectura legal del ensanche acabó empoderando a los especuladores inmobiliarios (Marcinkoski, 2016: 65). Las nuevas expansiones planificadas, en lugar de aliviar la escasez de viviendas para la clase trabajadora, se convirtieron en una «reserva especulativa» que la burguesía acaparó, negando así su propósito original (Gómez Mendoza, 2005).

Durante las décadas siguientes, los ensanches se construyeron de forma escasa y discontinua, lo que significó que el problema de la vivienda no hizo más que agravarse a medida que se aceleraba la migración urbana. La clase trabajadora permaneció comprimida en los centros urbanos, mientras que la burguesía se instalaba a su antojo en los aún difusos ensanches. Más allá de estos, en el vacío normativo que quedaba fuera de los perímetros municipales, se reanudaba la construcción de viviendas para la clase trabajadora

(Valenzuela, 1978; Tatjer Mir, 2005). Los barrios marginales comenzaron a proliferar en las afueras de todas las grandes ciudades por pura necesidad. Entre los años 1880 y 1930, los asentamientos informales se agruparon en barrios marginales periféricos como Vallecas (Madrid), Barakaldo (Bilbao) o Russafa (Valencia), por citar algunos. En las afueras, los pobres vivían privados de agua, alcantarillado o alumbrado. Estas deficiencias no se abordaron hasta el periodo de entreguerras, cuando la expansión de la planificación regional amplió el ámbito de competencia de las autoridades públicas más allá de los estrictos límites municipales.

Fallo estructural: el subdesarrollo de la promoción inmobiliaria

El auge de la construcción capitalista de viviendas permitió la formación de una capa profesional de promotores inmobiliarios: capitalistas que adquirían y desarrollaban terrenos urbanos de forma sistemática (y a gran escala). Sin embargo, las operaciones de estos promotores capitalistas seguían teniendo un impacto limitado en la oferta de vivienda. Como revela el análisis de Tafunell Sambola (1992: 6-8) sobre la promoción inmobiliaria en Barcelona, los grandes promotores seguían desempeñando un papel relativamente pequeño en la producción residencial (Tabla 4.1). Esto se refleja en el predominio abrumador de las promociones inmobiliarias a pequeña escala, la mayoría de las cuales se limitaban a la construcción de uno o dos edificios contiguos (con un máximo de diez o doce viviendas cada uno). Este patrón experimentó pocos cambios a lo largo del periodo liberal, a pesar de los considerables avances en las técnicas de construcción en las primeras décadas del siglo XX.

Tabla 4.1. Edificios por promoción inmobiliaria en Barcelona

<i>Edificios por promoción</i>	<i>1860-96 (%)</i>	<i>1920-30 (%)</i>
1	60	53,5
2	12,6	13,8
3	8,3	5,7
4	6,2	5,9
5 o más	12,6	21

Fuente: Tafunell Sambola (1992: 6-8).

Nota: Los datos excluyen a las sociedades anónimas (que representaban menos del 1 % de la producción en la década de 1920).

La escasa presencia de grandes promotores capitalistas tenía dos causas diferentes, pero interrelacionadas. En primer lugar, la promoción inmobiliaria a gran escala conllevaba importantes riesgos de liquidez. En un contexto en el que predominaba el régimen de alquiler, los grandes costes iniciales que requerían las operaciones de construcción se amortizaban a medida que iban entrando los ingresos por alquiler. La lenta maduración de estas inversiones exponía a los promotores a posibles problemas de liquidez, ya que cualquier contracción o retraso en los ingresos amenazaba su capacidad para hacer frente a los pagos a corto plazo. Cuanto mayor era el apalancamiento del inversor, mayor era el riesgo, y las promociones a gran escala requerían una financiación considerable, que, como veremos, no era fácil de conseguir. Para empeorar las cosas, en caso de que surgieran problemas de solvencia, los activos inmobiliarios eran difíciles de liquidar sin incurrir en graves pérdidas. Cuando se encontraban en dificultades, los promotores capitalistas se veían a menudo obligados a vender sus carteras por debajo de su valor. En segundo lugar, estos riesgos se veían, a su vez, magnificados por la tensión subyacente entre la extracción de la renta del suelo y la producción de valor capitalista. El suelo no se abarató con el avance del modo de producción capitalista, ya que es un bien irreproducible y en gran medida impermeable a las ganancias de productividad. Mientras que la mecanización hizo más rentables la carpintería o la cantería, el precio del suelo siguió respondiendo únicamente a las fluctuaciones de la oferta y la demanda, lo que provocó un crecimiento imparable de los precios a medida que aumentaba la demanda de espacio urbano a lo largo del siglo XIX. El aumento de los costes de producción para los promotores elevó el umbral de rentabilidad y aumentó el riesgo de problemas de liquidez en el futuro.

Estas dificultades se ejemplifican en el fracaso de dos pioneros promotores a gran escala de la década de 1860: La Peninsular y el marqués de Salamanca. La Peninsular era un fondo de inversión dirigido por Pascual Madoz, el ministro de Hacienda que había defendido la venta de terrenos municipales unos años antes (Bahamonde Magro, 1992). La Peninsular se creó para llevar a cabo operaciones a gran escala en los ensanches del país, con proyectos que en ocasiones implicaban la construcción de cien edificios a la vez. Otro antiguo ministro de Hacienda, el marqués de Salamanca, emprendió la construcción de todo un barrio

en el ensanche de Madrid, que aún hoy lleva su nombre (Más Hernández, 1978). La magnitud de la operación del marqués no tenía precedentes: preveía la construcción de 350 edificios en 100 hectáreas. Estos promotores capitalistas externalizaron sus enormes tareas de construcción a la nueva generación de contratistas generales que se formó en este mismo periodo.

Ambos promotores, el marqués de Salamanca y La Peninsular, se encontraron con un problema común: los precios del suelo les suponían unos enormes costes sobre el precio total de producción. En lugar de adquirir terrenos agrícolas antes de su recalificación, ambas empresas compraron terrenos ya destinados al ensanche y, por lo tanto, a un precio elevado. Salamanca compró los terrenos por adelantado, lo que supuso una enorme inversión irrecuperable. Esto le dejó muy expuesto a bloqueos y retrasos en el proceso de promoción. Por ejemplo, las autoridades locales retrasaron la provisión de infraestructuras para dar servicio a los edificios (por ejemplo, alumbrado público, aceras). La estrategia comercial de Salamanca consistía en convertirse en un gran casero, transfiriendo así los costes de producción directamente a sus inquilinos (Más Hernández, 1978: 50). El resultado fue una lenta amortización de su inversión, que pronto le expuso a problemas de liquidez: «Aunque los activos superaban a los pasivos», reflexionaría más tarde Salamanca, «los créditos de que éste se componen son en su mayor parte exigibles inmediatamente, mientras que los talones del activo, consistentes en fincas, en obligaciones de ferrocarriles y en créditos contra particulares, son de imposible realización en los presentes momentos, al menos en la suma necesaria» (Salamanca citado en Más Hernández, 1978: 54). La Peninsular adoptó un enfoque diferente. La empresa compró terrenos poco a poco, invirtiendo en proyectos que estaban mucho más dispersos. A cambio, se exponía en mayor medida a las fluctuaciones de los precios del suelo. De hecho, la noticia de las compras de terrenos de La Peninsular atraía a los especuladores, que se apresuraban a adquirir parcelas cercanas con la esperanza de beneficiarse de la revalorización del suelo (Bahamonde Magro, 1992: 395). A medida que la demanda se aceleraba, los precios del suelo subieron vertiginosamente. Según las propias estimaciones de Madoz, los precios del suelo aumentaron un 40 % entre 1863 y 1868. La Peninsular logró capear esta burbuja inmobiliaria trasladando el aumento del coste

del suelo a un grupo de clientes diferente: subastaba sus edificios a compradores que desearan alquilarlos. Vender a propietarios, en lugar de alquilar directamente como el Marqués de Salamanca, aceleraba el ritmo de compraventas y disminuía el riesgo de falta de liquidez. El problema era que los propietarios de clase media —profesionales liberales, minoristas, artesanos acomodados— solo podían permitirse pagar hasta cierto nivel, por lo que el aumento del coste del suelo y, por extensión, de los edificios terminados, acabó afectando a la empresa por el lado de la demanda. A pesar de sus diferentes estrategias comerciales, tanto Salamanca como La Peninsular convergieron en el mismo lugar. A medida que la demanda se reducía y su flujo de caja también, estos capitalistas se vieron con enormes carteras de activos ilíquidos (Más Hernández, 1978: 54-60; Bahamonde Magro, 1992: 388-395). El marqués de Salamanca se vio obligado a vender o hipotecar sus propiedades en condiciones desfavorables. La Peninsular optó por otra vía, suspendiendo las subastas y alquilando los edificios con la esperanza de que los precios inmobiliarios repuntaran. El golpe definitivo llegó con la crisis bancaria de 1866: Salamanca se quedó sin prestamistas y los inversores de La Peninsular entraron en pánico y retiraron sus fondos. Ambos pasaron los años siguientes gestionando sus respectivas quiebras.

Estos grandes promotores operaban en un entorno de expansión financiera. La reforma financiera liberal de 1856 había proporcionado un nuevo marco para la creación de bancos comerciales y sociedades anónimas, lo que provocó una década de sobrecalentamiento de la inversión que culminó en la crisis de 1866, una crisis financiera tan profunda que no tendría parangón en los siguientes cien años (Martín-Aceña y Pons, 2005; Sudrià, 2014). Sin embargo, incluso en este contexto, los financieros se mostraban reacios a conceder préstamos inmobiliarios. Los largos plazos necesarios resultaban poco atractivos para la banca comercial, que obtenían fondos a corto plazo de sus depositantes. La consiguiente escasez de crédito inmobiliario obligaba a quienes realizaban transacciones inmobiliarias a autofinanciarse, como el marqués de Salamanca, o a recurrir a otras fuentes de crédito de alto riesgo.⁴ Las operaciones de crédito hipotecario,

⁴ Es revelador que el plan original de Salamanca fuera constituir una sociedad anónima en Londres, donde «el ejemplo de las fortunas amasadas gracias a la

tanto para fincas rurales como urbanas, estaban sujetas a tipos de interés punitivos que estrangulaban el mercado inmobiliario. Para resolver este problema, el marqués de Salamanca propuso la creación de un banco hipotecario, siguiendo el modelo del *Crédit Foncier* francés, que eludía el problema de los depósitos a corto plazo mediante la emisión de títulos de deuda (Lacomba y Ruiz, 1990: 27, 56, 75). En 1858, descubrió el funcionamiento de su sistema de titulización en una visita a Francia y trató de crear un equivalente español que le ayudara a financiar su proyecto inmobiliario, pero los obstáculos parlamentarios retrasaron su creación. Cuando en 1872 finalmente se creó el Banco Hipotecario Español (en adelante, BHE), el marqués de Salamanca se convirtió en su primer prestatario. Para entonces, se encontraba en una situación desesperada para refinanciar su tambaleante operación inmobiliaria. De hecho, el BHE acabó embargando sus activos y estableció su sede en el antiguo palacio personal del marqués en Madrid, situado en el nuevo barrio de Salamanca

El BHE seguiría siendo una institución semipública: capitalizada con fondos privados, pero gestionada por personas designadas políticamente y sujeta a un régimen regulatorio privilegiado. Lo más significativo es que en 1875 el Estado liberal concedió al BHE el monopolio durante cien años de la emisión de títulos hipotecarios (Ortí Vallejo, 1995). Las dificultades para financiar las transacciones inmobiliarias en este periodo, en particular las propiedades agrarias, justificaban este privilegio excepcional, que por lo demás iba en contra de lo que defendía el Estado liberal. La venta de sus valores en las bolsas de Madrid o París permitió al BHE obtener capital más rápidamente y conceder préstamos a tipos más baratos que otros proveedores. A finales del siglo XIX, ofrecía préstamos hipotecarios de hasta cincuenta años, con tipos de interés que oscilaban entre el 4 % y el 7 %. Estas condiciones socavaban el negocio de los prestamistas a corto plazo, que podían exigir hasta un 20 % (Lacomba y Ruiz, 1990: 113, 171). El BHE pasó a satisfacer principalmente las necesidades de crédito inmobiliario de los ricos —figuras destacadas del mundo de la política, la cultura y los negocios— que solían pedir

especulación en Norteamérica, Londres y otros lugares facilitaba la financiación de este tipo de empresas» (citado en Más Hernández, 1978: 50). El fracaso de este intento le empujó a autofinanciar su operación, con consecuencias desastrosas.

préstamos para operaciones inmobiliarias urbanas utilizando fincas agrícolas como garantía.

Con el acceso a mejores fuentes de financiación inmobiliaria, los grandes promotores inmobiliarios se hicieron más comunes en las últimas décadas del siglo XIX; sin embargo, su impacto en la provisión de viviendas siguió siendo bastante limitado durante toda la era liberal. La mayoría de estas empresas se constituyeron en circunstancias excepcionales y con un proyecto específico en mente, como podía ser un plan de reordenación parcial recientemente aprobado (Llordén Miñambres, 2003: 148-149; Tafunell Sambola, 1992: 6-12). En 1905, solo había un puñado de grandes empresas de promoción inmobiliaria registradas en Madrid. La creación de grandes empresas de promoción urbanística se aceleró en el periodo de entreguerras, especialmente cuando la dictadura de Primo de Rivera puso en marcha subvenciones a la construcción y se embarcó en obras de infraestructura pública (véase más adelante). Estas condiciones propiciaron la aparición de los «fabricantes de casas»: grandes empresas que centraban sus actividades en proyectos de ingeniería civil y, ocasionalmente, se dedicaban a la construcción residencial, de forma similar a como operan hoy en día las grandes empresas constructoras (Byrne, 1993: 35). En lugar de subcontratar los proyectos de construcción, estas empresas eran lo suficientemente poderosas como para integrar verticalmente las tareas de promoción y construcción: compraban terrenos con préstamos del BHE y los urbanizaban con sus propias capacidades productivas. Sin embargo, esta creciente lista de promotores profesionales tuvo un impacto relativamente pequeño en la producción de viviendas. Tafunell Sambola (1992: 6-8) estima que, hasta la década de 1920, las grandes empresas de promoción inmobiliaria solo eran responsables de alrededor del 1 % de toda la construcción residencial en Barcelona. De hecho, estas entidades solían encontrar más lucrativo acumular reservas de suelo que construir viviendas (Llordén Miñambres, 2003: 149).

A lo largo del periodo liberal, la oferta de vivienda siguió caracterizándose por el «dominio abrumador del promotor ocasional»: propietarios de clase media que se dedicaban a la promoción inmobiliaria de forma «aislada y esporádica» (Tafunell Sambola, 1992). Eran menos vulnerables a los problemas de liquidez que sus homólogos de mayor tamaño, ya que no valoraban su capital como capitalistas, sino como pequeños rentistas.

No construían de manera sistemática y competitiva, ni contaban con un gran endeudamiento financiero. Se trataba más bien de familias de clase media que invertían sus ahorros en la construcción de viviendas para el alquiler con el fin de asegurarse una fuente de ingresos complementaria, una renta estable para la vejez o un «colchón» que legar a sus hijos (Artola, 2012; Llordén Miñambres, 2003: 149). En lugar de acumuladores capitalistas que operaban en un entorno de imperativos de mercado, estos promotores-caseros eran inversores puntuales que simplemente aprovechaban oportunidades de mercado. La ciudad liberal se construyó en gran medida al ritmo de sus operaciones episódicas de construcción para alquilar, que no hicieron más que acentuar una dinámica de infraproducción residencial. El resultado fue una crisis habitacional permanente.

Problemas fundacionales: hacia un liberalismo social

La existencia de un problema de vivienda era ampliamente reconocida desde al menos la década de 1850, pero la posibilidad de abordar esta cuestión mediante la intervención directa del Estado se mantuvo fuera de lo políticamente aceptable durante todo el siglo XIX (Castrillo Romón, 2003; Tatjer Mir, 2005). La provisión de viviendas asequibles se limitaba a iniciativas de la sociedad civil: promotores filantrópicos, organizaciones benéficas católicas, «ciudades industriales». El Estado apoyaba estos esfuerzos con exenciones fiscales y cesiones gratuitas de terrenos públicos. A partir de 1895, también se concedieron exenciones fiscales municipales a todos los propietarios que mantuvieran voluntariamente sus alquileres por debajo de un precio determinado. Estas medidas, basadas en empujar a los actores privados a abordar el problema de forma voluntaria, constituían una estrategia residencial fragmentaria con un efecto paliativo menor sobre el problema de la vivienda. Solo cuando las tensiones sociales se recrudecieron en las primeras décadas del siglo XX, las élites liberales perdieron su determinación por el *laissez-faire*. En la década de 1910 se formó un consenso parlamentario en torno a la necesidad de reintegrar obligaciones sociales más amplias en el derecho a la propiedad privada. José de Luna Pérez, un parlamentario conservador, lo expresó así: «Es necesario

imponer condiciones al derecho de propiedad urbana para que resulte beneficioso para la vida social, modificándolo de manera que prevalezca el interés público, superior al privado» (citado en Artola, 2012). Era un reconocimiento tácito de que el problema de la vivienda era fundamental en la ciudad liberal y que no podía abordarse sin restringir las relaciones sociales de propiedad. En este contexto político, se introdujeron dos innovaciones institucionales importantes: las *viviendas subvencionadas* y el *control de los alquileres*.

Emulando la experiencia de otros países europeos, España introdujo por primera vez en 1911 un sistema de viviendas subvencionadas: las «casas baratas» (Arias González, 2008; Fernández Talaya, 2011: 361-363). El Estado subvencionaba a los promotores con una serie de exenciones fiscales y subvenciones directas en efectivo (hasta el 25 % del capital invertido) a condición de que construyeran según unas normas mínimas de espacio y saneamiento. Las casas baratas podían alquilarse o venderse a plazos —una opción que se fomentaba—, pero siempre a precios máximos. El acceso a ellas estaba sujeto a condiciones de recursos, dirigidas a franjas de ingresos específicas. El sistema tuvo un éxito muy limitado en su primera década de existencia. Por un lado, porque el Estado liberal se demoró en financiar las subvenciones. Por otro, porque los promotores también se mostraron reacios a construir casas baratas, ya que eran menos rentables que las viviendas normales. La excepción a esta regla fueron algunos grandes promotores capaces de aprovechar subvenciones en diferentes provincias. En cualquier caso, los proyectos a gran escala de viviendas subvencionadas eran escasos y su número total fue mínimo (Tatjer Mir, 2005). La insuficiencia de esta medida se hizo patente tras la Primera Guerra Mundial, cuando la inflación y los conflictos laborales hicieron subir los costes de la construcción y los salarios, ralentizando la producción residencial en todos los ámbitos. Esto coincidió con una aceleración de la inmigración urbana, lo que aumentó la escasez de viviendas. Mientras que Madrid ganó 120.000 habitantes entre 1915 y 1920, la ciudad solo añadió un total de 15.000 nuevas viviendas a su parque inmobiliario (Fernández Talaya, 2011: 360).

Las fuertes subidas de los alquileres y la creciente agitación de los inquilinos culminaron en el Decreto Bugallal de 1920, que instauró un sistema de *control de alquileres*. El decreto convirtió

todos los contratos de alquiler en contratos de renovación automática impidiendo a los propietarios desalojar a sus inquilinos por la simple expiración del contrato, con la única excepción de que el propietario necesitara la vivienda para uso personal (Artola, 2012). Además, los precios de los alquileres se congelaron, limitando su aumento a entre el 10 % y el 20 % de los niveles anteriores a la guerra. Así, el Estado liberal reintrodujo una serie de protecciones a la tenencia que habían quedado descartadas en la transición al liberalismo, reviviendo de hecho una forma de arrendamiento «consolidado», al otorgar una suerte de derechos de posesión a los inquilinos. Aunque se suponía que era una medida provisional, se prolongó ya que, dado el deterioro del orden público, su eliminación resultaba demasiado costosa desde el punto de vista político. El problema era que, si bien los controles de los alquileres protegían a los inquilinos existentes, al mismo tiempo desalentaban la construcción de viviendas, lo que agravaba el problema habitacional para los inmigrantes recién llegados del campo.

La dictadura de Primo de Rivera redobló estas medidas intervencionistas, convirtiendo la vivienda en un pilar de su gobierno. Sus políticas urbanísticas y de vivienda posiblemente supusieron la primera estrategia residencial de calado desde la aprobación de los ensanches. Inmediatamente después de la formación de la Dirección Militar en 1923, Primo renovó la política de control de los alquileres al tiempo que señalaba que se había «establecido un poquito de odio entre los inquilinos y los propietarios» (Primo de Rivera citado en Artola, 2012). Esta vez, sin embargo, el control del precio del alquiler se acompañó de una serie de medidas para estimular la construcción de viviendas. Para animar a los promotores privados a construir, todas las viviendas nuevas quedaron excluidas del control de alquileres. Esto creó una marcada dualización en los mercados de alquiler que fomentó una nueva ola de promoción inmobiliaria, con un aumento del 21% de los alquileres en viviendas nuevas durante la década siguiente. La dictadura también dio un gran impulso a la construcción de casas baratas con una nueva legislación en 1924 (Arias González, 2008; Pérez del Hoyo y Gutiérrez Mozo, 2013). Esto mejoró las subvenciones y comenzó a canalizar el crédito público hacia las cooperativas de vivienda, una serie de instituciones que habían estado construyendo casas baratas con

grandes dificultades financieras, ya que dependían de la capacidad de sus miembros para reunir el capital necesario. El apoyo financiero público estimuló la formación de cooperativas obreras, como la Cooperativa Pablo Iglesias, fundada por trabajadores socialistas en 1926, quizás la única cooperativa que llegó a tener alcance nacional (Arias González, 2008; Tatjer Mir, 2005). Además, la dictadura creó en 1925 el equivalente burgués de las casas baratas, las «casas económicas» dirigidas a grupos profesionales específicos. En línea con la ideología corporativista de la dictadura, las cooperativas de vivienda se orientaban a grupos profesionales específicos, como funcionarios, militares o periodistas. Estas asociaciones de vivienda difundieron lentamente la propiedad entre sus miembros y propagaron nuevas formas arquitectónicas, como las viviendas unifamiliares con jardín, en consonancia con los ideales del movimiento de las ciudades-jardín. La dictadura también obligó a las autoridades municipales y provinciales a reservar terrenos para la construcción de casas baratas y las animó a construirlas ellas mismas, fomentando la creación de patronatos municipales de vivienda a partir de 1924 (Fernández Talaya, 2011: 364). Además, las autoridades municipales y provinciales promovieron la creación de un gran número de cajas de ahorro locales en este periodo, instituciones que no solo ayudaron a financiar el desarrollo de las casas baratas en sus respectivas zonas, sino que también las construyeron directamente.⁵ También se animó a los municipios a municipalizar la prestación de servicios y a poner en marcha programas de urbanización para mejorar una infraestructura urbana (carreteras, alumbrado) que seguía siendo prácticamente inexistente en muchos barrios periféricos.

⁵ Las cajas de ahorro prestaban servicios bancarios minoristas a los pobres y a la clase media. Surgidas de una tradición católica preexistente de préstamos sobre empeños, las cajas se crearon en la década de 1830 a imagen de instituciones de ahorro similares en toda Europa (Comín, 2012). Recibieron el impulso de figuras del liberalismo conservador, que las veían como una forma de promover las virtudes del ahorro y la disciplina económica entre los pobres. En consonancia con los esfuerzos hegemónicos más amplios por difundir la propiedad, su objetivo original era «promover el respeto a la propiedad ajena por amor a la propia», en palabras de uno de sus primeros propagandistas (Antón Ramírez citado en Martínez Soto, 2000: 589). En otras palabras, su propósito original explícito era socializar a las masas en la nueva economía moral del liberalismo.

Una vez más, estas medidas resultaron insuficientes (Arias González, 2008; Tatjer Mir, 2005). El alcance de las cooperativas de vivienda fue reducido y localizado. A pesar de algunas iniciativas destacadas en Barcelona o Vizcaya, el elevado coste de la expropiación de terrenos hizo que la construcción de viviendas públicas fuera muy escasa. El alto coste del suelo hizo que las cuotas de las cooperativas solo pudieran ser asumidas por los profesionales liberales y la pequeña burguesía, que las utilizaron para construirse grandes viviendas unifamiliares con jardín en las afueras (Plaza, 2019). Mientras que la Cooperativa Pablo Iglesias, de clase obrera, que contaba con 60.000 miembros en todo el país, pudo construir 244 viviendas, solo en Madrid había 5.500 unidades de casas baratas, la mayoría construidas por cooperativas de clase media. En cualquier caso, las casas baratas —unas 27.000 en 1939— tuvieron un impacto relativamente pequeño dada la magnitud del problema (Llordén Miñambres, 2003: 151).

Así, la mayor parte de la promoción residencial siguió en manos de promotores con ánimo de lucro, que aprovecharon la falta de control sobre el precio del alquiler en la vivienda nueva para reanudar la construcción residencial. En combinación con los esfuerzos de urbanización municipal, la producción de cemento apenas pudo satisfacer la demanda en la segunda mitad de la década de 1920 (Moreno Luzón, 2009: 520). Sin embargo, la recesión de 1930 afectó gravemente al sector de la construcción, lo que provocó una ola de suspensiones de obras que agravó el problema de la vivienda en los años siguientes.

El colapso de la ciudad liberal

Los experimentos socio-liberales del periodo de entreguerras se diseñaron para atenuar los efectos más extremos de la ciudad liberal, reincorporando gradualmente una serie de deberes y obligaciones colectivas a la economía moral del liberalismo. En algunos casos, este proceso incluso revivió algunas de las antiguas prácticas abandonadas en la transición al liberalismo, aunque sin recaer en un sistema de costumbres informales y propietarios paternalistas. De hecho, estos esfuerzos fueron los primeros atisbos de una nueva economía moral que buscaba administrar

las obligaciones colectivas a través del aparato burocrático del Estado moderno, lo que podría denominarse una economía moral «burocrática» o «corporativista». Sin embargo, los esfuerzos intervencionistas de este periodo resultaron insuficientes y tardíos. No lograron revertir el colapso del orden liberal y la ciudad liberal se convirtió en un escenario de conflictos de clase cada vez más intensos en las primeras décadas del siglo XX. Esta inestabilidad era la expresión de un fracaso a largo plazo a la hora de estabilizar la ciudad liberal con un proyecto hegemónico eficaz. El resultado fue un grave deterioro de las *relaciones entre el capital y el trabajo y entre los propietarios y los inquilinos*, que sumió al país en una espiral de revolución y guerra.

La falsa promesa de la propiedad liberal

La radicalización de los trabajadores de la construcción ejemplifica la creciente tensión entre el capital y el trabajo en el ocaso de la ciudad liberal. Al igual que en otros sectores, fue la culminación de un largo proceso de desilusión con la política liberal. La abolición de los gremios había sido inicialmente apoyada por una parte considerable de los trabajadores de la construcción, en particular por los jornaleros, que veían en las corporaciones gremiales un obstáculo para su avance profesional (Martínez Gallego, 2007: 99). Sin embargo, el resultado fue una intensificación de la competencia que acabó socavando la promesa de un modo de vida independiente basado en el trabajo artesanal. En un mercado capitalista, la fuente de autoridad ya no derivaba de la habilidad y la tradición, sino de la capacidad de reunir capital y navegar los imperativos del mercado. Por supuesto, esta nueva dinámica de mercado ofrecía una nueva promesa hegemónica: sin barreras de entrada, la jerarquía gremial quedaba sustituida por una *jerarquía contractual* en la que cualquiera, siempre que tuviera acceso al capital necesario, podía probar suerte en el negocio. Muchos contratistas generales surgieron de las filas del artesanado, que en ocasiones reinvertía sus beneficios en pequeños proyectos de construcción con la esperanza de crear una empresa capaz de acoger proyectos más grandes (Byrne, 1992: 121). Dependiendo de sus ahorros y de préstamos personales, estos aspirantes a contratistas generales se jugaban mucho y solían

ser los empleadores más explotadores. Sin embargo, el control del mercado tendía a concentrarse en un puñado de constructores competitivos y la mayoría de los aspirantes a contratistas tuvieron que volver a las filas de los artesanos al fracasar sus empresas. La frontera entre el capital y el trabajo era tan porosa que los primeros sindicatos incluso admitían como miembros a pequeños maestros constructores.

La realidad para la mayoría de los trabajadores de la construcción —que en ciudades como Madrid constituían la mayor parte de la fuerza de trabajo— fue el deterioro de las condiciones laborales. Mientras los empresarios celebraban la «sustitución continua de la fuerza de trabajo por inventos mecánicos», los trabajadores resistían este proceso todo lo posible, ya que suponía una amenaza constante de descualificación y despido (Byrne, 1992, 1993: 34-40). En los sectores que no podían mecanizarse fácilmente, los artesanos cualificados seguían defendiendo ferozmente sus conocimientos profesionales para limitar la competencia (Fesefeldt, 2004). Sin embargo, este tipo de estrategia les obligó a menudo a posicionarse en segmentos de mercado muy especializados: por ejemplo, los estucadores y los estucadores «a la catalana» se convirtieron en oficios separados y especializados (Byrne, 1993: 34). En otras palabras, los trabajadores solo podían mantener cierta autonomía productiva si controlaban una parte cada vez más pequeña del proceso productivo. Los oficios que no lograron mantener un nicho especializado, con escasa oferta, quedaron absorbidos por la lógica del productivismo capitalista. La albañilería, la vía de acceso habitual para los migrantes rurales al trabajo urbano, acabó dominada por una precariedad generalizada y sin opciones de ascenso (Byrne, 1992: 117-118; Smith, 1996: 658). Capataces explotadores tiranizaban a estos trabajadores, imponiéndoles el ritmo de trabajo con una mezcla de incentivos (cigarrillos, brandy) y abusos. Empobrecidos y fácilmente sustituibles, los obreros de la construcción llevaban sus cuerpos al límite, a veces de modo literal, con accidentes en las obras. Los salarios no alcanzaban y la alimentación resultaba insuficiente, dado el esfuerzo físico que exigía el trabajo. Era frecuente la soltería y muchos veían como una deshonra que la mayoría de los albañiles no pudieran sostener una familia con su sueldo. Además, el paro estacional duraba meses, sobre todo en

invierno, y muchos no tenían más remedio que contraer deudas para sobrevivir.

El activismo de la clase obrera no estaba encabezado por los proletarios «puros» —aquellos que no tenían medios de producción, ni posiciones de poder ni cualificaciones demandadas por el mercado—, sino por los artesanos cualificados, el sector de la fuerza de trabajo que aún tenía algo que perder. De hecho, la fuerza de los primeros sindicatos residía en que sus miembros no eran fácilmente reemplazables, algo que resultaba especialmente eficaz en los talleres pequeños y medianos (Fesefeldt, 2004; Smith, 1996). Las reivindicaciones del activismo obrero de este periodo heredaron el legado de sus predecesores artesanos: buscaban controlar el acceso al mercado limitando el aprendizaje, así como reivindicar su derecho a trabajar con los trabajadores que ellos eligieran, a su propio ritmo y con sus propias herramientas. Al recordar sus experiencias como yesero a finales del siglo XIX, Francisco Largo Caballero, figura destacada del PSOE, describió su profesión como una «aristocracia dentro de la industria de la construcción que me daba la impresión de que el mío no era un oficio común, sino una forma de arte» (citado en Byrne, 1993: 34). Las reivindicaciones de «emancipación del trabajo» de este periodo eran la reafirmación de una economía moral precapitalista que en las últimas décadas del siglo XIX aún permanecía en la memoria colectiva. Con el tiempo, este activismo «artesanal» amplió su actividad y comenzó a formar sindicatos de clase. A partir de 1900, los trabajadores sindicados comenzaron a aplicar estrategias de afiliación sindical obligatoria, obligando a sus empleadores a contratar únicamente a miembros del sindicato. Esta práctica fue perfeccionada por los trabajadores socialistas de la construcción de Madrid, organizados en la Unión General de Trabajadores (UGT), afiliada al PSOE (Fesefeldt, 2004). Su contrapartida anarquista era la Confederación Nacional del Trabajo (CNT), una organización de carácter más insurreccional, cuya fundación fue impulsada en gran medida por los trabajadores de la construcción de Barcelona (Smith, 1996).

A medida que se deterioraban las relaciones laborales, las relaciones entre propietarios e inquilinos se volvían cada vez más conflictivas. La promesa original de la revolución liberal había sido una redistribución de la propiedad. Esto tenía un propósito hegemónico explícito: crear una amplia capa de pequeños

propietarios que apoyaran al régimen liberal, si recordamos el capítulo anterior. Sin embargo, como también se ha indicado, la redistribución de la propiedad mediante subasta garantizó que la mayoría de los bienes inmuebles siguieran concentrados en manos de un pequeño grupo. La construcción de los ensanches facilitó entonces el acceso a la propiedad urbana a las clases medias a través de operaciones de construcción para alquiler. A pesar de la diversidad de orígenes de estos futuros propietarios —comerciantes, abogados, tenderos, incluso algunos artesanos acomodados—, solo un estrato relativamente pequeño de la estructura social pudo beneficiarse de la promesa del rentismo urbano. Al final del periodo liberal, alrededor del 90 % de los hogares seguían alquilando sus viviendas en las ciudades más grandes del país (Naredo, 2010). Esto exponía a la gran mayoría de los habitantes urbanos a una oferta escasa de viviendas de alquiler con alquileres en constante aumento. Los más desfavorecidos eran los pobres que, además de vivir en viviendas hacinadas, patios construidos o barrios marginales periféricos, se enfrentaban a desalojos regulares y vivían en constante movimiento. Si las reivindicaciones populares urbanas durante el primer periodo liberal se centraron en conseguir la aprobación de los ensanches, las limitadas mejoras que estos supusieron para las condiciones de vida de los pobres urbanos, junto con el auge del activismo obrero en el periodo de la Restauración, cambiaron la dinámica de resistencia a principios del siglo XX. Las organizaciones de inquilinos comenzaron a utilizar la amenaza de no pagar el alquiler como medio para resistir las subidas de precios y los desahucios, y para presionar a las autoridades locales para que proporcionaran viviendas asequibles. Aunque mucho menos habituales que las huelgas industriales, estas tácticas a veces se intensificaron hasta convertirse en huelgas de alquileres masivas, como en los distritos industriales de Bilbao en 1905 o en Sevilla en 1919 (Sindicat de Llogateres, 2020a, 2020b).

Aunque los anarquistas desempeñaron un papel destacado en el movimiento de inquilinos, la lucha contra el rentismo se prestaba a coaliciones de clase más amplias. La extracción de rentas no solo afectaba a los trabajadores, sino también a una parte considerable de la clase media y a la mayoría de las empresas. La mayoría de las empresas comerciales —desde tiendas hasta bancos y talleres— operaban en las plantas bajas de

edificios residenciales, compartiendo casero con los residentes de las plantas superiores. Esto permitió que los grupos de presión de los inquilinos, como la Asociación de Vecinos de Madrid, representaran amplias alianzas sociales, «desde los más humildes [...] hasta altos mandos militares, sacerdotes e incluso algunos propietarios bienintencionados. Contamos también con el apoyo de importantes [asociaciones] de trabajadores, así como de asociaciones comerciales e industriales» (citado en Artola, 2012). La Asociación insistió en su compromiso con los derechos de propiedad, al tiempo que pedía su limitación para frenar los excesos de los propietarios. El Decreto Bugallal, que instauró el control de los alquileres en 1920, solo reflejó una versión diluida de sus reivindicaciones. Además, las luchas de los inquilinos se vieron amplificadas por los discursos «regeneracionistas», que atribuían el atraso del país al poder de los rentistas parasitarios sobre el sistema político (Moreno Luzón, 2009: 310-314). Aunque se dirigían principalmente a las élites agrarias, los rentistas urbanos no se libraron de las críticas regeneracionistas a la renta como forma de ingreso no merecido. Las coaliciones sociales que sustentaban el activismo inquilino, así como el gran atractivo del regeneracionismo, eran expresiones de una tensión más profunda entre la extracción de la renta y la producción capitalista, hasta el punto de que la lucha contra los rentistas podía unir a capitalistas y trabajadores, incluso cuando se intensificaban los conflictos entre ellos.

El desmoronamiento

Las tensiones sociales alcanzaron su punto álgido durante la Primera Guerra Mundial y los años posteriores (Moreno Luzón, 2009: 444-453). Aunque España se mantuvo neutral, la interrupción del comercio europeo generó graves episodios de inflación, con un aumento del 68 % en el precio de los alimentos básicos en las zonas urbanas. En un contexto de caída de los salarios reales, la UGT y la CNT unieron sus fuerzas en una huelga general revolucionaria en 1917 que fue brutalmente reprimida con la fuerza militar. La noticia de la Revolución bolchevique envalentonó las reivindicaciones de la clase obrera y el conflicto social siguió intensificándose los años siguientes. En la Barcelona anarquista, el

conflicto de clases degeneró en batallas callejeras entre el capital y el trabajo. Los empresarios, aterrorizados por el espectro de la revolución comunista y una ola de asesinatos anarquistas, emprendieron una «guerra sucia» contra los activistas obreros, movilizando a mercenarios parapoliciales y milicias tradicionalistas. En 1919, una huelga general liderada por la CNT en Cataluña obligó al Estado a introducir la jornada laboral de ocho horas, una medida que se aplicó primero en la industria de la construcción y que convirtió a España en el primer país en hacerlo. Todo ello vino acompañado de una ralentización de la producción residencial. En primer lugar, a causa de la guerra, debido a una combinación de escasez de materiales y una reorientación de la inversión hacia los sectores exportadores. Más tarde, debido a la mejora de las condiciones laborales conseguidas por la lucha obrera, que elevó los costes de producción (Byrne, 1993). A su vez, los bajos niveles de producción de viviendas se superpusieron a una aceleración del éxodo rural, ya que los campesinos empobrecidos buscaron mejores ingresos en las industrias exportadoras que florecieron durante la guerra. Esto provocó fuertes aumentos de los alquileres y una creciente agitación de los inquilinos, lo que condujo al control de alquileres de 1920.

Como se ha señalado anteriormente, Primo de Rivera convirtió la estrategia residencial en una prioridad de su régimen, desplegando los primeros intentos de integrar la política de vivienda en un proyecto hegemónico más amplio, mediante la promoción activa de las cooperativas de casas baratas y la vivienda en propiedad. Estas viviendas estaban destinadas a los trabajadores y a los grupos profesionales, en línea con la visión corporativista del régimen, que buscaba integrar al individuo en el Estado a través de una serie de organismos industriales intermedios. Parte del movimiento socialista acogió con satisfacción la difusión de la propiedad de la vivienda como una conquista para las familias trabajadoras (Arias González, 2008: 18).

Un artículo de 1915 publicado en el periódico del PSOE, *El Socialista*, lo expresaba así: «Aspiramos a que todos sean propietarios de sus viviendas por la misma razón que aspiramos a apoderarnos de los medios de producción» (citado en Plaza, 2019). Sin embargo, la mayoría del movimiento obrero rechazaba esta forma de tenencia. Los propios socialistas estaban divididos sobre la cuestión. Otro artículo de *El Socialista*, de 1922, reflejaba

el escepticismo predominante: «Deberíamos fomentar el espíritu cooperativo en lugar de los viejos instintos propietarios» (citado en *ibídem*). Además de sus efectos ideológicos, el alto coste y el sesgo burgués de la política de casas baratas inspiraban escepticismo: «¿No sería más barato construir bloques de varios pisos y alquilarlos, de modo que el inquilino pudiera cambiar de casa si su trabajo lo requiera, o trasladarse a otra localidad, sin perder nada?» (*ibídem*). La mayoría del movimiento obrero se decantó por una colectivización total de la vivienda, con debates sobre si esta debía llevarse a cabo a escala nacional (nacionalización) o municipal (socialización), siendo los anarquistas partidarios de esta última (Arias González, 2008: 18).

La crisis económica y el desempleo masivo a principios de la década de 1930 reanudaron el proceso de polarización social. Las protestas masivas en las principales ciudades del país tras las elecciones municipales de 1931 condujeron a la proclamación de la Segunda República. Las clases populares acogieron con satisfacción la llegada del nuevo Estado liberal-democrático y, de hecho, los trabajadores y los campesinos lograron importantes avances bajo este régimen. Sin embargo, con el tiempo, la paciencia de las masas se fue agotando a medida que las demandas reformistas quedaban atrapadas en los ritmos lentos e inciertos de la política parlamentaria. En medio de recurrentes estallidos populares, el Estado republicano vaciló entre el paternalismo y la represión. Como muestra el estudio de Chris Ealham (2010: 102-111) sobre la Barcelona republicana, los intereses antagónicos de la base burguesa del republicanismo y los pobres urbanos pronto se pusieron de manifiesto. En esos años difíciles, abundaban los delitos menores politizados dirigidos contra la burguesía: comensales que se marchaban sin pagar y proclamaban su «derecho a vivir» al ser detenidos, hombres armados que robaban granjas en la periferia de la ciudad mientras declaraban que la tierra es de todos o protestas de los desempleados que degeneraban en disturbios y saqueos en las tiendas y mercados cercanos. En este contexto de «ataques calculados contra la propiedad de la clase media urbana», se produjo en la ciudad una huelga de alquileres masiva que duró un año.

La huelga de alquileres estalló en los últimos meses de 1930 en el barrio pobre de La Barceloneta, desde donde se extendió rápidamente a otros barrios obreros (Ealham, 2010: 102-125; Aisa

Pàmpols, 2019). Fue iniciada por asociaciones de inquilinos, pero la CNT anarquista pronto se puso al frente, con los trabajadores anarquistas de la construcción asumiendo un papel de liderazgo (el 40 % de la fuerza de trabajo de la construcción de la ciudad estaba desempleada en ese momento). El consejo anarquista era muy sencillo: «¡Come bien y, si no tienes dinero, no pagues!» (Ealham, 2010: 105). Se calcula que alrededor de 100.000 inquilinos participaron en la huelga, que duró hasta 1932 gracias a la red de solidaridad tejida por los activistas anarquistas en la capital catalana. Cuando los propietarios traían a trabajadores para cortar los suministros de los huelguistas, esos mismos trabajadores volvían por la noche, como miembros de la CNT anarquista, para restablecerlos. Cuando los alguaciles llegaban para ejecutar una orden de desahucio, los activistas y los vecinos bloqueaban su entrada o los agredían. Si el desahucio se llevaba a cabo, el apartamento era ocupado de nuevo poco después, y el inquilino y sus pertenencias se volvían a instalar. Estos actos de sabotaje a veces iban seguidos de celebraciones espontáneas en las calles. Esta respuesta colectiva se inspiraba en un sentimiento compartido de que los propietarios estaban, como dice Ealham (2010: 113), «contraviniendo el código moral de la comunidad». También ayudaba el hecho de que «este tipo de huelga puede continuar indefinidamente, ya que no supone una pérdida de salario», como señalaba un periódico anarquista: «La reciente costumbre de no pagar [el alquiler] está resultando tan agradable y conveniente que podría convertirse en permanente» (*Solidaridad Obrera*, citado en Aisa Pàmpols, 2019: 76-7).

Los anarquistas animaban a los participantes a desconfiar de una «república burguesa» que, en el periodo previo a su proclamación, había visto a sus líderes defender la idea del control de los alquileres, pero que ahora habían cambiado de opinión al darse cuenta de la espiral de contestación social que esta demanda había puesto en marcha (Ealham, 2010: 118-25). En su lugar, las autoridades republicanas abogaron por comités de arbitraje para resolver las disputas, una estrategia claramente corporativista que fue rechazada tanto por los huelguistas como por las asociaciones de propietarios, que exigían una represión implacable. Finalmente, el gobierno republicano movilizó a las fuerzas policiales para ejecutar los desalojos e ilegalizar el comité que organizaba la huelga de alquileres. La escalada de las tácticas

represivas llevó a la CNT a convocar una huelga general. Mientras tanto, los pistoleros anarquistas se movilizaron y levantaron barricadas en el centro de Barcelona. El gobierno republicano declaró la ley marcial y amarró dos buques de guerra en el puerto de la ciudad. La huelga general terminó con dieciséis trabajadores muertos, dos de ellos ejecutados sumariamente bajo custodia. En este clima de represión, la huelga de alquileres se fue apagando a partir de los últimos meses de 1931 (aunque algunos vecinos se mantuvieron firmes durante todo el periodo republicano).

En general, la Segunda República trajo pocos cambios en el ámbito de la vivienda (Arias González, 2008: 13-19). A pesar de las promesas iniciales de desarrollo de la vivienda pública, los sucesivos gobiernos republicanos optaron por paliar el desempleo con obras de ingeniería civil en lugar de con la construcción de viviendas. Las autoridades republicanas renovaron los controles de alquileres de Primo de Rivera (Willis, 1950), pero redujeron las subvenciones a las cooperativas de vivienda. Las casas baratas quedaron sometidas a una normativa más estricta debido a la aparición de casos de mala gestión en las cooperativas. Tras una serie de escándalos de corrupción, las cooperativas de vivienda empezaron a ser vistas con recelo tanto por la izquierda (como un vestigio primorriverista) como por la derecha (como un gasto innecesario). La principal política de vivienda del periodo republicano fue una ronda de deducciones fiscales a los promotores inmobiliarios instaurada durante el bienio conservador de 1934-1936 (Ley Salmón). La medida promovió la construcción de viviendas de alquiler barato en Madrid y Barcelona, aunque una vez más en beneficio de las clases medias.

Cuando el golpe militar de 1936 sumió al país en la guerra civil, el bando republicano quedó dominado por fuerzas de izquierda, que iban desde los liberales progresistas hasta los anarcosindicalistas. Estas fuerzas tenían profundos desacuerdos sobre cómo reestructurar las relaciones sociales y de propiedad a medida que se desmoronaba el orden liberal. Además de algunas medidas de emergencia, como la confiscación de las propiedades de los partidarios del golpe o la moratoria y reducción de los alquileres por orden pública, el gobierno republicano instó a sus partidarios más radicales a la cautela, para no ahuyentar a las capas propietarias que aún lo apoyaban (Tatjer Mir, 2005). Los

socialistas y los comunistas atendieron el llamamiento. Pero los grupos anarquistas y las distintas fracciones comunistas opuestas al estalinismo dominante, que se habían fortalecido en Cataluña, como el POUM, insistieron en la necesidad de librar la guerra y la revolución al mismo tiempo. La columna militar encabezada por el anarquista Buenaventura Durruti se hizo famosa por incendiar los registros de la propiedad a su paso. «Queremos la revolución aquí, en España, ahora mismo, no quizá después de la próxima guerra europea», declaró Durruti en 1936 al *Toronto Star* (citado en Paz, 2006: 478). Cuando el entrevistador le confrontó con el hecho de que, incluso si tenían éxito, los anarquistas se encontrarían «sentados sobre un montón de ruinas», Durruti dio una famosa réplica, llena de metáforas de la construcción:

Siempre hemos vivido en barrios marginales y agujeros en la pared. Sabremos acomodarnos durante un tiempo. Porque no hay que olvidar que también sabemos construir. Somos nosotros, los trabajadores, quienes hemos construido estos palacios y ciudades, aquí en España y en América, y en todas partes. Nosotros, los trabajadores, podemos construir otros que los sustituyan, ¡y mejores! No nos dan ningún miedo las ruinas. Vamos a heredar la tierra, de eso no hay la menor duda. La burguesía puede volar y arruinar su propio mundo antes de abandonar el escenario de la historia. Llevamos un mundo nuevo aquí, en nuestros corazones. Ese mundo está creciendo en este mismo instante.

De la Guerra Civil española surgió un orden social completamente diferente. La victoria de las fuerzas «nacionales» estableció una formación social corporativista administrada por un Estado burocrático. La economía política del nuevo régimen combinaba elementos de una economía planificada con una versión altamente *dirigista* del capitalismo. En este nuevo contexto, se probaron diferentes reformas de las relaciones sociales de propiedad urbanas para abordar el problema de la vivienda heredado del siglo XIX. La transformación más duradera sería la transición a una sociedad de propietarios, algo que reestructuró de manera fundamental la relación entre la renta del suelo y la producción residencial. Producir para propietarios-ocupantes permitió a los

promotores capitalistas ampliar su base de demanda y acelerar la amortización de sus inversiones. A su vez, esto facilitó a los promotores capitalistas eludir la dinámica de acaparamiento de los rentistas de suelo, lo que dio lugar a la consolidación del capitalismo residencial. Sin embargo, esto no resolvió la tensión subyacente entre la renta del suelo y la producción residencial, sino que simplemente la reformuló. Las contradicciones resurgirían con fuerza.

Parte III

La dictadura de Franco (1939-1975)

5. La reconstrucción de la modernidad urbana

Cuando, tras un asedio de tres años, las tropas del general Franco entraron en Madrid, anunciaron su llegada derribando la estatua de Juan Álvarez Mendizábal, artífice de las relaciones de propiedad liberales (Riquer, 2010: 76). Con este derrocamiento simbólico, anunciaron el fin de la «perniciosa» era liberal, que, como Franco declararía más tarde, «nos hubiera gustado borrar de nuestra historia» (en Fontana, 2018: xvi). Desde sus inicios, la dictadura de Franco se presentó como una contraparte radical no solo al individualismo liberal, sino también a lo que consideraba su imagen especular, el colectivismo marxista. Sin embargo, sería negligente tomarle la palabra al fascismo. Como nos recuerda Ishay Landa (2012), la relación entre liberalismo y fascismo es mucho más compleja de lo que cualquiera de estas ideologías estaría dispuesta a admitir. Aunque el liberalismo se presenta a menudo como el faro de la democracia, lo cierto es que el liberalismo histórico no ha tenido ningún problema en gobernar por medios antidemocráticos, especialmente cuando la revolución social llamaba a su puerta. Estas crisis existenciales estuvieron acompañadas de periodos de introspección, en los que los pensadores liberales reconocían los efectos desintegradores de su orden social y anhelaban la fuerza cohesionadora de la tradición, la nación y/o la religión. El corporativismo del fascismo de entreguerras desempeñó a menudo este papel para una clase media conservadora, cada vez más decepcionada con la incapacidad

del Estado liberal para salvaguardar las jerarquías sociales existentes por medios parlamentarios (Blinkhorn, 1990).

Sin duda, esto no quiere decir que el fascismo fuera simplemente una variante del liberalismo autoritario. Su forma política era una mutación distinta, que se alejaba significativamente de la práctica bien ensayada de la dictadura liberal. Cuando los Estados liberales recurrieron a soluciones pretorianas en el siglo XIX y principios del XX, lo hicieron generalmente bajo el pretexto de la excepcionalidad. Los principios fundamentales del régimen liberal —el Estado de derecho, el parlamentarismo, la libertad de conciencia— se suspendían temporalmente hasta que pudieran restablecerse. La dictadura fascista, sin embargo, tuvo desde el principio una vocación permanente que no dejaba lugar al pluralismo político. El régimen dictatorial nacido de la Guerra Civil española (1936-1939) nunca intentó integrar a los derrotados. La ley marcial se mantuvo en vigor hasta 1948, extendiendo una amplia red de represión arbitraria, campos de concentración y ejecuciones sumarias. Tras esta fase inicial de liquidación, todos los brotes de malestar posteriores fueron reprimidos con dureza. El nuevo Estado monopolizó toda la actividad política legal, confinándola a los estrictos márgenes del partido único y el sindicato vertical.¹ Los noventa y ocho miembros de las Cortes, una especie de parlamento residual, eran en su mayoría designados por el propio dictador, cuya omnipotencia política se justificaba «por la gracia de Dios». El nacional-catolicismo restringió la libertad de conciencia y estableció un estricto sistema de censura que solo se suavizó ligeramente con el tiempo. El régimen franquista llevó a nuevos extremos la emergente economía moral corporativista de los años de entreguerras, analizada en capítulos anteriores. La intervención burocrática adquirió un carácter totalizador: el Estado ampliaría su alcance tanto como fuera necesario para proteger a la sociedad burguesa de sí misma. La sociedad debía armonizarse por la fuerza en una totalidad orgánica, con un pensamiento y una disciplina

¹ Oficialmente, el nombre del partido único era Falange Española Tradicionalista y de las Juntas Ofensivas Nacional-Sindicalistas. En lo sucesivo se denominará «partido único», no solo por simplicidad, sino también para evitar confusiones entre la Falange como partido y los falangistas, que eran una facción política particular dentro de él. Sindicato vertical es una denominación común de la colección de sindicatos oficiales que regimentaban el sistema corporativista de relaciones laborales del Estado franquista.

comunes, unidos por «los principios inquebrantables de la vida»: la religión, la patria, la familia y, por supuesto, la propiedad (Arrese citado en Candela Ochotorena, 2017: 103). Los altos niveles de regulación burocrática, la política industrial dirigista o incluso el sacrificio de ciertos sectores de la burguesía (como los propietarios urbanos) suponían un pequeño precio a pagar cuando lo que estaba en juego era la superación de la propia lucha de clases.

Reorganizar el orden burgués en torno a esta estructura corporativista requería una transformación a gran escala de las relaciones sociales de propiedad urbanas. Un objetivo clave de la dictadura era «la redención del proletariado», es decir, la neutralización del potencial subversivo de la clase obrera urbana, liberándola del pecado y la tentación. Las relaciones residenciales desempeñaron un papel importante en este proyecto de ingeniería social y, en particular, en la transformación del obrero urbano en un propietario conservador, pero esto se examinará en el próximo capítulo; en este, se ofrece un análisis de la formación social franquista en la cual pudo tener lugar esta transformación. La primera sección ofrece una anatomía política del régimen fascista —o más bien «fascistizante»— de Franco, examinando la coalición reaccionaria antiurbana que lo llevó al poder, así como las luchas faccionales que se desarrollaron posteriormente dentro de su opaca burocracia. La segunda sección examina los dilemas a los que se enfrentó el régimen en términos de economía política, desde su posicionamiento en el contexto geopolítico de la posguerra hasta cómo perseguir el «objetivo inexorable» de la industrialización tardía, manteniendo bajo control las ampliadas zonas urbanas del país. La tercera sección destaca las contradicciones de los mecanismos de dominación del régimen a nivel local, trazando el resurgimiento de los disturbios en el periodo previo a la muerte de Franco en 1975.

Anatomía política del Estado franquista

Las raíces de la contrarrevolución

En la coalición de fuerzas de derecha que conformaban el «bando nacional» de la Guerra Civil española, un punto de referencia ideológico común era la lucha contra la modernidad urbana

liberal. «En cierto sentido, la guerra civil se entendió como la confrontación definitiva entre la ciudad y el campo, entre la pureza de la nación y sus tradiciones constitutivas, y las construcciones artificiales de las ciudades, infestadas de liberalismo y marxismo» (Alares López, 2011: 140).

La contrarrevolución franquista hunde sus raíces en dos movimientos sociopolíticos de principios del siglo XX: el corporativismo católico y el regeneracionismo nacional. En cuanto al primero, a lo largo del siglo XIX el proletariado español llegó a considerar a la Iglesia católica como un enemigo de clase, un baluarte de los ricos y los propietarios (Villares, 2009: 85, 199). A principios del siglo XX, la Iglesia quiso combatir esta reputación elitista al promover formas conservadoras de asociacionismo, como los sindicatos tradicionalistas o las cooperativas campesinas. A través de estas instituciones, la Iglesia fomentaba la ayuda mutua entre los fieles y desalentaba los antagonismos de clase (Moreno Luzón, 2009: 314-316; Riley, 2019: 74-87; Shubert, 1990: 88-90). Aunque estas formas de asociacionismo solo tuvieron un éxito moderado entre la clase obrera urbana, encontraron un público más receptivo entre el campesinado precapitalista, que tenía un fuerte apego a la propiedad y a las normas tradicionales de reproducción social. Este fue especialmente el caso en el norte de España, donde identificarse con los valores de la Iglesia, participar en sus ritos o unirse a las filas del clero seguía siendo algo habitual. Allí, el asociacionismo católico se injertó en las tradiciones reaccionarias preexistentes, al tiempo que el carlismo se transformó en un movimiento político de masas que defendía formas católicas de corporativismo, basadas en la comunidad y las costumbres campesinas.

El regeneracionismo, por su parte, fue un movimiento modernista de origen liberal. Como se ha visto en capítulos anteriores, buscaba identificar las fuentes del atraso del país. En general, apuntaba a un sistema político corrupto, en manos de los intereses de los terratenientes y los rentistas. Los gritos de «regeneración» cobraron impulso tras la derrota en la Guerra hispano-estadounidense de 1898 (Villares, 2009: 310). Con el tiempo, este movimiento se fusionó con un nacionalismo español en auge, que estaba ganando adeptos como reacción al creciente atractivo de las identidades regionales. El regeneracionismo abogaba por «nacionalizar» a las masas en un proyecto común, que

con el tiempo se volvió cada vez más conservador y autoritario. La unidad nacional requería un Estado agresivamente unitario (centralizado, confesional, monolingüe) y la introducción de reformas corporativistas para contrarrestar los efectos desintegradores del individualismo liberal.

A raíz del auge revolucionario de 1917-1921, la dictadura de Primo de Rivera (1923-1930) sintetizó ambas corrientes —el corporativismo católico y el regeneracionismo nacional— en un proyecto estatal diferenciado, inspirándose en la Italia de Mussolini. Sin embargo, el régimen de Primo de Rivera no llegó a ser una experiencia fascista (Riley, 2019: 87-92; Moreno Luzón, 2009: 503-517). Lo más significativo es que el gobierno de Primo de Rivera mantuvo un cierto grado de pluralismo político. Salvo los anarquistas, las fuerzas políticas existentes, incluidos los sindicatos, conservaron el derecho a organizarse de forma independiente y a la huelga. En definitiva, el régimen de Primo de Rivera se asemejaba más a las fórmulas liberal-autoritarias tradicionales.

Fue la reacción conservadora contra la Segunda República (1931-1939) la que empujó la síntesis tradicionalista-nacionalista hacia la fascistización. Las políticas redistributivas de la República, así como la entrada de los socialistas del PSOE en el gobierno, despertaron la ira de la clase dirigente; particularmente hostiles se mostraron los terratenientes del sur, que se enfrentaban a la amenaza de una reforma agraria expropiatoria. Por otro lado, aunque las políticas agrarias de la República beneficiaban a la población rural, la implantación de reformas seculares alienó al campesinado católico (Casanova, 2014: 76-86). Por último, la ampliación de la autonomía a las regiones con identidades «separatistas» enfureció a los nacionalistas españoles. En conjunto, se formó una coalición social contrahegemónica que reunía al campesinado tradicionalista y a la minoría urbana formada por la alta burguesía y el ala conservadora de las clases medias. Tras el ascenso de Hitler en 1933, esta coalición aprendió la lección de Alemania (Riley, 2019: 92-108; Casanova, 2014: 86-99). Los partidos de derecha comenzaron a mostrar abiertamente sus simpatías fascistas, organizando sus secciones juveniles en escuadrones uniformados. En sus bastiones del norte, los carlistas formaron unidades paramilitares, soñando con una nueva guerra carlista. Grupos de intelectuales comenzaron a experimentar con una variante española del fascismo clásico, lo que se conoció como

«falangismo». Combinando visiones del corporativismo católico con un nacionalismo insurreccional, el falangismo promulgó la acción directa contra el activismo obrero, movilizando grupos de escuadristas para dar palizas y asesinar a rivales políticos. La izquierda experimentó un proceso recíproco de radicalización, con una huelga general revolucionaria en 1934 que culminó en insurrecciones fallidas en Asturias y Cataluña.

Para la derecha, la gota que colmó el vaso fue la victoria del Frente Popular en las elecciones de 1936. Las batallas callejeras estallaron en una sociedad civil ya armada. Las milicias de derecha se engrosaron con voluntarios, en su mayoría reclutados entre campesinos y jóvenes de clase media. En este ambiente prerrevolucionario, la coalición reaccionaria recurrió al ejército. La esperanza era que una intervención rápida derrocará la República, pero las masas resistieron el golpe (Riley, 2019: 74-87). El ejército tendría que tomar el Estado por la fuerza y así lo hizo. A medida que las escaramuzas iniciales se intensificaban hasta convertirse en una guerra total, un líder africanista emergió como comandante supremo de la contrarrevolución: el general Francisco Franco. Los africanistas eran un ala del ejército fogueada en la guerra del Rif (1911-1927) contra los insurgentes indígenas del protectorado marroquí. Al llevar la guerra colonial a su propio país, estas tropas asaltadas «consideraban al proletariado español de la misma manera que al marroquí, como una raza inferior que debía ser sometida mediante una violencia repentina e implacable» (Preston, 2011: 71-92). Los paramilitares de derecha marcharon al unísono con el ejército, ocupando territorios y exterminando a los enemigos políticos a su paso.

El faccionalismo burocrático en el Movimiento Nacional

El nuevo Estado tenía una marcada inspiración fascista (Casanova, 2014: 347-357). En 1937, Franco siguió el consejo de Mussolini y unificó por la fuerza en un nuevo partido único bajo su mando a las fuerzas voluntarias. Las organizaciones carlistas y falangistas se disolvieron en un aparato estatal totalitario, el Movimiento Nacional, a través del cual se llevaría a cabo toda la actividad política legal a partir de entonces. A través de las estructuras del Movimiento —que incluían el partido único y el sindicato

vertical—, la burocracia estatal arbitraría cualquier tensión política y «armonizaría» los intereses sociales de acuerdo con los objetivos superiores de la nación (Riquer, 2010: 34-56, 126-57; López Serrano, 1993: 124). Se trataba de una forma totalitaria de corporativismo, inspirada en las ideas «organicistas» de la colaboración forzosa entre clases. Se abolió el pluralismo político tal y como se entendía en el parlamentarismo liberal o en el asociacionismo obrero. Todos los partidos, sindicatos y asociaciones considerados enemigos del Estado fueron ilegalizados, sus bienes confiscados y sus miembros perseguidos o asesinados. Dicho esto, también existían diferencias considerables entre el Estado franquista y los «fascismos de partido» clásicos de Italia y Alemania (Riley, 2019: 108). En España, la primacía política no recaía en el partido único, sino en los militares. La conquista del Estado no fue llevada a cabo por un partido fascista de masas, sino por las fuerzas armadas, que institucionalizaron el partido único *a posteriori*. Esto otorgó un poder desproporcionado no solo a la cúpula militar, sino también al propio comandante en jefe. Franco salió de la guerra como jefe de las Fuerzas Armadas, jefe del Estado, jefe del gobierno y jefe del partido único (Riquer, 2010: 24). Estas particularidades han llevado a los historiadores a describir la España de Franco como un régimen «fascitzante» o semifascista, más parecido al régimen militar tradicionalista de la Francia de Vichy que a la Italia de Mussolini (por ejemplo, Saz, 1999). Lejos de ser una mera cuestión semántica, la débil institucionalización del partido fascista sigue siendo clave para comprender la dinámica política del Estado franquista.

A pesar de su diseño fascista, el Estado franquista obligó a los fascistas ideológicos a compartir su arquitectura política con otros grupos que buscaban llevar al régimen en direcciones diferentes. A efectos de simplificación, podemos agrupar las diferentes «familias» políticas del régimen en dos grandes bandos, cada uno correspondiente a un proyecto de Estado diferente. Por un lado estaban los «fascistas de partido», representados por los falangistas, cuyo objetivo era transformar la dictadura en un partido-Estado homólogo a los de la Italia fascista o la Alemania nazi (Riquer, 2010: 77, 413-416). En esta visión, el partido único asumiría la primacía política, actuando como control del ejecutivo e incluso del propio líder. Por otro lado, había una serie de grupos conservadores que pueden describirse como «monárquicos

tradicionales». Muchos de los que habían apoyado el derrocamiento de la República lo hicieron bajo la impresión de que Franco, en algún momento, devolvería un gobierno monárquico a España. Pero la forma exacta que debía tener esta futura monarquía era objeto de controversia.² Ninguna de estas visiones encajaba bien con un Franco todopoderoso, quien, como se vio, tenía poco interés en compartir el poder. Sin embargo, era un político astuto, capaz de equilibrar las diferentes facciones para consolidar lo que se convirtió en una dictadura vitalicia (Preston, 2011). Desde su posición de liderazgo supremo, repartió cuotas de poder estatal entre los diferentes grupos según le convenía, otorgando gobernaciones provinciales, altos cargos en organismos públicos y, lo que es más importante, asientos en el Consejo de Gobierno, al que describía como su «parlamento de bolsillo» (Cardesín, 2016: 286). En resumen, el proyecto de Estado franquista consistía en la regulación de los conflictos entre las élites mediante el arbitraje de un «hombre fuerte» militar que las equilibraba entre sí para dirigir el barco del Estado frente a las cambiantes presiones geopolíticas y económicas. Por razones que exploraremos en la siguiente sección, la tendencia general se alejó del proyecto de Estado de los falangistas y se acercó al de los monárquicos «tecnócratas».

Recuperación económica y urbanización acelerada

La autarquía de posguerra

Tras la derrota del Eje en la Segunda Guerra Mundial, el Estado franquista quedó aislado diplomáticamente. Privado de la ayuda del Plan Marshall, el régimen se vio obligado a llevar a cabo tareas de reconstrucción, al tiempo que dedicaba gran parte de su

² Para los carlistas, la monarquía tradicional debía ser autoritaria, ultracatólica y, lo que es más importante, federativa, con órganos regionales descentralizados (Burgo Tajadura, 2011). Para los monárquicos alfonsinos o catalanistas de derecha, en cambio, la «monarquía tradicional» equivalía a retroceder al tiempo anterior a la República y a la restauración de antiguas formas de poder oligárquico liberal (Vilanova i Vila-Abadal, 2001). Más tarde surgió un tercer proyecto de Estado monárquico —unitario y autoritario— en torno a la figura de Carrero Blanco. Como veremos, Franco se apoyó en este último en la segunda mitad de su mandato.

limitado presupuesto a prepararse para la posibilidad de una invasión militar aliada (Preston, 2019: 407-415). En este contexto, la autosuficiencia nacional se convirtió no solo en una preferencia ideológica, sino también en una necesidad para la supervivencia política (Martín-Aceña y Comín, 2003). Las empresas extranjeras en territorio español fueron nacionalizadas y el comercio exterior pasó a ser administrado de forma centralizada. Se establecieron restricciones cuantitativas a las importaciones para proteger a los proveedores nacionales de la competencia extranjera. Una burocracia que gestionaba permisos, restricciones y controles de precios regulaba ampliamente la producción y el intercambio, desde los insumos industriales hasta los bienes de consumo. Una serie de organismos de planificación afirmaban el papel rector del Estado en el proceso de desarrollo económico. Inspirándose en la estrategia industrial fascista, el Instituto Nacional de Industria (en adelante, INI) gestionaba un holding público de empresas industriales estratégicas. En un contexto de grave escasez, los objetivos del INI daban prioridad a la producción frente a la rentabilidad, con un gran coste para las finanzas del Estado. Como veremos, también se creó una institución hermana para planificar la provisión de vivienda: el Instituto Nacional de Vivienda (Llordén Miñambres, 2003). Sin duda, el objetivo de estas instituciones dirigistas nunca fue sustituir a la empresa privada, sino ayudarla y complementarla en función del «interés nacional». De hecho, a pesar de su intervencionismo, el Estado franquista nunca alcanzó los niveles de inversión pública ni el alcance de las nacionalizaciones llevadas a cabo por las democracias liberales europeas en la posguerra.

Aunque este aparato de planificación industrial desempeñaría más tarde un papel crucial en el despegue del desarrollo de España, la estrategia inicial de acumulación autárquica del régimen fue un desastre absoluto. El país se sumió en una prolongada depresión económica que duró hasta mediados de la década de 1950. El problema estructural subyacente era la baja rentabilidad de la industria española y la escasez de socios comerciales (Martín-Aceña y Comín, 2003: 24). La industrialización requería importaciones de insumos y tecnología, pero conseguir las divisas necesarias para pagarlas se convirtió en un gran quebradero de cabeza, dados los escasos ingresos por exportaciones y los niveles históricamente bajos de inversión extranjera directa.

Cualquier atisbo de rentabilidad se conseguía a costa de una severa represión salarial, que estrangulaba la demanda de los consumidores. Los controles de precios del régimen no sirvieron para aliviar el elevado coste de la subsistencia. Por el contrario, los productos básicos restringidos comenzaron a comercializarse en mercados informales a precios abusivos, a menudo con la participación corrupta de las autoridades. El resultado fue una fuerte caída de los salarios reales, que llevó a los trabajadores a aceptar múltiples empleos para llegar a fin de mes o a recurrir al mercado negro. En 1956 los salarios reales seguían siendo todavía entre un 15 % y un 36 % inferiores a los niveles anteriores a la Guerra Civil, y el español medio solo consumía las calorías mínimas necesarias para sobrevivir (Charnock *et al.*, 2014: 46; Harrison, 1993: 30). La mala alimentación, a su vez, se tradujo en una caída generalizada de la productividad laboral.

El estancamiento industrial y las miserables condiciones de vida en las zonas urbanas provocaron la suspensión del éxodo rural. Durante los años más duros de la depresión posterior a la Guerra Civil, se produjo incluso un proceso de *ruralización*, con la migración de los habitantes de las ciudades al campo para estar más cerca de las fuentes de alimentos (Simpson, 2003: 248). A principios de la década de 1950, España tenía una de las tasas de empleo industrial más bajas de Europa, con gran parte de la población activa aún empleada en un sector agrario precapitalista. Aun así, tenía que importar alimentos de la Argentina peronista para alimentar a su población urbana (Clar *et al.*, 2015: 17).

Reajuste geopolítico y giro tecnocrático

A pesar de su diseño fundacional, el Estado franquista pronto se vio en la necesidad de suavizar sus credenciales fascistas. Desde el inicio de la Guerra Fría, el régimen comenzó a destacar su carácter católico y anticomunista para alinearse con el bando occidental (Portero y Pardo, 1999). En 1953, Franco firmó el Pacto de Madrid con Estados Unidos, que a cambio de la instalación de bases militares estadounidenses en territorio español concedió a España algunos préstamos menores en dólares. Esto supuso un proceso de consolidación diplomática que permitió a España reducir su gasto militar y adquirir la legitimidad suficiente para

entrar en las Naciones Unidas y en las instituciones de Bretton Woods, el FMI y el Banco Mundial.

Aunque la España de Franco seguía siendo en cierta medida un paria, las relaciones comerciales bilaterales con los aliados se restablecieron lentamente a partir de 1948 (Riquer, 2010: 347-354, 395-398). El aumento de las exportaciones, principalmente agrícolas, y los inicios del turismo de masas proporcionaron fuentes muy necesarias de divisas. Esto facilitó la importación de tecnología avanzada del extranjero, trayendo consigo equipos obsoletos de otros países. Mediante el reciclaje de maquinaria de economías más industrializadas, España comenzó a ponerse al día en la carrera del desarrollo capitalista. El racionamiento y el control de precios se suavizaron a lo largo de la década de 1950. Esto eliminó los mercados informales y relajó en cierta medida la inflación. Los ingresos reales volvieron a los niveles anteriores a la Guerra Civil en los últimos años de la década, aunque solo como respuesta a un resurgimiento de los conflictos industriales. Como veremos, la clase trabajadora recuperaba lentamente su asertividad. Poco a poco, las condiciones urbanas mejoraron, se reanudó el éxodo rural y los barrios marginales volvieron a proliferar en las periferias urbanas.

En paralelo al proceso de reajuste geopolítico, el equilibrio de poder entre las facciones del régimen se modificó (Preston, 2019: 443-449). La facción monárquica, o al menos una parte de ella, ganó terreno a expensas de los falangistas, la vieja guardia fascista. Al principio, Franco marginó a los monárquicos más hostiles a su liderazgo. En su lugar, apoyó a aquellos que tenían convicciones autoritarias y centralistas y que estaban dispuestos a posponer la restauración del rey hasta después de su muerte. El principal de ellos fue el almirante Luis Carrero Blanco, un fundamentalista católico que actuaba como mano derecha de Franco. Para reducir la influencia de los falangistas, Carrero se alió con los llamados «tecnócratas», un grupo de burócratas vinculados a la secta ultracatólica Opus Dei, cuya misión era acelerar el crecimiento mediante una liberalización parcial de la política económica. La victoria decisiva de la facción monárquico-tecnocrática se produjo en una serie de crisis políticas y económicas en los años cruciales de 1956-1957 (Portero y Pardo, 1999: 218; Riquer, 2010: 413-420). Las protestas estudiantiles y obreras tomaban las calles, la repentina pérdida de Marruecos generaba inquietud en

los cuarteles militares³ y se avecinaba una crisis monetaria, ya que el deterioro de la balanza comercial había agotado casi por completo las reservas de dólares. Para capear estas crisis, el dictador probó diferentes posibilidades, hasta que finalmente decidió marginar a la facción falangista y girar hacia la visión política de la facción monárquico-tecnocrática.

En la versión particular de capitalismo autoritario de los tecnócratas, más cercana al desarrollismo latinoamericano que a la autarquía nazi, la búsqueda del crecimiento desenfrenado tenía prioridad sobre los objetivos ideológicos inmediatos (Charnock *et al.*, 2014: 39-40). En esto contrastaban con los falangistas, para quienes lo político debía primar sobre las fuerzas económicas impersonales. Sin duda, como ultraconservadores, los tecnócratas no carecían de fervor ideológico. Simplemente reconocían que el éxito duradero del orden moral y político de la dictadura dependía de su capacidad para llevar a cabo la industrialización. Para reforzar las finanzas del Estado, los tecnócratas elaboraron un paquete de reformas con las instituciones de Bretton Woods: el Plan de Estabilización de 1959 (Harrison, 1993: 11-12). El Plan introdujo medidas de austeridad (recortes del gasto público, congelación de los salarios, reducción de las empresas no rentables del INI) y permitió un mayor nivel de propiedad de las empresas españolas por parte de inversores extranjeros. En pocas palabras, los tecnócratas anunciaban al mundo occidental que España estaba abierta a los negocios. Su principal activo era una fuerza de trabajo barata y sin medios legales para hacer huelga, una propuesta que el capital internacional encontró bastante atractiva.

El «milagro económico español»

La inversión extranjera directa afluyó durante toda la década de 1960. A finales de la década, el 40 % de las grandes empresas españolas eran parcial o totalmente propiedad de capital extranjero; los sectores químico y metalúrgico absorbieron la mayor parte de esta inversión (Charnock *et al.*, 2014: 52-55; Riquer,

³ En 1956, Francia negoció la descolonización de Marruecos sin el conocimiento de España, en una maniobra profundamente humillante e inesperada para el general africanista, que se vio obligado a renunciar a las posesiones españolas del Rif.

2010: 615). Otro ejemplo destacado fue la industria automovilística, en la que los fabricantes nacionales prosperaron fabricando automóviles con licencias italianas y francesas. A su vez, la modernización de los equipos industriales se vio facilitada por la sustitución de las rígidas cuotas de importación por un sistema arancelario ordenado por los tecnócratas. Las empresas nacionales comenzaron a avanzar a pasos agigantados hacia la frontera industrial (Catalán, 2003; Amodia *et al.*, 1998). Entre 1961 y 1974, la economía española creció a una tasa anual del 7 %, la más rápida del mundo después de Japón. Emulando el sistema de planificación indicativa de Francia, la «Comisaría del Plan de Desarrollo» dirigió este vertiginoso proceso, canalizando los flujos de inversión hacia áreas de interés estratégico. Los propagandistas del régimen se mostraron triunfantes: se trataba del «milagro económico español».

Sin embargo, la inversión extranjera directa y la oferta de mano de obra barata no bastan para explicar esta fase acelerada de industrialización. Este proceso se vio sostenido por *tres movimientos poblacionales a gran escala*. En primer lugar, un *éxodo rural* de proporciones sin precedentes. Como hemos visto en capítulos anteriores, el patrón de emigración rural de la época anterior era predominantemente de tipo precapitalista. Se sustentaba en explotaciones campesinas superpobladas en un contexto de escaso desarrollo de la productividad agraria (Tortella, 1987). Esto comenzó a cambiar rápidamente a partir de la década de 1950, cuando la introducción de tecnologías avanzadas de ahorro de trabajo en la agricultura empezó a expulsar masivamente a la mano de obra agraria. Se trataba de una extensión de la estrategia de acumulación industrial del régimen. En su búsqueda de alimentos baratos para reducir los elevados costes de subsistencia en las ciudades, el Estado fomentó el desarrollo capitalista agrario mediante subvenciones y planes de crédito barato (Clar *et al.*, 2015: 17). El caso del trigo, el principal cultivo del país, es instructivo (Barciela López, 2003: 117-119). El Estado puso en marcha una serie de subsidios para facilitar la compra de fertilizantes, maquinaria y semillas seleccionadas, así como la consolidación de parcelas en explotaciones más grandes. Aunque esta generosa oferta se aplicaba a todos los productores de trigo, fueron los grandes agricultores los que pudieron aprovecharla mejor (Simpson, 2003: 255). Los pequeños agricultores de cereales

no pudieron mecanizarse debido a la dispersión de sus parcelas y a los elevados costes de producción. Por lo tanto, fueron principalmente los agricultores medianos y grandes los que pudieron introducir tractores y cosechadoras para reducir drásticamente los costes laborales. La productividad agraria aumentó vertiginosamente. Por primera vez en la historia de España, la producción de cereales aumentó a medida que se reducía la mano de obra agrícola. Fue una situación sin precedentes que empujó a la población a abandonar el campo a gran escala. De los 4,8 millones de personas que trabajaban en la agricultura en 1950, más de 3 millones habían abandonado el sector en 1970 (Leal *et al.*, 1975: 187). El desplazamiento de este excedente de población rural siguió un patrón geográfico bien definido, que reflejaba la dinámica capitalista que lo sustentaba. Si en la época anterior la mayoría de los migrantes rurales procedían de las explotaciones familiares superpobladas del centro y el norte, el nuevo éxodo rural comenzó en las grandes fincas del sur, donde la maquinaria redujo la necesidad de mano de obra asalariada. Así, el proletariado del sur fue el primero en desplazarse, pero con el tiempo las presiones del productivismo capitalista se extendieron también hacia el norte, hacia la Meseta central (Simpson, 2003: 255-257). La mejora productiva trajo consigo una caída del 40 % del precio real del trigo entre 1953 y 1967, lo que hizo cada vez más insostenible la subsistencia de los pequeños agricultores, provocando una segunda ola de emigración rural a partir de la década de 1960.

En los últimos años de la dictadura, una cuarta parte de los españoles había emigrado en algún momento de su vida, una escala de movimiento sin parangón en la historia del país (Riquer, 2010: 617). Entre los censos de 1940 y 1981, el país experimentó un crecimiento demográfico agregado del 45 %, pero las zonas rurales sufrieron un descenso demográfico muy acusado.⁴ Las mesetas sufrieron los procesos de despoblación más extremos, con múltiples provincias que perdieron entre una cuarta y una tercera parte de sus habitantes en este periodo: por ejemplo, Soria (-37 %), Cuenca (-35 %), Guadalajara (-30 %) y Teruel (-30 %). Es el origen de lo que hoy se conoce como la «España vaciada»,

⁴ Las cifras de este párrafo se han elaborado a partir de una comparación de los datos del censo de 1940 y 1981 (véase INE).

territorios rurales con densidades demográficas extremadamente bajas. La mayoría de los migrantes rurales fueron absorbidos por las ciudades en auge, al ritmo de la vertiginosa industrialización que se estaba produciendo en ellas. Los principales polos de atracción fueron los habituales: Cataluña y el País Vasco, que aglutinaban dos tercios de la capacidad industrial del país, así como Madrid, Valencia, Sevilla o Zaragoza. En términos provinciales, los territorios que experimentaron un crecimiento demográfico más extremo fueron Madrid (197 % de crecimiento entre 1940 y 1981), Barcelona (139 %) y Bizkaia (133 %), pero también la provincia vasca de Araba (128 %) y la provincia canaria de Las Palmas (121 %). Otros territorios que combinaban la actividad industrial con destinos vacacionales experimentaron un rápido crecimiento demográfico: por ejemplo, Alicante (89 %), Tenerife (85 %), Donostia (82 %), Cádiz (65 %), Valencia (64 %) y las islas Baleares (61 %).

Sin el éxodo rural que lo acompañó, el despegue industrial de España sería incomprensible. Salvo algunas excepciones notables, la industria manufacturera española quedó rezagada con respecto a los estándares del mercado mundial y no logró conquistar los mercados extranjeros hasta finales de la dictadura (Tena Junguito, 2005).⁵ La mayor parte de la producción industrial se orientó hacia un mercado interno en expansión, lo que significó que la demanda interna creció gracias al traslado de una gran parte de la población de la agricultura de subsistencia al consumo urbano (Riquer, 2010: 617). De hecho, los sectores manufactureros que experimentaron un mayor crecimiento fueron los que abastecían al consumo urbano: la construcción (vivienda); la metalurgia (automóviles, electrodomésticos); la industria química (productos de limpieza, productos farmacéuticos); y la agroindustria (alimentos procesados). Sin embargo, la urbanización del campesinado tampoco basta para explicar este patrón de desarrollo industrial urbano. El crecimiento del mercado interno no pudo compensar el déficit comercial creciente derivado de la

⁵ El proceso de desarrollo acelerado sí dio lugar a un creciente dinamismo de las exportaciones industriales en los últimos años de la dictadura. En 1967, las exportaciones industriales superaron su máximo del siglo XIX, alcanzando alrededor del 25 % de los ingresos totales por exportaciones. En 1973, la cifra había aumentado hasta alrededor del 45 %. Los bienes de capital y los vehículos impulsaron este proceso. Véase Tena Junguito (2005) para más detalles.

relativa debilidad de la producción española en la escena mundial. A su vez, esta provocó una creación insuficiente de empleo en las zonas urbanas.

Estos desequilibrios se compensaron con dos movimientos poblacionales adicionales: la *emigración al extranjero* y el *turismo de masas* (Charnock *et al.*, 2014: 48-49). Al igual que en periodos anteriores, la presión demográfica ejercida por el excedente de población se liberó a través de la válvula de escape de la emigración internacional, solo que el patrón tradicional de reubicación en América se redirigió hacia Europa occidental. A principios de la década de 1970, había 1,5 millones de españoles viviendo en el extranjero, alrededor del 10 % de la población activa (ibídem). Allí, los trabajadores españoles podían ganar salarios entre tres y cuatro veces superiores a los de España. Sus remesas constituían una enorme entrada de divisas que cubría alrededor del 40 % del déficit comercial del país. El resto se cubría con la inversión extranjera directa y con las «exportaciones invisibles» del turismo de masas.

La apertura de las fronteras al turismo extranjero fue uno de los pilares de la estrategia de acumulación del régimen. Esta consistía en captar ingresos mediante la propiedad o el control de espacios muy demandados, en este caso, las costas este y sur del país, cuyas particulares condiciones geográficas y climáticas las convertían en un punto de atracción para los visitantes. La captación de rentas territoriales por estos medios generó efectos indirectos en las actividades productivas (por ejemplo, los servicios turísticos, la restauración o el comercio minorista), al tiempo que aportaba divisas, vitales para la importación de tecnología. España se posicionó con gran éxito como un destino turístico barato junto al mar, convirtiéndose en el primer destino turístico del mundo en la década de 1960 (Ramiro y González, 2019: 84).⁶ Dirigida principalmente a los turistas del norte de Europa, el éxito de esta estrategia dio lugar a la construcción de complejos hoteleros de alta densidad, que atrajeron a trabajadores temporeros a los centros turísticos del este y el sur.

En conjunto, la exitosa trayectoria de desarrollo acelerado de España se debió en gran medida a la capacidad del Estado

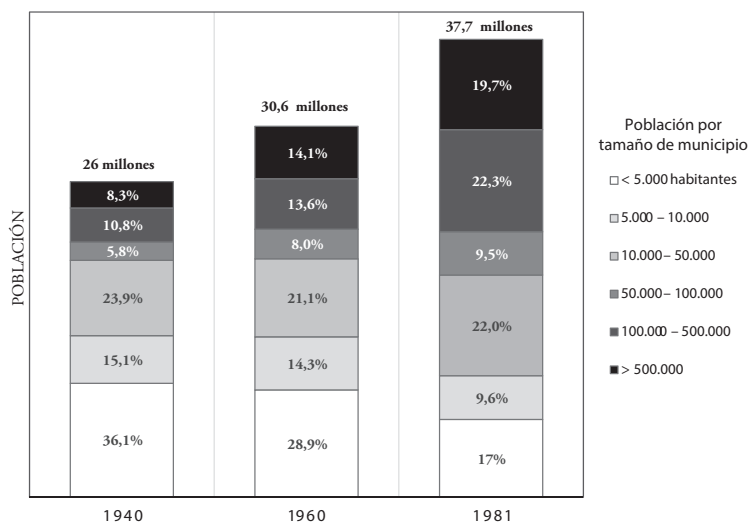
⁶ En 1974, España captaba el 16 % de la cuota mundial de turismo (Tena Junguito, 2005: 587).

franquista para subirse al carro del capitalismo del Atlántico Norte durante su «edad de oro». Esto no solo permitió la afluencia de inversión extranjera y maquinaria moderna, sino que también permitió a los emigrantes españoles encontrar trabajo en las industrias en auge de Europa occidental y convertir el aumento del nivel de vida de los trabajadores europeos en vitales ingresos turísticos. La urbanización masiva de este periodo —el surgimiento de periferias proletarias, la cementificación del litoral mediterráneo— sería incomprensible sin estas condiciones geopolíticas. Como veremos, el resultado fue una enorme demanda de construcción urbana que sustentó la consolidación de los grandes capitalistas residenciales.

Domesticación católica

En 1975, alrededor del 70 % de los residentes españoles vivían en ciudades de al menos 10.000 habitantes (véase el Gráfico 5.1). Este nivel de urbanización planteaba un agudo dilema político a la élite gobernante. Los orígenes de la dictadura se remontaban a una reacción ruralista, recelosa de la vida urbana moderna por su efecto disolvente sobre las normas sociales tradicionales, entre ellas las patriarcales. Para los conservadores, la familia nuclear católica era la célula básica del cuerpo político (Candela Ochotorena, 2017; Molinero, 1998). Todas las demás estructuras sociales se derivaban de ella: el barrio ordenado, el puesto de trabajo disciplinado, la comunidad nacional. Sobre la familia católica se fundaba toda la jerarquía social, anidada en múltiples escalas de control patriarcal. El debilitamiento del hogar católico por parte de la ciudad liberal equivalía a erosionar los cimientos mismos del orden social. Sin embargo, la dictadura, que surgió de la reacción antiurbana, también reconocía que el desarrollo urbano-industrial era una necesidad inexorable para la consecución de sus objetivos morales. Esto planteaba un dilema: ¿cómo diseñar una formación social urbano-industrial que perpetuara, en lugar de disolver, los valores familiares tradicionales? La respuesta de la dictadura a este dilema se basó en la promoción combinada del *ama de casa por obligación* y de la *propiedad urbana de masas*.

Gráfico 5.1. Porcentaje de población según tamaño de municipio (1940-1981)



Fuente: Censo de Población y Viviendas (INE). Población de hecho.

La propaganda franquista hablaba indistintamente de mujer, familia y hogar, reforzando el vínculo semiótico entre ellos (Molinero, 1998). Las reformas legales suprimieron el trabajo femenino en un esfuerzo por confinar a las mujeres en el hogar. Se prohibió totalmente a las mujeres el acceso a determinados puestos de trabajo, como las profesiones jurídicas o las tareas de la industria pesada. Las mujeres solteras podían trabajar legalmente, pero se esperaba que dejaran de hacerlo tras el matrimonio. Si un hogar necesitaba una fuente de ingresos complementaria, los maridos podían autorizar a sus esposas a realizar un trabajo remunerado, pero dicha autorización podía revocarse en cualquier momento. Tras el matrimonio, que suponía el paso de la mujer del ámbito de su padre al de su marido, se esperaba que las mujeres se encargaran de las tareas domésticas, ya fuera realizando ellas mismas las labores del hogar o, en el caso de las mujeres más acomodadas, contratando a otras mujeres para que lo hicieran (Sáenz del Castillo Velasco, 2016). Todo ello formaba parte

de una política de subjetivación autoritaria. El antifeminismo del régimen estaba indisolublemente ligado a un programa anticomunista y antidemocrático (Molinero, 1998). Si las personas aceptaban la desigualdad como algo natural en sus propios hogares, se inclinarían más a aceptarla en otros ámbitos. El objetivo no era solo someter a las mujeres, sino también formar hombres severos y autoritarios y, por extensión, trabajadores disciplinados, dispuestos a asumir los costes del ajuste económico cuando fuera necesario.

La política de vivienda desempeñó un papel importante en esta ingeniería social. Mantener a las mujeres en casa no era suficiente si su entorno fomentaba la degeneración moral. La ciudad liberal había obligado a las familias a vivir en edificios abarrotados con instalaciones compartidas, socializando a los pobres en lo que el ministro falangista de Vivienda, José Luis de Arrese (1966 [1957]), denominó «la tragedia de la vida comunitaria». Además, la precariedad de los contratos de alquiler obligaba a las familias a vivir en una situación de huida perpetua. ¿Cómo podía un cabeza de familia mandar en su hogar si ni siquiera podía controlar dónde vivían? Como veremos en el próximo capítulo, el Estado franquista se embarcó en ambiciosas reformas urbanísticas, diseñadas para descongestionar las zonas urbanas y garantizar la provisión de viviendas «felices e higiénicas» en régimen de propiedad. El régimen intentaba así trasplantar la mentalidad del pequeño agricultor conservador al entorno urbano. Para que la familia tradicional prosperara entre la población urbana, cada hogar necesitaba una vivienda propia, con el fin de integrar finalmente a la clase obrera en el orden de la propiedad: «Queremos un país de propietarios, no de proletarios» (Arrese citado en Candela Ochotorena, 2017: 107).

Dominación y malestar en la ciudad franquista

Los límites de la hegemonía urbana

La apuesta del franquismo por la hegemonía urbana se basaba en ofrecer una alternativa corporativista clara a los efectos desintegradores de la ciudad liberal. Guiada por los principios de unidad

y jerarquía, la burocracia paternalista debía planificar y regular todos los aspectos de la vida urbana, garantizando que los barrios se construyeran de forma espaciosa y ordenada, que los lugares de trabajo funcionaran de manera justa y diligente y que las familias vivieran una vida moral y próspera. Sin embargo, desde el principio hubo un desajuste flagrante entre esta promesa populista y la realidad.

La falta de legitimidad del régimen entre los trabajadores urbanos era palpable (Saz, 1999). El sindicato vertical integraba tanto al capital como al trabajo en un sistema corporativista, a través del cual el Estado, en teoría, arbitraba entre ambas clases en nombre del interés general. En la práctica, sin embargo, este sistema estaba muy sesgado en contra de los trabajadores. Inicialmente, se prohibió la negociación colectiva, lo que obligó a los trabajadores a negociar sus condiciones con los empleadores de forma individual, lo que obviaba las desigualdades estructurales del lugar de trabajo.⁷ A cambio, se suponía que los trabajadores gozaban de una gran estabilidad laboral, ya que las elevadas indemnizaciones por despido dictadas por la normativa estatal les protegían. Sin embargo, en la práctica, la supervisión de sindicato vertical era a menudo irregular o inexistente (Babiano, 2008). Para los trabajadores de la construcción no cualificados, por ejemplo, las prácticas de contratación y despido no reguladas eran la norma (Mingo y Lorite, 1993: 83-122). Además, las políticas de bienestar social del régimen eran también bastante escasas. A pesar de que las estrategias dirigistas de la dictadura aumentaron las tasas de inversión pública, hasta 1970 estas se mantuvieron en torno a la mitad de las de los regímenes asistencialistas de Europa occidental (Riquer, 2010: 632). La mayoría de las tareas de reproducción social se trasladaron simplemente a la familia, y el trabajo de cuidados, tanto remunerado como no remunerado, era realizado en su gran mayoría por mujeres. Financiar un sistema de bienestar sólido con un sistema fiscal progresivo era impensable (Cardesín, 2016: 282-292). Aparte de algunas tímidas reformas fiscales, el sistema tributario de Franco siguió siendo muy similar al de su predecesor liberal: dependía

⁷ Los mecanismos de negociación colectiva se reintrodujeron en 1958, aunque solo tras un renovado malestar de la clase trabajadora, como veremos a continuación (Rodríguez, 2015: 40).

en gran medida de los impuestos indirectos, que se recaudaban de las transacciones, y no del patrimonio y los ingresos, con una evasión fiscal rampante por parte de los ricos.

Otro ámbito en el que el régimen mostró una gran continuidad con la oligarquía liberal que le precedió fue en su política territorial. En consonancia con su agresivo nacionalismo español, el régimen franquista restableció la estructura territorial unitaria del Estado liberal prerrepblicano, en la que el gobierno central nombraba a los gobernadores de las provincias, sin que mediaran entidades regionales intermedias (Riquer, 2010: 63-76). Mantener sometida a una fuerza de trabajo rebelde era uno de los principales objetivos de esta estructura hipercentralizada. Los gobernadores provinciales, designados por el gobierno central, administraban el orden público. El propio Franco nombraba directamente a los gobernadores de las provincias más conflictivas: los centros proletarios de Madrid, Barcelona, Vizcaya y Asturias.

El poco poder que quedaba a los gobiernos locales se administraba mediante un sistema denominado «democracia orgánica». Los consejos locales y provinciales se elegían mediante un complejo sistema que asignaba a los representantes según tres «tercios», que supuestamente reflejaban las «unidades naturales» de la sociedad: un tercio era elegido por los organismos corporativos locales, como las asociaciones culturales y profesionales (tercio corporativo); otro tercio por las ramas locales del sindicato vertical (tercio sindical); y el último tercio era elegido por los jefes de familia residentes (tercio familiar). Los jefes de familia eran por defecto los padres de familia, pero en caso de fallecimiento podían ser sustituidos por sus viudas. Este sistema debía contrarrestar los efectos corruptores de la política local liberal, que había mantenido a los políticos en el bolsillo de los oligarcas. Sin embargo, en la práctica, las estructuras locales del régimen se convirtieron en un medio para reconstituir las antiguas prácticas clientelares de los caciques liberales, brevemente perturbadas por la democracia republicana. Todos los candidatos debían ser aprobados previamente por los gobernadores provinciales y se examinaba minuciosamente su historial político. Esto significaba que la mayoría de los representantes procedían de las filas de la

burguesía y los profesionales que apoyaban al régimen.⁸ Estas medidas no eliminaron la corrupción; al contrario, las prácticas irregulares se extendieron. De hecho, el amiguismo debe considerarse fundamental para el proyecto de Estado franquista. Ya durante la guerra, los caciques liberales se unieron al partido único y asumieron cargos administrativos locales en la retaguardia, desde donde trataron de reconstruir sus redes de influencia (Cazorla Sánchez, 1998). Franco no tenía ni el poder ni el interés para desafiar esta deriva. Al contrario, le permitía reintegrar a las antiguas élites locales en el nuevo Estado.

Como era de esperar, el intercambio de sobornos por favores políticos se convirtió en algo habitual en la opaca burocracia de la dictadura (Cardesín, 2016: 282-292). Tener vínculos personales o comerciales con funcionarios de la dictadura, pero especialmente con la familia del dictador, era a menudo una condición para el avance profesional, político y económico. Quizás los ejemplos más escandalosos provienen de los años de racionamiento de la década de 1940, cuando las autoridades locales hacían la vista gorda ante los proveedores que acaparaban productos regulados y disparaban los precios en el mercado negro, a cambio de sobornos o por conocerlos personalmente (Preston, 2019: 370). Otra fuente común de corrupción era la planificación urbana, como veremos, que permitía a los gobiernos locales recalificar terrenos en beneficio de promotores amigos.

Muerte y resurrección de los disturbios urbanos

En los primeros años de la dictadura, la oposición combinó tácticas guerrilleras con la agitación social. El aislamiento geopolítico del régimen después de 1945, así como el estallido de una serie de huelgas salvajes a finales de la década de 1940, dieron la impresión de que el régimen se encontraba en una situación débil y que había llegado el momento de la revolución (López Serrano, 1993; Riquer, 2010: 199-224). Los partisanos se organizaron en

⁸ El «tercio familiar» fue siempre el más competitivo, ya que un mayor número de candidatos creaba cierto margen para que personas ajenas a los partidos y de sensibilidad política desconocida se colaran en los ayuntamientos. En cualquier caso, los drásticos recortes en los presupuestos municipales limitaron la autonomía de los alcaldes, vaciando aún más de contenido el significado del gobierno local.

unidades según su afiliación política, principalmente anarquistas y comunistas y, en menor medida, socialistas. Su principal teatro de operaciones fueron las zonas rurales, donde combatieron a las milicias voluntarias del régimen (Somatén), pero estas guerrillas también protagonizaron enfrentamientos armados en zonas urbanas, donde realizaron múltiples intentos de asesinar a Franco. Sin embargo, al final de la década, la oposición armada no había conseguido apoyo internacional ni había provocado levantamientos urbanos significativos. Sus líderes en el exilio habían subestimado el efecto paralizante del hambre y la represión arbitraria sobre los sectores más militantes de la clase obrera. Las huelgas espontáneas de esos años fueron en gran medida estallidos provocados por las condiciones materiales desesperadas.

Aunque las energías revolucionarias estaban agotadas, los disturbios seguían estallando. En 1951, una huelga general espontánea se desencadenó en Barcelona, provocada por un aumento de las tarifas del tranvía. Las huelgas se extendieron por todo el país y las protestas se prolongaron durante varios meses. A continuación se produjo una ola de acciones sindicales ilegales y cada vez más militantes, que obligaron al Estado a conceder una serie de aumentos salariales. La culminación de este proceso fue la regulación de la negociación colectiva en 1958, una reforma que sacó al régimen del punto de mira al despolitizar el proceso de fijación de los salarios (Charnock *et al.*, 2014: 44-48). Flanqueando a esta clase obrera cada vez más reivindicativa se encontraban los estudiantes universitarios, que se rebelaban contra la censura que asfixiaba la vida intelectual (Riquer, 2010: 385). Coordinando sus acciones con los trabajadores, los estudiantes organizaron huelgas de transporte público y boicots culturales. Las élites estatales quedaron perplejas al ver a los hijos de familias acomodadas volverse contra los garantes de la propiedad y el orden. Aún más impactante fue la desertión de algunas organizaciones católicas, que se pasaron al bando de los manifestantes, una señal indiscutible de que la legitimidad del régimen estaba cayendo peligrosamente.

Las operaciones armadas se abandonaron a principios de la década de 1950, pero los antiguos sindicatos, en particular la CNT anarquista y la UGT socialista, se mantuvieron firmes en su objetivo de politizar los conflictos laborales (Riquer, 2010: 404; López Serrano, 1993). Sin embargo, las huelgas abiertamente políticas

no inspiraron un apoyo generalizado y fueron rápidamente reprimidas, lo que provocó la desarticulación sucesiva de redes activistas clandestinas. El Partido Comunista de España (PCE), una organización menor hasta la propia Guerra Civil, demostró ser más astuto a la hora de adaptarse al nuevo patrón de lucha económica. En la década de 1950, los cuadros del PCE comenzaron a infiltrarse en las estructuras del sindicato vertical, utilizando las limitadas capacidades que esta ofrecía —salas de reunión, elecciones de representantes sindicales y, más tarde, comités de negociación colectiva— para tejer una red sindical clandestina (Riquer, 2010: 550-553). Por el contrario, la mayoría de los anarquistas y socialistas se negaron a entrar en el sindicato vertical, una estrategia que consideraban colaboracionista. Como resultado, quedaron aislados de los focos de actividad de la clase obrera.⁹

Con el giro tecnocrático de la década de 1960, el régimen se apoyó en su estrategia de acumulación desarrollista para neutralizar el malestar de la clase obrera (Rodríguez López, 2022: 70-78). Su esperanza explícita era que los beneficios materiales del desarrollo acelerado adormecerían al proletariado en un estilo de vida consumista y propietario de viviendas, y que esto acabaría reconciliando un orden social tradicionalista con la modernidad urbana. El resultado fue justo el contrario: la sociedad civil se fortaleció, las ideas se filtraron desde el extranjero y la resistencia cobró impulso. El activismo clandestino de la clase obrera se transformó en las Comisiones Obreras (CCOO), una red de asambleas de trabajadores liderada por comunistas que operaba dentro y contra el sindicato vertical. La persecución a la que se vieron sometidos los miembros de la organización, especialmente tras su ilegalización en 1966, provocó una rápida politización del activismo obrero (López Serrano, 1993). Las huelgas adoptaron un carácter cada vez más político y los conflictos laborales parciales inspiraron huelgas de solidaridad (Rodríguez, 2015: 31-34). Cuando los trabajadores empezaban una huelga en una empresa, lo hacían también los de la misma zona, independientemente de la empresa o el sector. Si se sumaban los trabajadores del comercio y el transporte, podían paralizarse localidades

⁹ El caso de la CNT es instructivo. Hasta entonces una poderosa organización de masas, fue incapaz de reconstruir estructuras estables, dejando a sus miembros dispersos en pequeños núcleos dentro de sus antiguos bastiones urbanos.

enteras o incluso distritos más amplios. Al verse acorralados, los empresarios solían recurrir a la represión policial. Pero entonces las huelgas tendían a radicalizarse, lo que provocaba un nuevo ciclo de protestas que incluían reivindicaciones políticas para ampliar las libertades civiles. En el proceso, la clase trabajadora logró un aumento constante de los salarios reales, ganancias que superaron el crecimiento de la productividad y socavaron los cimientos mismos de la estrategia económica del régimen: una fuerza de trabajo barata. Mientras tanto, los «nuevos» movimientos sociales —feminismo, ecologismo, pacifismo, etc.— también echaron raíces, especialmente entre los estudiantes (Riquer, 2010: 573). Los activistas urbanos comenzaron igualmente a organizar asambleas vecinales siguiendo el modelo de las CCOO. Como veremos más adelante, el «movimiento vecinal» formó amplias coaliciones interclasistas para protestar contra el deterioro de las zonas urbanas, exigiendo en general la mejora de las infraestructuras públicas y la democratización de las decisiones urbanísticas (Martínez i Muntada, 2011).

En esta nueva ecología de la resistencia, cobró impulso la idea de terminar con la dictadura (Riquer, 2010: 581-606). Las fuerzas de oposición «moderadas» en el exilio especulaban con una futura transición democrática, pero sin una base sólida en el interior. Una excepción fueron los partidos nacionalistas catalanes y vascos, que a partir de 1965 comenzaron a organizar «días nacionales»: manifestaciones masivas de sus respectivas identidades para impulsar sus reivindicaciones de autonomía local en una futura democracia descentralizada. Sin embargo, la principal fuerza sobre el terreno era el PCE, con miembros activos en los consejos obreros y vecinales. Su atractivo, capaz de galvanizar no solo a los trabajadores, sino también a los profesionales de clase media, se explica en parte por su adopción de una estrategia de «reconciliación nacional», que preveía una transición democrática pacífica liderada por una sociedad civil dominada por el PCE. Estos fueron los primeros indicios de lo que más tarde se denominaría eurocomunismo (Treglia, 2011). En contra de esta línea proliferaron grupos marxistas disidentes, principalmente facciones trotskistas y maoístas; organizaciones como estas contaban con una presencia minoritaria pero frecuente en los nuevos movimientos de protesta y estaban impulsadas en general por estudiantes ávidos de revolución. Paralelamente se

desarrollaron movimientos de «liberación nacional», que combinaban reivindicaciones nacionalistas con el lenguaje poscolonial del tercermundismo. El más importante fue, con diferencia, ETA (Euskadi Ta Askasuna, Patria y Libertad), una guerrilla urbana vasca dedicada a cometer asesinatos de alto perfil. En 1973, el primer ministro Carrero Blanco fue asesinado por ETA en un espectacular atentado con coche bomba en el barrio de Salamanca de Madrid. A principios de ese año, un anciano Franco lo había nombrado jefe del gobierno, alineándolo como su sucesor. Para entonces, sin embargo, la perspectiva de una futura monarquía autoritaria se estaba volviendo incierta. Se abandonó la fachada de la liberalización. En lo que serían los últimos años de la dictadura, el país vivió una sucesión de estados de excepción, detenciones masivas, asesinatos policiales y ejecuciones (López Serrano, 1993: 150-168; Preston, 2019: 489-503). Eran los estertores de muerte de una dictadura que agonizaba junto a un Franco anciano y postrado en cama.

He creado ciertas instituciones; nadie cree que vayan a durar. Pero se equivocan. [...] Dejo algo que no existía cuando asumí el gobierno de este país hace cuarenta años. La clase media española. Dígle a su presidente que confíe en el buen sentido del pueblo español. No habrá otra guerra civil. (Franco citado en Rodríguez López, 2022: 17)

Con estas palabras, un envejecido Franco tranquilizó a uno de los enviados de Nixon, en misión diplomática para discutir el destino de España tras la muerte del dictador. El creciente malestar social en el país, así como la propagación de las simpatías comunistas, eran motivo de preocupación en Washington. Según el propio Caudillo, la «clase media» —una capa social de propietarios urbanos con acceso a las comodidades del consumo de masas— sería un respaldo duradero para el orden propietario. Como veremos con más detalle en el próximo capítulo, su Estado corporativista había ampliado la base social del orden propietario, haciendo realidad la promesa hegemónica del liberalismo —«una copiosa familia de propietarios»— solo que por medios no liberales. Con ello, las élites de la dictadura esperaban haber

reconciliado las jerarquías sociales tradicionales con las exigencias de la modernidad capitalista urbana.

La fuerza de esta apuesta por la hegemonía social se puso a prueba con la muerte del dictador en 1975. Los resultados fueron dispares. Muchos trabajadores que se habían beneficiado de las políticas de acceso a la vivienda del régimen engrosaron las filas de la clase obrera organizada, flanqueados por estudiantes radicales que procedían en su mayoría de familias acomodadas. En medio de un creciente malestar social, la burocracia se vio obligada a emprender una apresurada transición liberal-democrática para evitar un colapso al estilo portugués. La «clase media» no actuó como baluarte del régimen; sin embargo, tampoco habría revolución social. Si bien una minoría radical iba más allá, una franja mucho más amplia de la sociedad no aspiraba a una revolución, sino a algo más parecido a la democracia liberal al estilo europeo. Cuando el ámbito de la lucha política se trasladó al terreno electoral, las fuerzas de la izquierda se mostraron incapaces de superar la mayoría de simpatías «moderadas». En pocos años, el país se asentó en un nuevo consenso político-económico favorable a la economía de mercado privada.

Sin embargo, antes de llegar a la transición política posfranquista, el siguiente capítulo volverá a contar la historia de la dictadura desde la perspectiva de las relaciones sociales de propiedad residenciales. Como veremos, la estrategia residencial del régimen desempeñó un papel importante en sus esfuerzos por crear una formación social capaz de conciliar las jerarquías tradicionales con las exigencias de la modernidad capitalista.

6. La autocracia de propietarios

La película neorrealista *Surcos* (1951), dirigida por el falangista José Antonio Nieves Conde, narra la emigración a Madrid de una familia campesina bienintencionada pero ingenua. Sus lazos pronto se ven tensados por el carácter impersonal y depredador de la vida en la ciudad moderna. El arco narrativo representa este drama a través del desmoronamiento del hogar patriarcal. A su llegada, la familia se instala en el piso de unos parientes, donde se ven obligados a quedarse más tiempo de lo previsto debido a la imposibilidad de encontrar vivienda y un empleo estable. El padre, desempleado, pronto se ve desautorizado. Las mujeres de la casa comienzan a mandarle, relegándolo a las tareas domésticas. Mientras tanto, los hijos de la familia se corrompen por influencias inmorales, se juntan con tipos duros y, finalmente, caen presa de ellos. Cuando el patriarca reafirma su autoridad —abofeteando a su esposa y a su hija— es demasiado tarde. La tragedia se desata: el hijo mayor se enfrenta al gánster que se ha acostado con su ingenua hermana y este último lo asesina. La escena final muestra a la familia reunida en el funeral del hijo. El padre sostiene un puñado de tierra sobre la tumba e insiste en la necesidad de volver al campo. La película fue producida por personas cercanas al régimen y, en un principio, fue aclamada. Sin embargo, la censura pronto la consideró «profundamente peligrosa» por su cruda representación de los problemas sociales del país (Marcos, 2015). La película reflejaba bien la inquietud que

suscitaba el éxodo rural en curso, «un fenómeno que empezaba a tener importantes consecuencias para las estructuras económicas y demográficas españolas, y que el gobierno intentó primero frenar y luego acelerar» (ibídem: 211).

La dictadura que surgió de la Guerra Civil española nació con un dilema. Las fuerzas sociales y políticas que habían luchado por su establecimiento estaban unidas en su rechazo a la ciudad moderna, debido a su efecto disolvente sobre los lazos y las jerarquías tradicionales. Aún más peligroso era, en su opinión, el «marxismo» que la ciudad liberal provocaba entre las masas urbanas, una etiqueta que la derecha empleaba de forma bastante imprecisa para designar todas las tendencias morales y políticas que consideraba degeneradas (como sigue haciendo hoy en día). Frente a esta decadencia, la dictadura asumió el papel de «armonizar» los intereses de clase en una totalidad supuestamente perfecta. Esto implicaba el restablecimiento de las jerarquías tradicionales bajo la vigilancia de un Estado burocrático. La idea era constituir una estructura corporativista que supervisara un sistema de sucesivas escalas de jerarquía paternalistas, con la familia nuclear como unidad básica. El problema era que, para llevar a cabo este proyecto político, el régimen necesitaba garantizar su supervivencia frente a la competencia global. La industrialización era una necesidad inexorable y, por lo tanto, también lo era una rápida urbanización. De ahí el dilema del Estado franquista: la materialización de su visión tradicionalista requería emprender una estrategia de acumulación que exacerbaría la urbanización masiva y, con ella, los efectos disolventes de la modernidad sobre la familia nuclear católica, la base celular de su orden social.

¿Cómo someter a la nación a estas presiones sin volver a desgarrarla? Para los ideólogos falangistas de la dictadura, la respuesta estaba en el hogar. Como señaló el líder falangista (y ministro de Vivienda) José Luis Arrese: «Sabemos que la serena y colectiva alegría del hogar es la mejor garantía que una política inteligente tiene a mano para conducir al pueblo por caminos de calma» (citado en Candela Ochotorena, 2017: 99). Para proteger el hogar patriarcal de las presiones de la modernización capitalista, el Estado vigilaría la forma patriarcal de la familia y, al mismo tiempo, garantizaría el acceso a viviendas «alegres e higiénicas» para que la familia nuclear pudiera prosperar sin influencias corruptoras. Parte integrante de este proceso fue la

difusión de la vivienda en propiedad, con el fin de que las masas urbanas se apegaran a la propiedad individual y aumentaran su inmunidad contra la «infección» marxista. Para evitar el espectro de la revolución social, las ciudades españolas necesitaban repoblarse con familias de pequeños propietarios, imaginadas como una especie de versión urbana del campesinado tradicionalista.

Para resolver la tensión entre sus objetivos políticos y su estrategia de acumulación, el régimen franquista se embarcó en una estrategia residencial de ambición sin precedentes: la construcción de una *autocracia de propietarios*. La aplicación de esta estrategia requirió una profunda reestructuración de las relaciones sociales de propiedad residenciales, así como la construcción de viviendas a gran escala, especialmente cuando el éxodo rural se aceleró en la década de 1960. Para ello, aplicó una política de vivienda altamente intervencionista que reequilibró la tensión entre la extracción de rentas urbanas y la producción capitalista residencial. Si los patrones rentistas de los propietarios habían estrangulado la oferta de vivienda en la ciudad liberal, el Estado franquista optó por suprimirlos al tiempo que pasaba a subvencionar generosamente a los promotores que construyeran viviendas para la venta. En resumen, el Estado pasó a utilizar la inversión pública para suspender la tensión entre la extracción de renta urbana y la producción residencial capitalista, de forma que las contradicciones entre ambas formas de acumulación quedaban absorbidas –y supuestamente «armonizadas»– por el Estado.

Este capítulo examina la construcción de la autocracia de propietarios en tres partes. La primera parte explora el establecimiento de un aparato residencial intervencionista en línea con los principios del corporativismo falangista. Si bien el diseño básico del nuevo orden residencial tomó forma desde el principio, la limitada capacidad financiera del Estado dificultó su aplicación durante la primera fase de la dictadura. La segunda parte del capítulo se centra en la consolidación de la autocracia de propietarios bajo el gobierno de la facción tecnocrática, cuando el «milagro económico» de la industrialización mejoró los ingresos fiscales durante la década de 1960. La última parte del capítulo se centra en las contradicciones del esfuerzo franquista por consolidar su hegemonía en las zonas urbanas. El espectro de la revolución volvería a acechar a las élites de la dictadura.

Planificación falangista

Para el Estado franquista, la política de vivienda era de suma importancia. En marcado contraste con el enfoque poco intervencionista del Estado liberal, el régimen franquista pronto estableció un aparato público centralizado para la planificación, financiación y ejecución de su estrategia residencial. Este notable aumento de la capacidad del Estado continuó la tendencia del periodo de entreguerras, pero llevó a un nuevo extremo la reintegración de las relaciones residenciales en una economía moral corporativista. Esto se explica en parte por la magnitud de la escasez de viviendas. El déficit habitacional de viviendas heredado de la época liberal se vio agravado por la devastación de la Guerra Civil, que había dañado o destruido medio millón de viviendas (Llordén Miñambres, 2003: 151). Sin embargo, la política de vivienda era también una obsesión de los ideólogos fascistas del régimen, que veían en el hogar un campo de batalla decisivo en la lucha por la hegemonía social. En palabras del falangista José Antonio Girón: «El hogar es el sublime relicario que guarda el misterioso futuro de las generaciones y las Patrias» (citado en Candela Ochotorena, 2017: 101). En la visión organicista de la sociedad propia del falangismo, la familia nuclear católica, y no el individuo, era la unidad básica de la sociedad. De ella derivaban todas las estructuras sociales superiores: el barrio armonioso entre clases, la empresa industrial corporativista, el partido-Estado paternalista, la conexión espiritual con el Padre Celestial. Diseñar una estrategia residencial que promoviera los efectos estabilizadores de la familia nuclear en las zonas urbanas equivalía a sentar las bases de una modernidad industrial nueva y más saludable. En sus primeras décadas, las políticas urbanísticas y de vivienda de la dictadura llevaron a cabo estos designios falangistas.

Orquestrar la ciudad

Desde sus orígenes en tiempos de guerra, el Estado franquista demostró su voluntad de dirigir todos los aspectos de la formación urbana. Muy pronto, creó el Instituto de Crédito para la Reconstrucción Nacional (ICRN), una institución que asignaba

crédito público para las operaciones de reconstrucción, así como fondos ilimitados para monumentos de guerra y grandiosos edificios públicos. Dieciocho días después del fin de la guerra, el Estado creó el Instituto Nacional de la Vivienda (INV), una institución a través de la cual el Estado ejecutaría en adelante la política de vivienda de manera centralizada (Dávila Linares, 1991: 109; García Ruiz, 2014: 161). A través del INV, el Estado fijaba los objetivos de construcción, dictaba las ordenanzas de construcción, regulaba los precios de la vivienda, inspeccionaba las obras y, lo que es más importante, asignaba financiación y materiales de construcción a los promotores inmobiliarios. En un contexto de grave escasez, el Estado racionaba el suministro de la mayoría de los insumos de construcción, como el cemento, el hierro comercial, los clavos, los tornillos, las tuberías, los cables eléctricos, las tejas, los ladrillos, el vidrio y la madera (Llordén Miñambres, 2003: 331). El control estatal se extendió también al insumo más importante de todos: la mano de obra. Las oficinas de colocación del sindicato vertical comprobaban los antecedentes políticos de los trabajadores y ponían en una lista negra a los activistas problemáticos antes de que se incorporaran a las obras (López Díaz, 2003). Además, el Estado «arrendaba» su vasta población carcelaria a los contratistas privados. Los grandes proyectos de obra civil utilizaban masivamente trabajo forzado (Riquer, 2010: 137).

Con esta acumulación de facultades administrativas, el Estado central también asumió un mayor poder para eludir sus propias normas. La administración central recompensaba a los promotores afines con un trato preferencial, a veces aprovechando las lagunas legales en un contexto de inseguridad jurídica. Por ejemplo, la concesión de subvenciones a los promotores quedaba a discreción del INV. Otras veces, se trataba simplemente de casos de corrupción flagrante. Los constructores con acceso privilegiado a los materiales de construcción luego los revendían en el mercado negro mientras los funcionarios del Estado miraban para otro lado (Llordén Miñambres, 2003: 148).¹

Al igual que el ICRN, el INV también se diseñó para financiar operaciones de construcción. Ambas instituciones públicas

¹ Del mismo modo, aunque en teoría las viviendas de protección oficial se asignaban por sorteo, la notable suerte de los funcionarios estatales y los excombatientes del bando nacional no pasaba desapercibida (Román Ruiz, 2018: 75-78).

podían obtener capital mediante la emisión de títulos de deuda que las instituciones financieras privadas se veían obligadas a adquirir.² A través de este mecanismo, los nuevos bancos públicos desviaron capital del sector financiero privado y lo redirigieron a los promotores, en forma de créditos a bajo interés y generosas subvenciones a la construcción, como veremos en la siguiente sección. Estas subvenciones públicas sirvieron para financiar indirectamente la expansión de la propiedad de la vivienda. En este periodo, las instituciones financieras seguían desempeñando un papel marginal en la concesión de hipotecas para la adquisición de viviendas (Fernández Carbajal, 2003: 651). Los compradores dependían en gran medida de sus propios ahorros: en 1965, el 44 % del precio de una vivienda se pagaba mediante una combinación de anticipos del comprador y pagos únicos realizados durante la entrega de la propiedad. Sin embargo, la reforma de 1946 de la Ley Hipotecaria de 1944 estipulaba que los promotores debían prestar al comprador el 30 % del precio de la propiedad, lo que los convertía en la principal fuente de financiación inmobiliaria. De este modo, el sistema de financiación inmobiliaria del franquismo mataba dos pájaros de un tiro. Por un lado, dirigía el capital hacia el mercado inmobiliario por mandato político. Por otro, ampliaba el acceso a la propiedad inmobiliaria al convertir a los promotores en una correa de transmisión del crédito hipotecario de origen público.

Fomentar el desarrollo

Continuando con los experimentos corporativistas del periodo de entreguerras, la política de vivienda del franquismo siguió subvencionando la industria de la construcción. Sin embargo, a diferencia del carácter de abajo a arriba descentralizado y difuso de las iniciativas anteriores —por ejemplo, las políticas de casas baratas del régimen de Primo de Rivera—, el Estado franquista adoptó un enfoque centralizado, de arriba a abajo y descendente que le permitió aplicar políticas de «vivienda social» a una

² Las entidades de crédito del siglo XIX siguieron concediendo créditos hipotecarios para la construcción, especialmente el Banco Hipotecario de España (BHE), que continuó disfrutando del monopolio de la emisión de títulos hipotecarios, y en menor medida las cajas de ahorro locales (Martín-Aceña *et al.*, 2014: 53-60)

escala mucho mayor. A través del INV, el Estado elaboró planes plurianuales de provisión de vivienda, basados en sus estimaciones de las necesidades residenciales de la nación. Una sucesión de planes de subvención incentivó a los promotores a construir de acuerdo con los objetivos del Estado (Blasco Torrejón, 1993: 262-275; Pedro, 2001: 199-227; Fernández Carbajal, 2003). Estos planes, que adoptaron diversos nombres en las décadas de 1940 y 1950, acabaron convergiendo en una amplia categoría unificada de viviendas subvencionadas que se denominó Vivienda de Protección Oficial (VPO) o, de forma abreviada, «vivienda protegida».³ Este término paternalista adquirió su contrapartida en la «vivienda libre», término que pasó a designar al sector no subvencionado.

Aunque siempre coexistieron múltiples planes de vivienda protegida, la mayoría de ellos compartían una serie de características comunes: (1) generosas *desgravaciones fiscales*, que incluían un descuento del 90 % en todos los impuestos municipales, así como en los impuestos sobre transmisiones patrimoniales; (2) *créditos* a largo plazo con intereses muy bajos o nulos, que podían llegar a financiar hasta el 90 % del presupuesto de construcción del promotor, si bien las condiciones variaban considerablemente en función del plan; (3) acceso preferente a los *materiales de construcción*, lo que no era un tema baladí en una época de grave escasez, en la que la necesidad de adquirir insumos de construcción en el mercado negro podía encarecer enormemente los costes de construcción; (4) *subvenciones directas* en efectivo a los promotores, en los planes más exitosos, en forma de pago de una parte específica del presupuesto de construcción o un pago adicional de una cantidad fija.

Es importante señalar que aunque la mayoría de las subvenciones se aplicaban independientemente de que los promotores construyeran para alquilar o para vender, esto último resultó más atractivo, ya que ofrecía beneficios mayores (y más rápidos),

³ A efectos expositivos, he optado por ahorrar al lector los detalles de los numerosos planes de vivienda social de los años cuarenta y cincuenta en España, así como sus múltiples categorías, que se solapan y pueden resultar confusas. En su lugar, utilizo deliberadamente el término «vivienda protegida» para abreviar, aunque dicho término no entró en circulación hasta la década de 1960 y solo se convirtió en un término genérico para los planes de vivienda social de España después de la dictadura.

debido a la menor regulación de los precios de los inmuebles en venta. A cambio, el Estado exigía generalmente que el promotor, ya fuera un organismo público o una empresa privada, construyera de acuerdo con normas específicas de espacio o precio. El INV ajustaba periódicamente estas condiciones, a veces eliminándolas por completo, para orientar a los promotores hacia los objetivos estratégicos de sus planes. Con el tiempo, el Estado se fue apoyando cada vez más en el afán de lucro de los promotores privados para aplicar su estrategia residencial.

En los primeros años de la posguerra, las subvenciones estatales dieron prioridad a las obras de organismos públicos, como la Obra Sindical del Hogar, la rama del sindicato vertical dedicada a la provisión de vivienda. A través de estas entidades, el Estado construyó viviendas asequibles, generalmente para la venta. A los promotores privados solo se les ofrecía una gama limitada de subvenciones, lo que los orientaba hacia la construcción o reparación de viviendas de alquiler para la clase media (Blasco Torrejón, 1993: 262-269). Los resultados fueron desastrosos. A mediados de la década de 1940, apenas se construían unos pocos miles de viviendas subvencionadas al año, en un momento en que el déficit de viviendas ascendía a 1,4 millones según las propias estimaciones del INV (Llordén Miñambres, 2003: 151-153). El problema no hizo más que agravarse a medida que avanzaba la década, cuando quienes habían huido al campo durante la guerra comenzaron a regresar a las ciudades. Como siempre, los barrios marginales brotaron en los límites de las zonas urbanas (Pedro, 2001: 207). En un contexto de profunda depresión económica e inflación galopante, los organismos públicos fueron incapaces de asumir sus funciones paternalistas, sobre todo teniendo en cuenta el elevado coste del suelo y otros insumos para la construcción. Además, los promotores privados simplemente no tenían motivos para construir viviendas de alquiler poco rentables, sujetas a estrictos controles de precio. Las pocas viviendas que construyó el sector privado en este periodo eran viviendas sin subvenciones, sin restricciones de espacio ni de precio, destinadas a los hogares más ricos. Pronto se hizo evidente que el Estado debía aumentar las subvenciones para que los planes de vivienda protegida resultaran más interesantes para los inversores privados (a menos que quisiera sustituir por completo al sector privado, algo a lo que el Estado siempre se mostró reacio).

Con la puesta en marcha del Primer Plan de Vivienda (1944-1954), el Estado introdujo un generoso programa de subvenciones que incluía ayudas en efectivo equivalentes al 12 % de los presupuestos de construcción, incluidos los costes del suelo. Inicialmente, estas viviendas debían alquilarse a precios máximos, pero al cabo de dos años podían venderse al inquilino sin restricciones de precio (Fernández Carbajal, 2003: 641). Se trataba de incentivos notables, pero dado que las perspectivas económicas generales seguían siendo inciertas, el régimen no logró sus objetivos. Mientras que el Plan preveía la construcción de 600.000 unidades de vivienda protegida, solo se completaron 160.000 (Tafunell Sambola, 2005: 496). No obstante, esto ya representaba una mejora sustancial, ya que la producción anual de viviendas subvencionadas se multiplicó por diez durante la vigencia del Plan (Tabla 6.1). Para el Estado fascista, falto de liquidez, el mejor método para hacer frente a la crisis de la vivienda parecía ser subvencionar a los promotores privados para que construyeran viviendas en venta a precios desregulados.

Tabla 6.1. Producción residencial: viviendas terminadas (1943-1960)

<i>Periodo</i>	<i>Construcciones subsidiadas</i>	<i>Construcciones no subsidiadas</i>	<i>Total</i>
1943-45	2.000	n. a.	n. a.
1946-50	42.000	n. a.	n. a.
1951-55	158.300	227.700	386.000
1956-60	493.100	148.000	641.300

Fuente: Fernández Carbajal (2003: 642).

Este enfoque se consolidó con el Segundo Plan de Vivienda (1954-1960). A medida que mejoraban las condiciones económicas, la reanudación del éxodo rural aumentó la presión sobre la oferta de vivienda urbana. Con la propaganda estatal hablando de «tocar a rebato la campana de la iniciativa privada», se pusieron en marcha una serie de «Planes de Urgencia Social» para coordinar la absorción de los migrantes rurales en las zonas industriales, así como el realojo de los habitantes de los nuevos barrios de autoconstrucción chabolista en nuevas edificaciones (NO-DO,

1958: 790B). Como veremos, estos planes permitieron a los promotores construir grandes bloques en zonas remotas, maximizando la producción al tiempo que minimizaban los costes del suelo. Uno de los tipos de vivienda protegida más populares de este periodo combinaba una serie de incentivos (desgravaciones fiscales, créditos, materiales) con una subvención de 30.000 pesetas por vivienda construida. La única condición era que las viviendas tuvieran un tamaño determinado, pero no había restricciones en cuanto al precio final. Este subsidio animaba básicamente a los promotores a construir todo lo posible, sin prestar mucha atención a la calidad de las viviendas, que podían tener tan solo 38 m². El régimen justificaba esta medida como una solución temporal para alojar a los inmigrantes, pero estas «chabolas verticales» pronto se convirtieron en una característica permanente de las periferias industriales, como veremos. Al mismo tiempo, los tamaños permitidos por este plan de subvenciones eran muy laxos en el rango superior, aplicándose a «viviendas de lujo» de hasta 200 m², mucho más rentables para los promotores, ya que podían venderse con márgenes más elevados. El Segundo Plan de Vivienda no alcanzó su objetivo de 550.000 unidades, aunque esta vez se acercó bastante. A finales de 1960 se habían construido alrededor de 415.000 viviendas subvencionadas (Tafunell Sambola, 2005: 496). Este resultado fue consecuencia de un entorno financiero muy favorable para los promotores privados. A principios de la década de 1960, un promotor medio solo necesitaba aportar capital propio para cubrir alrededor del 20 % de los costes de un proyecto, un 33 % como máximo (Llordén Miñambres, 2003: 159). Sin embargo, el (casi) éxito cuantitativo de esta política ocultaba su fracaso en términos cualitativos, ya que los fondos estatales financiaban de manera desproporcionada la construcción de pisos espaciosos para familias pudientes.

La eutanasia del casero

Al término de la Guerra Civil, las zonas urbanas seguían estando dominadas de forma abrumadora por el régimen de alquiler. En 1950, el 95 % de los hogares seguían alquilando sus viviendas en Barcelona, el 94 % en Madrid, el 90 % en Sevilla y el 88 % en Bilbao (Naredo, 2010). Desde la perspectiva de los falangistas,

los propietarios eran considerados parásitos, pasivos acumuladores de rentas cuyas actividades solo tenían efectos perjudiciales, como exponer a la población urbana a condiciones de hacinamiento, donde se propagaban la inmoralidad y el resentimiento social. Esta crítica se extendía a los rentistas en general, pero mientras que el equilibrio de poder entre las facciones del régimen situaba a otros sectores de la burguesía rentista fuera del alcance de los falangistas, como los banqueros o los latifundistas agrarios, el control de los falangistas de la política de vivienda ponía a los propietarios urbanos en su punto de mira (Artola, 2012).⁴

Desde el principio, el Estado franquista procedió a hacer el arrendamiento urbano lo menos atractivo posible (López Díaz, 2003). La dictadura heredó un sistema dual de control de alquileres, según el cual solo los contratos de alquiler firmados antes de 1924 estaban sujetos a ciertas regulaciones (por ejemplo, renovación automática de contratos, límites al precio de alquiler, restricciones al desahucio). Inicialmente, el Estado franquista reafirmó esta dualidad, pero procedió a ajustar la barrera temporal entre los «antiguos» y los «nuevos» contratos (Artola, 2012) y se impusieron los controles de alquileres a todos los contratos firmados antes de 1942. Posteriormente, esta fecha se revisó cada cinco años, incorporando gradualmente a los inquilinos de larga duración a la protección del «antiguo» sistema de control de alquileres. Se trataba, *de facto*, de un paso más en la recuperación del arrendamiento consolidado, típico del periodo preliberal, según el cual los inquilinos adquirían derechos de posesión a medida que maduraban sus contratos. De hecho, la legislación fascista llegó a recuperar otras prácticas que habían sido prohibidas por el Estado liberal, como el derecho de los familiares a heredar los contratos de arrendamiento o el derecho de tanteo del inquilino. A pesar de tener sus raíces en la economía moral del Antiguo Régimen, estas prácticas ya no eran «feudales», ya que no estaban reguladas por propietarios paternalistas o costumbres locales no escritas, sino por las estructuras racionales y burocráticas de un

⁴ En el Estado franquista, las responsabilidades políticas se asignaban generalmente a las diferentes facciones acorde con sus prioridades ideológicas (Saz, 1999). Al sector tradicionalista se le solía asignar los ministerios de Justicia y Educación. El control de los sectores estratégicos de la economía solía recaer en figuras de perfil «técnico». Los falangistas, en reflejo de su ideología nacional-sindicalista, tenían su feudo en el sindicato vertical y en los ministerios «sociales», como el de Trabajo y, sobre todo, el de Vivienda.

Estado-nación moderno. Además, la escala sin precedentes de este aparato estatal permitió a la élite política llevar los controles de los alquileres mucho más allá de lo que la monarquía absoluta jamás había podido hacer.

En 1946, el gobierno decretó una congelación general de los alquileres. Independientemente de que un contrato de alquiler se considerara «antiguo» o «nuevo», a partir de entonces se prohibieron todos los aumentos de los alquileres urbanos hasta el fin de la dictadura. El resultado fue una caída significativa del precio del alquiler en términos reales (Bertrán Abadía, 2002: 30-32).⁵ Con una inflación galopante, los propietarios se enfrentaban al dilema de cómo sacar más ingresos de sus propiedades en un contexto de rápida devaluación de sus rentas de alquiler. Algunos se volvieron creativos con prácticas informales, inventando cuotas de entrada para los nuevos inquilinos o subiendo los alquileres bajo el pretexto de que los inquilinos habían realizado reformas en la vivienda (Tatjer Mir, 2005); en cualquier caso, esto solo palió el problema. En su lugar, surgió una nueva y extraña dinámica: los propietarios se desesperaron por vender sus propiedades a sus inquilinos (Bertrán Abadía, 2002: 30-32). Además, perdieron todo interés en mantener sus edificios, dejando que las infraestructuras y las zonas comunes se deterioraran. En algunos casos, esto les permitió declarar sus edificios en ruinas, lo que justificaba el desalojo de los inquilinos por razones de seguridad (Naredo, 2010). Muchos propietarios aprovecharon esta laguna legal para desalojar el edificio y derribarlo, con el fin de reconstruir la parcela con un bloque de pisos más alto destinado a la venta.

Poco a poco, las operaciones de construcción para la venta comenzaron a impulsar la promoción residencial, invirtiendo el patrón del periodo anterior, en el que la construcción de viviendas estaba orientada hacia el alquiler. No solo los promotores no tenían ningún incentivo para construir viviendas de alquiler en un contexto de rígidos controles, sino que, dado que los generosos planes de subvenciones del Estado se aplicaban independientemente del régimen de tenencia, todo el negocio se reorientó hacia el régimen en propiedad. Así, los caseros comenzaron a ser sustituidos por propietarios-residentes.

⁵ A partir de 1964, se permitió a los propietarios ajustar los precios a la inflación.

Urbanizar al pequeño propietario

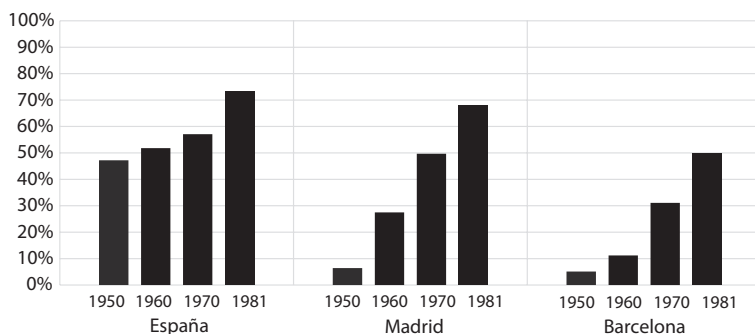
El principal teórico de la autocracia de propietarios fue José Luis Arrese, figura falangista y ministro de Vivienda a finales de la década de 1950 (Maestrojuán Catalán, 1997). Arquitecto de profesión, Arrese consideraba que la extensión de la vivienda en propiedad era decisiva para la hegemonía fascista: «La única [medida] que realmente responde al objetivo permanente de nuestra revolución es la fórmula estable de la propiedad privada [...] no queremos una España de proletarios, sino una España de propietarios» (Arrese, 1966: 1298-1299). En línea con el organicismo falangista, Arrese consideraba el hogar católico como la unidad social primordial. Todo el orden fascista se basaba en el hogar como lugar de subjetivación: era «el laboratorio donde se realiza la misión de una moral creadora y trascendente»; el lugar donde «el hombre se concibe a sí mismo como portador de valores eternos» y la familia pasa a «convertirse en destino» (ibídem: 1365-1368). Los espacios abarrotados de la ciudad liberal habían demostrado ser focos de «marxismo», una palabra convertida en código genérico para la degeneración moral y política. La resolución de la crisis de la vivienda no era, por lo tanto, solo una medida paliativa de bienestar social, sino también un imperativo político. Esto no solo implicaba abordar el déficit de viviendas, sino también garantizar el acceso a viviendas dignas, «alegres e higiénicas», donde pudiera prosperar la moral católica.

Ni chabolas levantadas como pocilgas en medio del campo, ni realquilados con derecho a cocina, la tragedia de una vida comunitaria, ni siquiera caserones sórdidos [...] negros rectángulos de prisión, con corredores comunes, servicios comunes y patios multitudinarios, hechos para la promiscuidad y el comadreo.

La solución era clara: «El ideal es que cada familia sea propietaria de su hogar» (Arrese citado en Candela Ochotorena, 2017: 103). Una vivienda digna en propiedad para cada familia era, sencillamente, «el mejor modo de evitar que el comunismo venga a afincarse en los pueblos». Mediante la extensión de la propiedad, «conseguida no con el robo, sino [...] por medio del camino honrado del trabajo», el régimen buscaba «la redención del proletariado», debiéndose entender «redención» con el doble significado de «liberación» y «expiación».

En esta visión, impregnada de misticismo católico, estaba implícito el intento de trasplantar del campo el modelo conservador del hogar rural. El imaginario falangista estaba cautivado por la vida en el campo, o al menos por la versión particular de esta representada por las formaciones agrarias conservadoras del centro y norte de España, donde los campesinos vivían en gran medida en fincas propias, razón por la cual, a pesar del predominio del alquiler en las zonas urbanas, casi la mitad de los hogares españoles eran propietarios de su vivienda en 1950 (véase el Gráfico 6.1).⁶ La pequeña propiedad había permitido al campesinado mantener un modo de vida independiente, organizado en torno a una densa capa de costumbres patriarcales, lo que lo convertía en un vasto depósito de valores tradicionales. Como hemos visto, estas regiones habían sido durante mucho tiempo focos de la reacción católica, desde las guerras carlistas del siglo XIX hasta la «santa cruzada» contra la Segunda República, cuando proporcionaron voluntarios a las milicias de derecha. La esperanza era que la recreación del campesino conservador en un entorno urbano reconciliara el fascismo tradicionalista español con las exigencias de la modernidad capitalista.

Gráfico 6.1. El auge de la propiedad de la vivienda: índices de propiedad de la vivienda (1950-1981)



Fuente: INE.

⁶ Los proletarios hambrientos del sur no eran precisamente objeto de su fascinación: sin tierras y solteros, además eran propensos al anarquismo ateo (Bernal, 1979: 392-400).

Consolidación desarrollista

La dictadura franquista se dotó de una capacidad estatal sin precedentes para transformar el sistema de vivienda. Sin embargo, a finales de la década de 1950, los resultados eran, en el mejor de los casos, moderados. La propiedad de la vivienda experimentaba un aumento constante, especialmente en Madrid, pero el ritmo de la producción residencial no lograba alcanzar los objetivos del Estado, lo que frenaba la formación de una autocracia de propietarios. Un obstáculo importante, como veremos, era el alto coste del suelo urbano, cuyo precio se disparó al entrar el éxodo rural en su fase de apogeo. Esto nos lleva de nuevo a la tensión entre la renta del suelo urbano y la producción residencial capitalista. Al estrangular al «caserismo» urbano y financiar a los promotores inmobiliarios, los falangistas lograron liberar la oferta residencial de los patrones de subinversión en la construcción por parte de los caseros-promotores de la época liberal. La producción de viviendas debía coordinarse ahora de acuerdo con los intereses del Estado.

Sin embargo, esto no resolvió la tensión entre la renta del suelo y la producción capitalista, sino que simplemente *quedó absorbida por el Estado*, que asumía la responsabilidad de armonizarla con sus planes de vivienda. En última instancia, el éxito definitivo de esta estrategia residencial dependía de la capacidad del Estado para recaudar ingresos suficientes, ya fuera mediante impuestos internos o exportaciones, para asumir el coste de sus programas de viviendas protegida. El problema era que las finanzas del Estado se encontraban en una situación penosa en este periodo: los ingresos fiscales no recuperaron los niveles anteriores a la Guerra Civil hasta la década de 1960 (Riquer, 2010: 402). Tras una desastrosa primera década de aislamiento y autarquía, el régimen logró integrarse en el bando occidental de la Guerra Fría en la década de 1950. Con la llegada de la ayuda estadounidense y el restablecimiento de las relaciones comerciales con los vecinos europeos, se produjo una fuerte mejora de las condiciones económicas. Mientras tanto, se produjo un gradual cambio de poder dentro del régimen. Los falangistas cercanos al Eje fueron sustituidos por una nueva generación de burócratas: los tecnócratas. De carácter más elitista, los tecnócratas buscaban el desarrollo industrial a toda costa, convencidos de que la mejor

manera de garantizar la cohesión social era dar prioridad al crecimiento económico. Y en efecto, fue solo después del Plan de Estabilización de 1959 y del «milagro económico» que le siguió, que el Estado pudo obtener ingresos suficientes como para llevar a cabo su ambiciosa estrategia residencial.

Luchas internas en la burocracia

Entre 1939 y 1960, los falangistas lograron centralizar la política de vivienda, pero no hicieron lo mismo en el ámbito de la ordenación del territorio (Fernández Asperilla, 1993: 63). Tras la guerra, el marco jurídico básico que regulaba el uso del suelo urbano seguía siendo el de los ensanches del siglo XIX. Este marco estaba diseñado para la expansión urbana a nivel local, donde los intereses creados de la burguesía rentista estaban profundamente arraigados (Candela Ochotorena, 2017: 150; López Díaz, 2003). A principios de la década de 1940, figuras locales prominentes, como el alcalde de Madrid Alberto Alcocer, criticaron abiertamente las políticas de vivienda falangistas por alienar a sectores sociales que habían apoyado ampliamente el alzamiento. Uno de sus concejales, el arquitecto y destacado especulador inmobiliario César Cort, defendió abiertamente el papel de los caseros en la provisión de vivienda, argumentando que la solución a la crisis de la vivienda no era castigarlos, sino simplemente darles rienda suelta para subir los alquileres; así los promotores se verían incentivados a reanudar las operaciones de construcción para alquilar (Candela Ochotorena, 2017: 106; López, 2021: 39). Por el contrario, los falangistas señalaron no solo a los caseros, sino también a sus compinches en el gobierno municipal, a quienes culpaban de la escasez de vivienda. El control de la burocracia central en materia de vivienda permitió a los falangistas acosar a los caseros, pero la ausencia de una ley nacional de suelo les impidió hacer lo mismo con otro tipo de rentistas: los especuladores de suelo.

La persistencia del marco del ensanche, un legado de la era liberal, continuaba dando rienda suelta a las prácticas de acaparamiento, dejando un amplio margen a los especuladores para retener suelo en medio de una dramática escasez de viviendas. Esto significó que una parte considerable de las subvenciones que

el Estado destinaba a los costes de la promoción de viviendas acabaron en los bolsillos de los terratenientes, que su vez aprovecharon para subir el precio de sus terrenos a medida que el Estado potenciaba su demanda. En un contexto de dificultades financieras, esto planteó grandes problemas. El INV identificó el alto coste del suelo como uno de los principales obstáculos para la consecución de los objetivos de sus planes de vivienda (Fernández Carbajal, 2003: 649).

La centralización de la planificación del uso del suelo era, por tanto, imprescindible para alcanzar los objetivos de vivienda, pero no resultó una tarea fácil. El primer paso importante en esta dirección fue la Ley de Suelo de 1956, que estableció un registro nacional de la propiedad —la pesadilla de las élites del siglo XIX— y dotó a los municipios de capacidades reforzadas para combatir la especulación, como la facultad de obligar a los propietarios a vender sus solares a cualquier promotor que manifestara interés (Dávila Linares, 1991: 105). Además, el «Plan Bidagor» de 1946, proyecto para la reconstrucción de Madrid como gran capital imperial, experimentó con nuevas formas de planificación (Neuman, 2010: 102-107; López Díaz, 2003). Redactado por arquitectos falangistas, el Plan Bidagor pretendía orientar la construcción de barrios ordenados e interclasistas en las periferias urbanas, reubicando a los habitantes de chabolas en edificios bajos y espaciosos, inspirados en la arquitectura de las viviendas rurales. Para socavar la segregación espacial de clases, el Plan preveía la creación de poblados satélite, de unos 20.000 habitantes cada uno, donde los trabajadores industriales no superarían el 25 % de la población. Estos distritos periféricos quedarían separados de la ciudad principal, rodeados por «anillos verdes» de terrenos agrícolas que mantendrían a los trabajadores cerca de la influencia positiva de la vida en el campo. Estos distritos, diseñados para evitar una concentración excesiva de trabajadores, respondían a la obsesión de los falangistas por los «cinturones rojos» que rodeaban las zonas urbanas, enclaves de pobreza y miseria que pronto darían lugar a otra «revolución comunista» en ausencia de una ingeniería social eficaz (López Díaz, 2003; Candela Ochotorena, 2017: 151). Reflejando la ambivalencia característica de la ideología dominante hacia los pobres de las ciudades —una incómoda mezcla de paternalismo y miedo—, el concepto de ciudad satélite también se introdujo para controlar

la expansión de las áreas metropolitanas de Bilbao (1943), Valencia (1946) y Barcelona (1953). A pesar de estos esfuerzos, el sueño falangista de una ciudad bien ordenada nunca se materializó.

Quizás confirmando las sospechas falangistas, las oligarquías locales se mostraron en general reacias a utilizar sus nuevos poderes para despojar a los terratenientes locales (Dávila Linares, 1991: 105). Al mismo tiempo, la reanudación de la migración urbana pronto desbordó las periferias urbanas, con la proliferación incontrolada de barrios marginales, lo que llevó a los ayuntamientos a aprobar urbanizaciones que incumplían sus propios planes de ordenación territorial con el fin de satisfacer la demanda. En Madrid, los «anillos verdes» previstos fueron rápidamente invadidos por los migrantes rurales, que comenzaron a construir barrios enteros de viviendas informales en terrenos ocupados (Mingo y Lorite, 1993: 91-93). La situación era especialmente alarmante en Vallecas, al suroeste de Madrid. Ya era un gran asentamiento chabolista antes de la guerra y su población se cuadruplicó a lo largo de la década de 1950.

Los falangistas redoblaron sus esfuerzos con la Ley del Suelo de 1956, el primer intento de regular la ordenación del territorio a escala nacional (Marcinkoski, 2016: 65; Matesanz Parellada, 2009; Terán, 1972). Se trataba de una ley increíblemente ambiciosa, que establecía una jerarquía multinivel de organismos públicos (locales, provinciales y nacionales) para diseñar, aplicar y supervisar los planes de ordenación territorial. Al estipular que «la planificación urbana debe preceder al cambio demográfico», la ley era un intento de reafirmar una concepción organicista de la ciudad. El objetivo era orientar los traslados de población, limitar el crecimiento de las ciudades más grandes y garantizar un proceso «equilibrado» de desarrollo territorial.⁷ Al mismo tiempo, la Ley intentaba abordar las distorsiones generadas por la especulación de suelo, apuntando explícitamente a «propietarios que no urbanizan ni edifican ni acceden a enajenar sus terrenos para urbanizar y construir a precios de justa estimación». Para acabar con la especulación inmobiliaria, la Ley intentó limitar la capacidad de los propietarios de terrenos para beneficiarse de las plusvalías generadas por las decisiones urbanísticas, sustituyendo las

⁷ Véase la Ley de Suelo de 1956, BOE-A-1956-7013.

generosas valoraciones de los terrenos de la época del ensanche por un sistema de tasación altamente burocrático (Matesanz Paredada, 2009). Pero, una vez más, los esfuerzos de la Ley de Suelo quedaron inutilizados por una combinación de obstrucción municipal con una abrumadora migración rural. En ausencia de urbanistas cualificados, la excesiva complejidad del nuevo sistema de valoración del suelo apenas se aplicó en la práctica y las autoridades locales volvieron al sistema probado de la época anterior, que incentivaba la especulación con el suelo. Además, los municipios apenas podían controlar la llegada masiva de migrantes rurales, lo que hacía obsoletas las restricciones urbanísticas y, en muchos casos, simplemente evitaron elaborar planes generales.

Técnicamente, la Ley otorgaba al Estado central la facultad de intervenir en las administraciones que incumplieran sus obligaciones, pero para entonces el control del poder por parte de los falangistas se había debilitado. Los tecnócratas, una facción del gobierno que quería acelerar el crecimiento, asumieron el control del Ejecutivo en 1957. Inicialmente, Arrese, que había sido desplazado, recibió como premio de consolación el recién creado Ministerio de Vivienda, pero fue destituido poco después, en 1960.⁸ El aparato de vivienda diseñado por los falangistas quedó usurpado por sus rivales tecnócratas, que procedieron a poner tanto la política de vivienda como la planificación urbana al servicio de un objetivo superior: la industrialización acelerada.

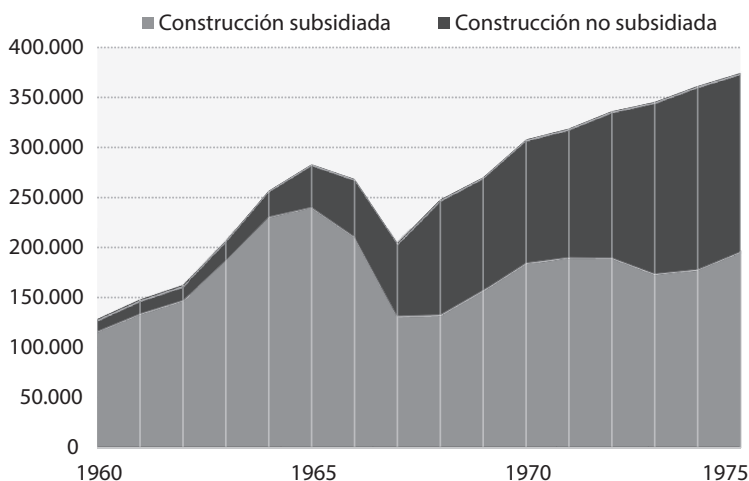
Estado de excepción urbanístico

Tras la puesta en marcha del Plan de Estabilización en 1959, el país vivió un ciclo de crecimiento acelerado, un «milagro económico», como lo celebró la propaganda de la dictadura. Como se ha señalado en el capítulo anterior, la reintegración de España en los circuitos del comercio internacional facilitó un proceso de

⁸ Sus grandilocuentes discursos ensalzando el valor de la propiedad de la vivienda, así como sus «Planes de Urgencia Social» para acelerar el desarrollo residencial en las periferias urbanas, formaban sin duda parte de un esfuerzo por mantener la relevancia política de su facción (así como de sí mismo). Sin embargo, los tecnócratas obstaculizaron sus planes recortando el presupuesto de su Ministerio de Vivienda (Bertrán Abadía, 2002: 34-36).

modernización industrial a un ritmo vertiginoso. En el campo, el desarrollo capitalista agrario eliminó a los agricultores poco competitivos, sumiendo a la agricultura precapitalista en una crisis terminal, expulsando del campo a jornaleros y campesinos a un ritmo sin precedentes. La otra cara de este proceso dual fue la ola de urbanización más rápida de la historia de España. En 1961, el Ministerio de Vivienda estimó que el país necesitaba alrededor de 3,7 millones de viviendas adicionales en los siguientes quince años, una cifra que tuvo que revisarse al alza durante la década siguiente (Fernández Asperilla, 1993: 67). En ausencia de una política de vivienda eficaz, el resultado podría haber sido un auténtico desastre. Sin embargo, en un giro inesperado de los acontecimientos, entre 1961 y 1976 se construyeron 4,4 millones de viviendas, una hazaña verdaderamente asombrosa de la planificación indicativa (Gráfico 6.2). Salvo por una persistente escasez de viviendas en las zonas urbanas más grandes, la producción residencial pudo, en general, satisfacer la demanda por primera vez desde el advenimiento de la industrialización capitalista.

Gráfico 6.2. Producción residencial: viviendas terminadas (1960-1975)



Fuente: Tafunell Sambola, 2005: 495; Pedro, 2001: 234-236.

Dado el enorme aumento de la producción, es sorprendente lo poco que cambió la política de vivienda con el auge de los tecnócratas (Fernández Carbajal, 2003: 646-50). El INV siguió supervisando la provisión de viviendas y puso en marcha el Tercer Plan de Vivienda (1961-1976) para orientar el auge de la construcción. La política estatal siguió dando prioridad a las operaciones de construcción para la venta. El discurso grandilocuente de los falangistas fue sustituido por un lenguaje gris y burocrático, lleno de referencias estadísticas, que un rencoroso Arrese, ya alejado de las altas esferas del gobierno, tachó de «cosa de comunistas» (Riquer, 2010: 499). No obstante, la nueva facción gobernante siguió comprometida con el proyecto hegemónico de una autocracia de propietarios. El objetivo seguía siendo «maximizar la propiedad individual [de la vivienda] en la medida de lo posible», entendiendo que «las medidas encaminadas al aumento de la construcción, combinadas con un régimen bien organizado de derechos de propiedad», eran la única forma de «abordar la cuestión de la vivienda y los problemas asociados a ella».⁹ El principal instrumento para incentivar la construcción siguieron siendo los programas de vivienda protegida que tomaron forma a finales de la década de 1950. Del mismo modo, continuando con el gradual desmantelamiento del racionamiento iniciado a principios de la década de 1950, en 1962 se eliminaron los controles en el sector del cemento, lo cual fomentó el aumento de la producción y alivió la escasez que había afectado a este insumo vital (Díaz Hernández y Parreño Castellano, 2006).

La política urbanística siguió basándose en la lógica de los Planes de Urgencia Social impulsados por Arrese a finales de la década de 1950, aunque también se produjeron algunos cambios notables en este campo. Como antes, la especulación seguía desbocada y los gobiernos locales seguían haciendo caso omiso de sus obligaciones en materia de planificación. La diferencia era que ahora el Estado central se sumaba al caos urbanístico, creando organismos capaces de aprobar directamente proyectos. La Gerencia de Urbanización, creada en 1959, pasó a adquirir terrenos directamente mediante compra o expropiación, los consolidaba en grandes extensiones contiguas y los cedía a los promotores a un precio favorable, a veces incluso de forma gratuita

⁹ Ley 49/1960, de 21 de julio, sobre propiedad horizontal. Véase BOE-A-1960-10906.

(Terán, 1972). El objetivo principal de este organismo era facilitar la expansión del tejido urbano en las periferias, normalmente en torno a los nuevos polígonos industriales. Solo entre 1961 y 1964, este organismo adquirió 9.000 hectáreas para apoyar la ejecución del Tercer Plan de Vivienda (Díaz Hernández y Parreño Castellano, 2006). El gobierno solía aprobar estos proyectos fuera del ámbito de competencia de los municipios, pero tampoco dudaba en sobrepasar sus competencias al obviar los planes municipales. El caso de Madrid fue especialmente extremo. Mientras que los urbanistas locales señalaron la red fluvial del sureste de la ciudad para la expansión industrial, la mayor parte del crecimiento metropolitano en realidad se produjo hacia el sur y suroeste de la ciudad. Allí, por ejemplo, la población de Alcorcón se multiplicó por catorce entre 1960 y 1973 (Neuman, 2010: 108; Mingo y Lorite, 1993: 86). Fue como si se hubiera declarado un estado de excepción urbanístico, en el que la burocracia central pasaba por encima de los municipios para hacerse cargo directamente del proceso urbano.

Con la relegación de los falangistas, también se abandonaron sus fantasías organicistas en materia urbanística. Las ciudades comenzaron a expandirse en forma de manchas de aceite, con la creación de parques industriales que extendían el tejido urbano hacia zonas remotas. Pequeños pisos, a veces de menos de 40 m², apilados en edificios de entre once y catorce plantas de mala construcción, dominaban los páramos industriales circundantes. Los nuevos cinturones obreros no solo estaban segregados espacialmente, sino también aislados: carecían de infraestructuras, como transporte público, líneas telefónicas, escuelas o atención sanitaria (Riquer, 2010: 353-354, 573-576). A veces faltaban infraestructuras tan básicas como el alcantarillado o las aceras, así como los servicios más elementales. Las nuevas periferias proletarias fueron eufemísticamente denominadas «ciudades dormitorio», distritos residenciales con poco más que hacer que dormir, pero el concepto más incisivo de «chabolismo vertical», que también comenzó a circular en este periodo, parece una descripción más acertada (Fernández Asperilla, 1993: 64). Esta arquitectura urbana ya había comenzado a proliferar bajo la mirada de Arrese, en teoría solo como una solución temporal, pero con los tecnócratas se consolidó como una característica permanente de las periferias urbanas.

El boom de la construcción también llegó al litoral mediterráneo. Como se ha señalado en el capítulo anterior, el turismo desempeñó un papel importante en la estrategia industrial de los tecnócratas, ya que suponía una necesaria fuente de divisas, vitales para la compra de insumos industriales del extranjero. La estrategia ya se había puesto en marcha en la década anterior, con la creación del Ministerio de Información y Turismo en 1951 (Riquer, 2010: 398). A lo largo de la década, España se convirtió en un destino barato para los turistas europeos que buscaban las playas del Mediterráneo, con la Costa Brava (Girona) y Mallorca como principales atractivos. Mientras tanto, la vida nocturna de Torremolinos (Málaga) se convirtió en un punto de encuentro de celebridades internacionales, transformando los pueblos pesqueros de la Costa del Sol en ciudades turísticas en auge. Las políticas de planificación laxas, características de los tecnócratas, favorecieron este proceso. En 1963, se crearon las Zonas Económicas Especiales con una regulación urbanística mínima con el objetivo explícito de maximizar su potencial turístico (López y Rodríguez, 2010: 306). Con el apoyo de las finanzas públicas, una densa arquitectura de complejos hoteleros junto a la playa pobló las zonas costeras, rodeados de edificios residenciales de gran altura que proporcionaban segundas residencias a familias acomodadas, así como viviendas modestas para los trabajadores del sector hostelero.

La profesionalización del promotor capitalista

En última instancia, fue el auge industrial de la década de 1960 lo que permitió a los tecnócratas suspender la contradicción entre la renta del suelo urbano y la producción capitalista de viviendas. Con el «milagro económico», el aumento de los ingresos del Estado permitió una mayor asignación de fondos para ayudas a la obra y adquisiciones de terrenos, y esto facilitó la expansión del parque de vivienda.

Además, las políticas destinadas a acelerar el desarrollo urbano-industrial permitieron a los promotores minimizar los costes de construcción. Con unas políticas de planificación laxas, el tejido urbano se pudo expandir libremente hacia aquellas zonas donde el suelo era más barato. Allí, los promotores recibieron

carta blanca para construir tantos pisos como pudieran en edificios de gran altura, que requerían menos terreno, mientras que se dedicaba poca o ninguna inversión a servicios y equipamientos urbanos. Con enormes inversiones públicas, el Estado garantizó la rentabilidad de la construcción privada y los contribuyentes asumieron gran parte del coste de la renta del suelo. A medida que aumentaba la demanda de espacio urbano, también lo hacían los precios del suelo, pero la rentabilidad de la promoción inmobiliaria los superó, evitando así la contradicción entre la extracción de la renta de la vivienda y la producción capitalista residencial.

Para mantener esta rentabilidad, las subvenciones públicas fueron fundamentales, pero no lo fueron todo. A partir de mediados de la década de 1960, las tasas de producción de vivienda protegida comenzaron a superar los objetivos de los planes nacionales, por lo que los planificadores estatales empezaron a restringir las subvenciones a la vivienda, mediante límites anuales, con el fin de redirigir la inversión privada hacia otros ámbitos (Fernández Carbajal, 2003: 646). Tras un breve descenso, la producción residencial se recuperó con fuerza y los promotores se orientaron hacia la construcción de viviendas libres en cantidades cada vez mayores (Gráfico 6.2).

El sector de la promoción inmobiliaria logró una creciente autosuficiencia gracias a los importantes efectos de retroalimentación que el despegue industrial generaba en el mercado inmobiliario. Por el lado de la demanda, el aumento del ahorro de los hogares, derivado de los aumentos salariales conseguidos por los trabajadores, impulsó el poder adquisitivo de los compradores de viviendas, lo que mantuvo la demanda efectiva de inmuebles a pesar del aumento de los precios. Por el lado de la oferta, los ahorros acumulados en el sector bancario se reinvertieron en la producción residencial, lo que contribuyó a que el sector de la construcción creciera más rápido que la economía nacional (Fernández Asperilla, 1993: 73). La oferta de crédito industrial facilitó la expansión de capital fijo, que hizo más rentable la construcción de viviendas. Como siempre, la mecanización fue más lenta en la industria de la construcción que en otros sectores. No obstante, el volumen de maquinaria empleada en las obras se multiplicó por nueve, pasando de 13.000 a 115.000 unidades entre 1964 y 1974, y la productividad laboral se duplicó con creces

en el proceso (Mingo y Lorite, 1993: 93). La mayor parte de los beneficios se obtuvieron gracias a la introducción de grandes vehículos motorizados, como excavadoras, camiones volquete o camiones hormigonera, que redujeron la mano de obra necesaria para las tareas de carga. La mejora de la productividad se concentró en las grandes constructoras, capaces de asumir la construcción de grandes extensiones de viviendas en las periferias urbanas y en los centros turísticos costeros. Por lo demás, en la mayoría de las regiones, especialmente en el campo, donde la mayoría de las empresas constructoras seguían operando a pequeña escala, prevalecían los métodos preindustriales.

El avance desigual de la construcción capitalista era también un reflejo de la estructura empresarial muy desigual del sector, con una vasta nebulosa de empresas atomizadas que orbitaban alrededor de un pequeño núcleo de empresas gigantes (Fernández Asperilla, 1993: 70-73; Llordén Miñambres, 2003: 333). Hacia 1960, las tareas de construcción urbana y residencial eran realizadas por unas seis mil empresas. Sin embargo, muchas de ellas eran, en realidad, subcontratas que realizaban trabajos en obra para empresas más grandes. Aunque todavía existían «promotores ocasionales», como los propietarios que construían en sus terrenos, la promoción inmobiliaria se estaba convirtiendo rápidamente en una actividad profesional. Las grandes empresas de ingeniería civil orientaron su capacidad productiva hacia un mercado inmobiliario en auge, mientras que un número cada vez mayor de promotores corporativos externalizaban sus necesidades de construcción a un mar de subcontratas.

En aquellos años, cultivar la influencia política era esencial para ganar la lucha por los contratos públicos. Como es sabido, muchas de las empresas líderes del sector crecieron al amparo del Estado franquista (Llordén Miñambres, 2003: 149; Fernández Asperilla, 1993: 70). Urbis, una empresa fundada en 1946 por un acérrimo partidario del régimen, experimentó un rápido ascenso gracias a la construcción de viviendas subvencionadas a gran escala. A principios de la década de 1960, la empresa construyó diez mil viviendas protegidas en el barrio madrileño de Moratalaz, en la periferia este de la ciudad. Sin duda, la profesionalización de la promoción inmobiliaria continuaba una tendencia anterior. Algunas de las empresas promotoras más destacadas que prosperaron bajo el franquismo ya se habían constituido en el

periodo de entreguerras — Vallehermoso (1921), Colonial (1930), Inmobiliaria Metropolitana (1935)—, aunque ninguna antes de esa fecha. No obstante, el éxito comercial continuado dependía de mantener buenas relaciones con la dictadura (y, en el mejor de los casos, con el propio dictador). Como era de esperar, la puerta giratoria entre las principales empresas del sector y los organismos estatales de los que dependía en gran medida su negocio no dejaba de girar.

El promotor empresarial por excelencia de este periodo fue José Banús Masdeu (Llordén Miñambres, 2003: 161-163; Vargas Laguna, 2013). Nacido en el seno de una familia de contratistas, se incorporó al negocio en la década de 1930, centrándose en tareas de ingeniería civil. De inclinaciones conservadoras, el estallido de la Guerra Civil lo sorprendió en el Madrid republicano. Atrapado tras las líneas enemigas, Banús creó una impresionante red de espionaje para socavar los esfuerzos bélicos republicanos. Tras la guerra, el régimen que había ayudado a instaurar en el poder le apoyó en los negocios. En la década de 1940, se convirtió en proveedor privilegiado de grava para Madrid, así como en uno de los constructores encargados del Valle de los Caídos, el descomunal monumento de guerra que acabaría albergando los restos mortales del propio Franco.¹⁰ Allí utilizó a presos, cedidos por el Estado como mano de obra superexplotada, lo que le valió la reputación de ser el empleador más cruel de la obra. En 1948, Banús se redirigió hacia el sector inmobiliario, utilizando su influencia política para obtener decisiones urbanísticas favorables. Por ejemplo, presionó al Ministerio de Trabajo para que expropiara unos terrenos bien situados en el norte de Madrid (Fuencarral) que luego adquirió a un precio muy bajo, para acto seguido construir un lujoso barrio de viviendas unifamiliares con subvenciones públicas. Banús también desempeñó un papel destacado en la construcción de los barrios obreros de la ciudad. Entre 1957 y 1960, su empresa construyó cuarenta mil viviendas protegidas en El Pilar, también en el norte de Madrid, un gigantesco complejo residencial que carecía de servicios básicos. Más tarde, reinvirtió sus beneficios en la construcción de

¹⁰ Hasta el 24 de octubre de 2019, cuando los restos mortales de Franco fueron finalmente exhumados del Valle de los Caídos (Cuelgamuros) y trasladados al cementerio de Mingorrubio en El Pardo, Madrid.

complejos turísticos en la Costa del Sol, con el apoyo de las laxas licencias urbanísticas del Estado. Allí construyó un puerto deportivo y complejo turístico de lujo que aún lleva su nombre: Puerto Banús.

Horizontes democráticos

A mediados de la década de 1970, la autocracia de propietarios estaba ya consolidada. Al utilizar los ingresos del «milagro económico» para financiar a los promotores inmobiliarios, el Estado había logrado suspender la tensión entre la producción residencial capitalista y la extracción de rentas urbanas. Al quitar la extracción de la renta de la vivienda de las manos de los propietarios residenciales y ponerla en manos de promotores profesionales, el Estado prácticamente cubrió el déficit cuantitativo de viviendas. En el proceso, la dictadura también generalizó la propiedad de la vivienda en las zonas urbanas, invirtiendo en solo un par de décadas un patrón de tenencia secular. La estrategia residencial del Estado franquista no solo fue capaz de abordar en gran medida la escasez de viviendas (si bien la necesidad de viviendas para la clase trabajadora nunca se cubrió por completo en grandes ciudades como Madrid y Barcelona), sino también de proporcionar un excedente material, reflejado en un número creciente de segundas residencias.¹¹ Mientras que en 1950 las segundas residencias solo representaban el 3 % del parque inmobiliario, esta cifra aumentó hasta el 12 % en 1981 (Tafunell Sambola, 2005: 463). En una generación, una gran parte de la población española experimentó una transición «de la subsistencia al consumo y de la chabola al piso» (Mingo y Lorite, 1993: 86). Pero, aunque las políticas de vivienda del régimen fueron sin duda alguna de las más populares, también estaban plagadas de contradicciones. La cara oculta de la estrategia residencial del franquismo, que dependía de la rentabilidad de los promotores privados, fue la normalización de altos niveles de explotación en el sector de la construcción, así como de las malas condiciones de las viviendas. A pesar de la rápida modernización, la baja calidad

¹¹ Para datos sobre segundas residencias, véase la Figura 7.3 en el siguiente capítulo.

de las condiciones de vida en las ciudades socavó la legitimidad del régimen y encendió la chispa de resistencia que finalmente contribuyó a su caída.

¿La clase obrera va al paraíso?

Desde el principio, la estrategia residencial del régimen ocupó un lugar destacado en sus esfuerzos propagandísticos. Como hemos visto, la retórica rimbombante de los falangistas pregonaba la construcción masiva de viviendas «alegres e higiénicas» para atacar de raíz las causas del resentimiento comunista. Se organizaban actos multitudinarios para dar a conocer la asignación de viviendas protegidas, a veces de la mano del propio Franco (Fernández *et al.*, 2020; Román Ruiz, 2018: 75-78). Sin embargo, esta propaganda hiperbólica no podía ocultar la cruda realidad de la escasez, el hacinamiento y el chabolismo.

A partir de finales de la década de 1940, los campesinos que se agolpaban en las zonas urbanas construían chabolas donde podían, a menudo de tan solo 25 m² (Tatjer Mir, 2005; Pedro, 2001: 207). La autoconstrucción solía realizarse al amparo de la noche, con materiales de desecho o insumos de construcción robados. Podía ser una iniciativa familiar, normalmente con la ayuda de un albañil contratado de manera informal, o podía llevarse a cabo en grandes bandas, con migrantes agrupados por su población de origen. También había promotores informales en los asentamientos chabolistas, que vendían a los migrantes infraviviendas terminadas a precios fijos (Mingo y Lorite, 1993: 91-93).

Como hemos visto, a partir de finales de la década de 1950, surgieron como solución los bloques de pisos de alta densidad, construcciones modernas pero con escasa infraestructura básica. El régimen se mantuvo fiel a su promesa —«ni un español sin hogar», como rezaba el antiguo eslogan franquista—, pero con el tiempo se fueron rebajando las expectativas de lo que esto suponía (Fernández *et al.*, 2020). En la época tecnocrática, todo lo que fuera más allá de cumplir un objetivo de vivienda cuantitativo se convirtió en superfluo. Se «limpiarían» los barrios de chabolas y todas las familias podrían comprar su «pisito»; pero en eso quedaba todo. La construcción masiva de Urbis en Moratalaz —un conjunto de bloques de pisos sin calles asfaltadas ni recogida de

basuras— se publicitó con un eslogan conciso que captaba el espíritu austero del giro tecnocrático: «Una familia con piso, una familia feliz» (ibídem).

Con el tiempo, creció la frustración por la mala calidad de vida en las zonas urbanas (Riquer, 2010: 353-354, 574-576). El alto coste de la vida, y en particular el precio del transporte público, fue uno de los principales focos de malestar en la década de 1950. Los evidentes déficit de infraestructura en los nuevos cinturones obreros se agravaron en la década de 1960, al igual que la escasez de transporte público tras la eliminación de las líneas de tranvía en favor del coche privado. Al final, ser dueño de un pequeño apartamento en un barrio infradotado de servicios y equipamientos no sirvió de mucho para levantar la moral de la «infantería de la propiedad» (Tatjer Mir, 2005). Aún más descontento aportaron una serie de escandalosas recalificaciones mediante las cuales los ayuntamientos permitieron a los promotores maximizar sus rentas inmobiliarias a costa de espacios reservados a zonas verdes o lugares de ocio. El 30 % del espacio reservado para parques o instalaciones deportivas en el plan urbanístico de Barcelona de 1953 había desaparecido en 1970 (Riquer, 2010: 574).

La propia obra era otro foco de tensiones sociales. Los trabajadores de la construcción constituían una gran parte de la fuerza de trabajo: nada menos que la mitad de los trabajadores industriales de Madrid en 1960 (López Serrano, 1993; Mingo y Lorite, 1993). Las duras condiciones del sector y la resistencia que generaban ponían de manifiesto el fracaso hegemónico de la política corporativista del régimen. La formación de un oligopolio de promotores, capaces de acaparar los aspectos más lucrativos de la cadena de valor —comprar terrenos, contratar a otros para mejorarlos, vender la ubicación a un precio inflado— no contribuyó a suspender las presiones de la competencia intercapitalista en la industria de la construcción. Su dominio solo aumentó la presión sobre las subcontratas, que tuvieron que entrar en una competencia feroz para satisfacer las necesidades de este oligopolio. De hecho, la gran mayoría de los trabajadores de la construcción eran empleados a través de subcontratas en las que estaban totalmente expuestos a las presiones de la producción competitiva (Mingo y Lorite, 1993: 105). Alrededor del 40 % de la mano de obra estaba compuesta por trabajadores cualificados —operarios de maquinaria, encofradores, especialistas en varillado, soldadores, etc.— que podían

ejercer un mínimo de autonomía e influencia. Esto no se extendía a los trabajadores no cualificados, que constituían otro 50 % de la fuerza de trabajo, una capa formada por trabajadores fácilmente sustituibles, a menudo contratados de manera informal y despedidos libremente.¹² La precariedad en el sector de la construcción era extrema, en parte debido a sus peculiaridades: contratos por proyectos, un alto grado de estacionalidad y una gran reserva de mano de obra procedente de la migración rural. En las obras, los trabajadores se veían obligados a trabajar muchas horas y se les remuneraba a destajo, lo que les obligaba a realizar las tareas más rápidamente, sin que se aplicaran, o apenas, las regulaciones de obra del régimen. Los empleadores incumplían los requisitos de formación y las normas de seguridad, lo que provocaba un número extremadamente elevado de accidentes laborales: el 40 % del total nacional se producía en obras de construcción.

En teoría, la burocracia gobernante «armonizaba» las relaciones laborales en función del interés general. Sobre esta base, el régimen justificaba la ilegalización de las organizaciones obreras, bajo el pretexto de que las instituciones públicas ya ejercían su función. Sin embargo, sobre el terreno era evidente que el sindicato vertical era una organización «amarilla» al servicio de la rentabilidad de los promotores y contratistas. Hasta la década de 1960, se suprimieron los aumentos salariales, lo que permitió que la inflación devorara el poder adquisitivo de los trabajadores. La norma para los trabajadores no cualificados era sobrevivir con múltiples empleos o vendiendo materiales de construcción robados. Hubo que esperar hasta la década de 1960 para que los trabajadores de la construcción vieran aumentos salariales reales. Y esto no fue gracias a la buena voluntad de gestores estatales paternalistas, sino al resurgimiento de un movimiento obrero cada vez más reivindicativo.

La democracia contra el capitalismo residencial

En 1951, una subida del precio del tranvía en Barcelona desencadenó una ola de protestas contra los bajos salarios y el alto coste

¹² El 10 % restante de los trabajadores del sector estaba compuesto por un estrato acomodado de directivos, técnicos y administradores, encargados de la planificación y el control de la producción, normalmente asalariados de las grandes promotoras.

de la vida (Riquer, 2010: 550-560). Lo que comenzó como un boicot al tranvía se convirtió en una huelga general espontánea a la que se sumaron trescientos mil trabajadores en la ciudad. La represión policial, apoyada por cinco mil falangistas armados, impuso la reapertura de fábricas y comercios por la fuerza. Sin embargo, estos acontecimientos causaron escalofríos entre las élites del régimen. El gobernador civil de Barcelona señaló que era la primera vez desde 1939 que «la masa se ha hecho dueña de la calle». Durante la década siguiente se sucedieron huelgas espontáneas y boicots al consumo, lo que obligó al gobierno a decretar aumentos salariales.

Como se ha visto en el capítulo anterior, estos años fueron testigos del renacimiento del movimiento obrero, impulsado por una nueva generación de jóvenes activistas que reivindicaban demandas económicas dentro y contra el sindicato vertical. El resurgimiento del activismo obrero, en gran medida desvinculado de las organizaciones del periodo de entreguerras, reflejaba el fracaso del Estado franquista a la hora de pacificar a las masas urbanas con su mezcla de populismo y represión. Poco a poco, se fue configurando un sindicalismo independiente, que cristalizó en asambleas temporales de trabajadores que se fueron haciendo permanentes y que acabaron por coordinarse en una red sindical informal: las Comisiones Obreras (CCOO) (López Serrano, 1993).

El sector de la construcción fue uno de los más activos en el nuevo obrerismo. Los trabajadores de la construcción recurrieron a huelgas salvajes para exigir salarios más altos, mayores medidas de seguridad y empleos más estables. Como siempre, los trabajadores cualificados eran el sector de la mano de obra capaz de ejercer mayor influencia, aunque su poder dependía de la relativa escasez de sus habilidades y de si ocupaban puestos que podían «estrangular» el proceso de producción (Mingo y Lorite, 1993: 107). Especialmente peligrosos eran los trabajadores encargados del encofrado y el armado, es decir, de los moldes para dar forma y las varillas de acero para reforzar las estructuras de hormigón antes de verterlo. Estos especialistas controlaban un punto clave: el cementado de los cimientos y pilares de un edificio. Si decidían dejar de trabajar, toda la obra podía paralizarse. En la construcción, las CCOO se formaron con cierto retraso en comparación con otros sectores. A diferencia de la combativa industria metalúrgica, donde la unidad organizativa

básica era la fábrica, los trabajadores de la construcción estaban muy dispersos por las obras (López Serrano, 1993: 151). En los grandes proyectos, como la urbanización de Urbis en Moratalaz, podían formarse comisiones de empresa o de obra, pero estas eran necesariamente temporales. Para superar este problema, se crearon estructuras estables en los barrios donde residían los trabajadores. Las CCOO de la construcción de Madrid se formaron en 1965 entre las chabolas de Vallecas, impulsadas por el padre Llanos, un sacerdote jesuita convertido al comunismo que había sido confesor del propio Franco (Villatoro, 2019).

Todo esto coincidió con un renacimiento del activismo urbano en la forma del llamado movimiento vecinal. En 1964, el régimen legalizó la creación de asociaciones de vecinos, a través de las cuales se podían presentar consultas formales a las autoridades municipales (Riquer, 2010: 574-576). Al igual que había ocurrido con el sindicato vertical, el espacio organizativo que ofrecían estos organismos oficiales propició la proliferación de organizaciones activistas que operaban dentro y contra el Estado. Sus reivindicaciones giraban en torno a la mejora de la vida en las periferias urbanas: más transporte público, más servicios públicos, mejora de las infraestructuras urbanas o un mayor acceso a los espacios verdes y a la cultura (Martínez i Muntada, 2011). Sus miembros se dedicaban a la agitación, hacían pintadas, organizaban manifestaciones y elaboraban boletines periódicos. A partir de 1968, estas asociaciones formaron estructuras unitarias permanentes, como las Comisiones de Barrio, creadas a imagen y semejanza de las CCOO. A pesar de articular una identidad explícitamente obrera, la base social de este movimiento era bastante amplia, incluyendo amas de casa, jubilados, comerciantes y, especialmente, profesionales (De Terán, 1993: 347). Esto reveló, una vez más, cómo la lucha contra el rentismo urbano —en este caso, en forma de promotores inmobiliarios que maximizaban las unidades residenciales a expensas de los servicios o las infraestructuras— es capaz de galvanizar amplias coaliciones sociales.

La hipótesis de los tecnócratas era que el crecimiento industrial desenfrenado, facilitado por una urbanización acelerada, generaría el consentimiento de las masas para el liderazgo modernizador del Estado franquista. Esto resultó ser un grave error de cálculo. Las demandas de la clase trabajadora se ampliaron con el horizonte de posibilidades. Las asociaciones patronales

advertían de «una impaciencia manifiesta de los [trabajadores] en general por conseguir niveles de vida superiores, pero de forma rápida» (citado en Riquer, 2010: 550). Entre el proletariado urbano crecía la inquietud por el reparto injusto de los frutos de la modernización. Una de las publicaciones del movimiento vecinal de Barcelona (*Can Oriach*) lo expresaba así: «A los migrantes [rurales] se les pidió que ofrecieran su fuerza e inteligencia para mover la máquina del progreso. ¿Por qué entonces no son dueños de lo que el progreso ha traído?» (citado en Martínez i Muntada, 2011: 67).

La intransigencia del Estado condujo a un creciente proceso de politización y radicalización. Como se abordó en el capítulo anterior, los nuevos movimientos fueron un caldo de cultivo para las organizaciones clandestinas, en particular el PCE (Riquer, 2010: 550-560). Mediante el reclutamiento de enlaces sindicales independientes, los comunistas tejieron una organización sindical en la sombra que les permitió asumir el liderazgo de las CCOO (aunque, hay que precisar, el PCE nunca monopolizó sus asambleas, que incluían una pluralidad de organizaciones clandestinas). Lo mismo ocurrió con las asociaciones vecinales de este periodo, en las que el PCE, identificado por la propia dictadura como el principal antagonista del régimen, logró acumular un apoyo considerable. En palabras de Félix López, figura destacada del movimiento vecinal madrileño: «Un día me dije: si luchar por vivir como seres humanos, por tener un retrete, por poder ducharse, por poder tener una cama para no tener que dormir al lado de tus padres, es ser comunista, entonces yo soy comunista» (*La Sexta Columna*, 2017: 10:45).

Igualmente importante en la gradual radicalización de estos movimientos fue la reacción represiva de la dictadura, especialmente después de 1966, cuando el Estado tomó medidas drásticas contra las CCOO. Las propias estadísticas de la dictadura registraron un fuerte aumento de los paros laborales con motivos «sociopolíticos» o «solidarios»: del 5,5 % en 1966 al 44,7 % en 1967 (López Serrano, 1993: 141). En medio de la persecución y las detenciones, las huelgas espontáneas comenzaron a articular reivindicaciones claramente políticas: la liberación de los presos, la libertad de expresión y de asociación, y la rendición de cuentas de los funcionarios del gobierno. En algunos casos, se prohibió a los estudiantes almorzar en las obras de la construcción por temor a que

difundieran ideas radicales entre los trabajadores. Esta dinámica de politización continuó en los años siguientes, cuando el gobierno lanzó una última ola de terrorismo de Estado en respuesta a los disturbios de estudiantes y obreros, pero sin éxito. El asesinato de trabajadores de la construcción en huelga a manos de la policía en 1970 (Cristóbal Ibáñez, Manuel Sánchez y Antonio Huertas en Granada) y 1971 (Pedro Patiño en Madrid) desencadenó huelgas solidarias. Mientras tanto, las asambleas vecinales comenzaron a reclamar el autogobierno local, la democratización de las decisiones urbanísticas y la municipalización del suelo urbano, todo ello enmarcado en un programa explícitamente anticapitalista (*Can Oriach* citado en Martínez i Muntada, 2011: 72):

Continuará sin resolverse totalmente el problema de la vivienda y de todos los servicios urbanísticos mientras el móvil de la actividad económica sea la acumulación de la mayor cantidad de dinero en pocas manos. Habrá posibilidad real de solución cuando la finalidad de la economía sea la satisfacción de las necesidades que tenemos pendientes. Es evidente que este cambio en la finalidad económica implica una nueva organización económica y social en la que el poder de decisión dependa sólo y exclusivamente de los trabajadores

En 1975, justo cuando la crisis de estanflación asomaba la cabeza en España, el anciano dictador murió en su cama, abriendo las compuertas del cambio político en medio de un clamor popular por la democracia y el socialismo. Para entonces, los sindicatos clandestinos y los nuevos movimientos sociales encabezaban la lucha contra la dictadura. A pesar de la feroz represión, los candidatos de CCOO obtuvieron una victoria rotunda en las elecciones del sindicato vertical de 1975. Para entonces, este sindicato clandestino se había convertido en un interlocutor *de facto* en los convenios colectivos, hasta el punto de que las negociaciones a veces eludían por completo las estructuras oficiales del sindicato vertical (Rodríguez, 2015: 27-58). Del mismo modo, aunque el Estado había ilegalizado y perseguido a las asociaciones vecinales más activas, los gobiernos locales siguieron celebrando reuniones informales con ellas para acordar decisiones de planificación urbana (Neuman, 2010: 113). La transición política a la democracia parecía cuestión de tiempo.

La dictadura franquista erigió un aparato corporativista de provisión de vivienda para pacificar a las masas y consolidar su hegemonía social. El nuevo orden residencial logró suspender en cierta medida la tensión entre la renta del suelo urbano y la producción residencial capitalista. Un Estado paternalista garantizó los beneficios de los promotores mediante salarios bajos en la construcción, una normativa urbanística laxa y una serie de generosos incentivos. Así, los promotores capitalistas llegaron a maximizar la producción residencial y la renta del suelo simultáneamente, en lugar de hacerlo una a expensas de otra. Este arreglo, salvo algunas escaseces persistentes en las ciudades más grandes, permitió al capitalismo residencial satisfacer la demanda de vivienda urbana por primera vez desde el advenimiento de la urbanización masiva. A pesar de este logro, el éxito del acuerdo residencial franquista fue frágil y limitado¹³ y resultó insuficiente a la hora de pacificar los barrios proletarios, donde los promotores maximizaban la producción a expensas de los servicios básicos y las infraestructuras.

En ausencia de canales democráticos de representación, cualquier mejora en las condiciones de vida tenía que ser conseguida con duras luchas extralegales que chocaban con la intransigencia del Estado. Cuando el ciclo industrial que mantenía unida toda la formación urbana perdió fuelle, las reivindicaciones materiales se convirtieron en demandas de cambio político y la dictadura se aferró a su aparato represivo para mantenerse en el poder.

Tras la muerte de Franco, la dictadura se transmutó en una nueva formación social liberal, que, sin embargo, presentaba diferencias considerables con su homóloga del siglo XIX. Además de estar gobernada por un aparato estatal más amplio y democrático, el orden «neoliberal» nació en una época en la que las posibilidades de crecimiento que ofrecían el éxodo rural y la

¹³ La Ley del Suelo de 1975 reconocía algunos de estos problemas: «El proceso de desarrollo urbano se ha caracterizado, en general, por una densificación congestiva de los centros urbanos, el desorden en las periferias, la falta de disciplina urbanística y los precios injustificadamente elevados de los terrenos aptos para la expansión urbana». Véase el preámbulo de la Ley del Suelo de 1975. BOE-A-1975-9250.

industrialización se habían agotado en gran medida. Sin un auge manufacturero que sostuviera la costosa estrategia residencial de Franco, era necesario encontrar un nuevo arreglo para apaciguar a las nuevas masas de propietarios del país. Finalmente, el Estado neoliberal se decantó por un nuevo régimen urbano caracterizado por la competencia interurbana, con democracias locales descentralizadas que buscaban atraer flujos de capital privado, y por la especulación inmobiliaria de masas, con los propietarios convertidos en pequeños rentistas que perseguían ganancias de capital a través de sus activos inmobiliarios.

Parte IV

El régimen de 1978 (1975-2023)

7. El neoliberalismo y la economía de precios de activos

En 1982, el Partido Socialista Obrero Español (PSOE), liderado por Felipe González, alcanzó una victoria electoral sin precedentes, obteniendo casi el doble de votos que su principal competidor, la derechista Alianza Popular (AP) de Manuel Fraga. Este triunfo marcó el punto culminante de una transición política turbulenta que había puesto fin a cuatro décadas de dictadura franquista. Por primera vez desde la Guerra Civil, las fuerzas de la oposición democrática accedían al poder. Este éxito electoral sería el primero de cuatro triunfos consecutivos que mantendrían al PSOE en el gobierno hasta 1996. Sin embargo, este prolongado periodo en el poder coincidiría con una profunda crisis de identidad ideológica.

Aunque los socialistas llegaron al gobierno en 1982 con un ambicioso programa de inspiración keynesiana centrado en la creación de empleo, una vez en el poder se vieron obligados a mantener e incluso a intensificar las políticas de liberalización económica y disciplina monetaria iniciadas por los sectores tecnocráticos del franquismo tardío, todo ello en un contexto de creciente confrontación con los sindicatos. Los ministros de Economía del PSOE, particularmente Miguel Boyer —figura emblemática de esta etapa—, comenzaron a ensalzar las virtudes del libre mercado mientras criticaban abiertamente la intervención estatal en la economía. Boyer, «el zar de la liberalización», llegó a citar a Margaret Thatcher cuando denunció «el fracaso de las

ideas estatistas», equiparándolas con un «suicidio económico» (Matías, 1986). La economía moral de la etapa anterior estaba siendo sustituida por los principios de la economía política liberal, que privilegia los mecanismos de mercado sobre cualquier consideración de carácter nacional-corporativista o colectivista.

Esta evolución del PSOE debe entenderse en el marco de un giro neoliberal de alcance global. A finales de la década de 1970, las economías industrializadas se encontraban inmersas en una profunda crisis de sobreproducción industrial que exigía complejos procesos de reestructuración (Clarke, 1988; Brenner, 2006). Bajo la bandera de la flexibilidad laboral, se intentó conducir a la fuerza de trabajo hacia nuevos sectores productivos mediante estrategias destinadas a hacer a los trabajadores más dependientes del mercado. Las políticas de liberalización permitieron a los Estados utilizar los mecanismos de mercado como instrumento para forzar la reestructuración de las empresas nacionales, lo que implicó el progresivo desmantelamiento de los acuerdos corporativistas que hasta entonces habían servido para mitigar las desigualdades económicas y suavizar los efectos de la competencia. Este proceso exigió a los partidos gobernantes incumplir promesas electorales que reflejaban los consensos políticos de la etapa anterior (Bartel, 2022). En este contexto, la disciplina impuesta por los mercados financieros globales resultó fundamental para moderar las expectativas de los votantes. En un mundo de creciente movilidad del capital, los gobiernos que se desviaban de las políticas ortodoxas sufrían inmediatamente las consecuencias a través de mecanismos de mercado aparentemente impersonales, lo que les obligaba a implementar medidas impopulares con independencia de sus compromisos electorales. Ante esta realidad, incluso partidos de izquierda como el PSOE terminaron por aceptar la narrativa de que no existía alternativa viable al camino neoliberal (Przeworski, 2021).

¿En qué consistía realmente la novedad de esta nueva fase de liberalización? Para sus principales teóricos, el neoliberalismo se diferenciaba del liberalismo clásico en su reconocimiento del papel del Estado, afirmando que el libre mercado requiere instituciones sólidas y un sector público activo capaz de cumplir funciones esenciales como garantizar la competencia o proporcionar redes de seguridad social para aliviar tensiones (Davies, 2018; Slobodian, 2018). Sin embargo, la originalidad de este planteamiento

resulta cuestionable, al igual que el grado en el que las políticas neoliberales realmente se guiaron por estos principios teóricos (Bonefeld, 2002; Clarke, 1988). Si el neoliberalismo demostró ser más intervencionista que el liberalismo del siglo XIX, fue debido a que los gobiernos neoliberales heredaron y adaptaron las estructuras administrativas de los regímenes corporativistas que pretendían superar. En el caso español, el Estado franquista había desarrollado una extensa red de organismos dedicados a la planificación, coordinación y ejecución de políticas económicas a una escala inconcebible en el siglo XIX. Los sucesivos gobiernos democráticos no desmantelaron este aparato estatal, sino que lo reconfiguraron para servir a nuevos objetivos. Lejos de significar una ruptura radical con la tradición estatista del siglo XX, el Estado neoliberal español debe entenderse como su *continuator*, incorporando y transformando elementos de la burocracia anterior en su propio proceso de consolidación.

Donde la teoría neoliberal sí demostró una mayor originalidad —y posiblemente una influencia más duradera— fue en su defensa de las instituciones supranacionales como mecanismo para proteger las políticas de mercado de las presiones de los electorados nacionales (Slobodian, 2018). Para los teóricos neoliberales, el siglo XX había presenciado una peligrosa expansión de la intervención estatal en la economía —a través de la planificación, el control de precios y el proteccionismo— motivada principalmente por la complacencia hacia unos electores que no comprendían los beneficios del libre mercado. En una era de sufragio universal, el capitalismo necesitaba proteger sus fundamentos mediante la creación de organismos internacionales que situaran las decisiones económicas clave fuera del alcance de los procesos democráticos nacionales. En palabras de Friedrich Hayek, se trataba de establecer una especie de «doble gobierno»: las democracias nacionales podrían mantener su soberanía en ámbitos como los derechos civiles o las cuestiones identitarias, mientras que los asuntos económicos quedarían bajo la supervisión de autoridades tecnocráticas supranacionales (ibídem: 95). Los arquitectos del proceso de integración europea se inspiraron en buena medida en este internacionalismo liberal. La Unión Europea proporcionó precisamente ese marco institucional que canalizó y dio forma al proceso de neoliberalización en España.

El neoliberalismo impulsó un cambio fundamental en los patrones de acumulación de capital, desplazándolos desde la producción industrial hacia actividades de carácter rentista, con un papel cada vez más destacado de las finanzas y la especulación con los precios de activos, en línea con una tendencia global hacia la «rentificación» del capitalismo (Christophers, 2020). Este proceso respondía a factores estructurales. La crisis del sector industrial, que históricamente había sido el motor más dinámico del capitalismo, favoreció la reorientación de las inversiones hacia actividades especulativas (Brenner, 2006). Las políticas neoliberales, como la liberalización financiera internacional, no hicieron sino intensificar esta tendencia, amplificando los ciclos especulativos y aumentando la frecuencia de las burbujas de precios de activos. En España, la economía rentista cobró especial importancia a medida que los grandes grupos económicos abandonaban progresivamente las actividades industriales para concentrarse en sectores fuertemente protegidos como la construcción, las telecomunicaciones y los servicios públicos, todos ellos caracterizados por su elevada dependencia del apoyo estatal (Rey-Araújo, 2020: 144). Paralelamente, la economía española en su conjunto experimentó un giro hacia el sector inmobiliario y el turismo, actividades con un fuerte componente de renta del suelo y centradas en la producción de bienes no comercializables internacionalmente, lo que las hacía menos vulnerables a la competencia exterior que las exportaciones industriales. Esta transformación tuvo profundas repercusiones en el desarrollo urbano y en las dinámicas del mercado de vivienda. El creciente peso del sector inmobiliario en la acumulación de capital llevó a los gobiernos locales a impulsar procesos de urbanización competitiva o «empresarialismo urbano» destinados a atraer flujos de capital, lo que generó una espiral alcista en los precios de la vivienda (Harvey, 1989).

Para los grandes sectores de la población que habían accedido a la propiedad inmobiliaria durante el final del franquismo y la transición, esta evolución representó una oportunidad para utilizar la revalorización de sus viviendas como garantía para sostener sus niveles de consumo, lo que les otorgó una cierta condición de «pequeños rentistas» dentro de la nueva economía de precio de activos.¹ Estas transformaciones serán analizadas en detalle

¹ El término *asset-price keynesianism* [keynesianismo de precios de activos], acuñado por el economista marxista Robert Brenner, describe esta estrategia económica

en este capítulo, destinado a establecer el contexto político-económico, y el siguiente, centrado en un análisis específico de las políticas de vivienda. La primera sección de este capítulo examinará la naturaleza del Estado liberal-democrático que emergió tras la dictadura franquista, prestando especial atención a su dinámica política y a su organización territorial. La segunda sección analizará el proceso de reestructuración capitalista, desde la crisis industrial hasta el auge de la especulación inmobiliaria. La tercera sección abordará este proceso desde la perspectiva del desarrollo urbano, centrándose en los mecanismos de urbanización especulativa que alimentaron la gran burbuja inmobiliaria de 1997-2007. Finalmente, la cuarta sección examinará el neoliberalismo como proyecto hegemónico, analizando el papel central que ocupó la economía de activos en su desarrollo, así como los efectos desestabilizadores que provocó su crisis durante la Gran Recesión y en los años posteriores.

Fundamentos del nuevo Estado liberal

El pacto constitucional

El nuevo Estado liberal debe enmarcarse en la coyuntura crítica en la que surgió: el acuerdo constitucional posfranquista (Núñez Seixas, 2017: 6-125; Rodríguez, 2015: 129-163). Con la muerte del dictador y el régimen sumido en una profunda crisis social y económica, las élites de la dictadura temían un levantamiento revolucionario, como acababa de ocurrir en la vecina Portugal. Los franquistas veteranos consideraron propuestas de reforma política para apaciguar a las masas. Las propuestas iniciales preveían el establecimiento de un sistema corporativista de representación, que en la práctica suponía una ampliación a escala nacional

empleada por los gobiernos y los bancos centrales —especialmente desde la década de 1990— para estimular el crecimiento en economías avanzadas afectadas por estancamiento crónico. Brenner lo contrasta con el keynesianismo tradicional (basado en el gasto público y los déficit fiscales) y lo vincula a la financiarización y las burbujas especulativas. Para una minuciosa reconstrucción de la genealogía y del acceso a posiciones de poder por parte de la economía de la oferta y del precio de activos, puede consultarse Melinda Cooper, *Contrarrevolución*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2026. [N. de T.]

del sistema de «democracia orgánica» que ya funcionaba a nivel local. Pero, al no dar señales de remitir el desorden público, pronto se hizo evidente que la legitimidad del régimen se había deteriorado más allá de lo que podían salvar unas reformas tan limitadas. El rey Juan Carlos I, nuevo jefe del Estado por voluntad de Franco, nombró un nuevo gabinete formado por una generación más joven de burócratas, más dispuestos a tomar medidas. Liderados por Adolfo Suárez, impulsaron a las altas esferas del régimen a una serie de reformas audaces en 1976-1977, entre ellas la abolición del partido único y el sindicato vertical, así como la legalización de la libertad de expresión y de asociación, todo ello de cara a promover un proceso constituyente. Estas reformas, que supusieron en la práctica la autoabolición de la dictadura, fueron llevadas a cabo por burócratas de dudoso compromiso democrático, pero convencidos de que era preferible una demolición controlada del régimen a su combustión revolucionaria.

Al igual que en la transición liberal original de la década de 1830, se esperaba que aún no fuera demasiado tarde para que las élites del régimen dirigieran la transición en sus propios términos (Núñez Seixas, 2017: 49-109; Rodríguez, 2015). El restablecimiento de una forma de Estado liberal se negoció con la «oposición democrática», una serie de organizaciones lideradas por dos partidos de izquierda rivales. Por un lado, estaba el Partido Comunista de España (PCE), principal antagonista del régimen. Tras décadas de heroica resistencia, el PCE contaba con una amplia y activa militancia obrera, procedente en su mayoría de las asambleas de las Comisiones Obreras (CCOO). Reconociendo tácitamente que carecía de la fuerza suficiente para derrocar al régimen, la dirección del PCE se sumó al discurso de la «reconciliación nacional» y frenó cualquier intento de revolución. El otro partido principal de la oposición era el resurgido Partido Socialista Obrero Español (PSOE). Tras haber estado a punto de desaparecer tras la guerra, el partido renació gracias al carismático liderazgo de Felipe González y al apoyo de la socialdemocracia europea. Aprovechando su imagen de partido histórico, los socialistas lograron volver rápidamente al centro de la escena política, reviviendo al mismo tiempo a su sindicato asociado, la Unión General de Trabajadores (UGT). Flanqueaban estas fuerzas los partidos nacionalistas vascos y catalanes, de tendencia democristiana. Mientras tanto, el ala reformista del régimen se

organizó en partidos políticos propios. La Unión de Centro Democrático (UCD), liderada por Suárez y sus asociados, adoptó un perfil «moderado». Por otro lado, estaba la posfascista Alianza Popular (AP), liderada por Manuel Fraga, que representaba a un sector más antiguo y resentido de la clase dirigente estatal.

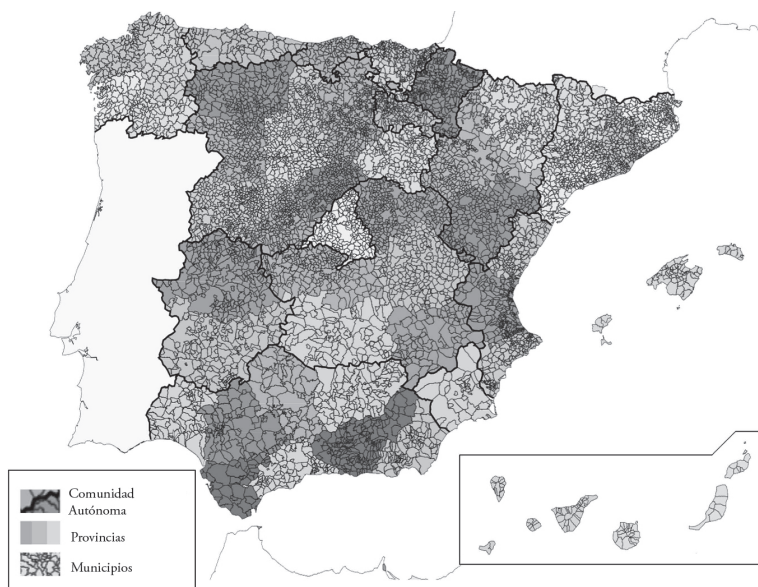
Las negociaciones se desarrollaron entre brotes de violencia política en las calles y la amenaza permanente de un golpe militar. Al final, se alcanzó un acuerdo constitucional en torno a una serie de pactos y compromisos —el restablecimiento de la Generalitat catalana (1977), los Pactos de la Moncloa (1977), la Ley de Amnistía (1977)—, pero la pieza central de todo ello fue la Constitución de 1978, que sentó las bases jurídicas del nuevo Estado.²

El Estado de las autonomías

Sin duda, la reestructuración del aparato estatal fue la cuestión más controvertida del acuerdo constitucional (Heywood, 1995: 142-145; Núñez Seixas, 2017: 140-150; Calvo Mendizábal, 2015: 124-145). En un contexto de reciente resurgimiento de las identidades regionales y subestatales, la transición a la democracia coincidió con una proliferación de demandas de descentralización. Los partidos de izquierda defendieron con satisfacción una reestructuración federal, mientras que los reformistas del régimen se resistieron en general a esta perspectiva. El compromiso constitucional logró un difícil equilibrio con una fórmula híbrida, el establecimiento de procedimientos legales para la creación de entidades regionales descentralizadas conocidas como «comunidades autónomas». Tras un fallido golpe militar en 1981, motivado en parte por la percepción de que la descentralización se estaba descontrolando, el gobierno y la oposición acordaron un nuevo mapa territorial para el Estado, que concedía la descentralización a todas las regiones del país y, al mismo tiempo, reforzaba los poderes del Estado central.

² Leopoldo Calvo-Sotelo (UCD), sucesor inmediato de Suárez, destacaría más un aspecto importante de estas negociaciones: «Era importante moderar las posiciones para garantizar por consenso una constitución básicamente favorable al mercado y a la empresa privada» (citado en Ramiro y González, 2019: 90).

Figura 7.1. Escalas territoriales del Estado español tras 1978



[Mapa base, bajo licencia CC para los trabajos del IGN].

Fuente: Mapa base del Instituto Geográfico Nacional.

El resultado fue un proyecto estatal con una configuración espacial distintiva, el «Estado de las autonomías», una estructura cuasi federal de diecisiete comunidades autónomas, cada una con su propio parlamento y gobierno electos (así como banderas e himnos, muchos de ellos creados para la ocasión). Según este acuerdo, el Estado central establece un marco jurídico básico para todo el país en una serie de ámbitos políticos, entre ellos la ordenación del territorio y la vivienda, pero por lo demás concede a las regiones una considerable libertad ejecutiva y legislativa (Heywood, 1995: 142). Además, la Constitución establece las competencias que *pueden* transferirse a las regiones, pero las transferencias concretas de políticas suelen negociarse región por región, con la típica mediación de los partidos políticos y según cálculos electorales. Se estableció un patrón de competencia interregional en torno a esta jurisdicción, en el que los políticos solían aprovechar las rivalidades históricas entre territorios para

formar coaliciones electorales. Esta dinámica, como veremos, se extendió también al ámbito económico, dando lugar a patrones de urbanización competitiva.

Bajo esta nueva mesoestructura administrativa se arraigó un pluriverso de democracias locales. Por primera vez en la historia, la Constitución extendió los mecanismos de la democracia representativa a todos los municipios, independientemente de su tamaño. Cabe señalar que España cuenta con un número excepcionalmente elevado de municipios, legado de su pasado romano y medieval: 8.117 en total, el 90 % de los cuales tienen menos de 10.000 habitantes, de media los más pequeños entre los países occidentales (Benito *et al.*, 2015: 192). Al igual que en otros países mediterráneos (Francia, Italia y Portugal), los gobiernos locales españoles están dirigidos por alcaldes elegidos que gozan de un *gran poder ejecutivo* dentro de sus respectivas corporaciones municipales. En teoría, la ley estipulaba que los poderes de los ejecutivos locales debían estar equilibrados por una triada de altos funcionarios —secretarios, auditores y tesoreros— para garantizar que las políticas locales fueran legal y financieramente sólidas (García Quesada *et al.*, 2013: 624-7). En la práctica, muchos de los puestos reservados para estos burócratas quedaron vacantes y sus funciones pasaron a manos de empleados administrativos temporales o sin cualificación contratados por la administración local, lo que suponía un flagrante conflicto de intereses (Jiménez, 2009: 259-260). Sin una supervisión adecuada, la usurpación del poder por parte de los alcaldes a menudo quedaba sin control, deformando las democracias municipales en dictaduras electorales. La mayor parte de la planificación urbana recayó en estos pequeños caciques, dejando el entorno construido expuesto a niveles considerables de clientelismo y corrupción.

¿Democracia neoliberal: una segunda restauración?

Uno de los principales artífices intelectuales de esta transición política fue Manuel Fraga (AP), un veterano ministro franquista que trazó una visión particular del cambio de régimen controlado (Rodríguez López, 2022: 19). Lo que Fraga imaginaba era, en cierto modo, una repetición al revés del siglo XX. La dura dictadura de Franco había cumplido su función: había sofocado

las amenazas revolucionarias y creado una «clase media» urbana con intereses en la preservación de la propiedad privada. El régimen podía ahora pasar a un nuevo orden parlamentario, siguiendo el modelo de la Restauración borbónica (1874-1921). Como se ha visto en capítulos anteriores, el sistema político de la Restauración se basaba en la rotación de dos partidos liberales: uno liberal de izquierda o «progresista» y otro liberal de derecha o «conservador». Estos partidos representaban diferentes alas de una misma élite bipartidista, que compartía el consenso en cuestiones de política económica. También se dirigían a un electorado similar, formado esencialmente por diferentes coaliciones de propietarios agrícolas. Fraga quizá esperaba liderar él mismo esta refundación liberal, pero los hombres de Suárez le ganaron la partida. En cualquier caso, se materializó una especie de «segunda Restauración», al menos en líneas generales.

Se puso en marcha un sistema parlamentario liberal, que giraba en torno a una élite bipartidista orientada hacia un electorado muy similar, formado por propietarios, solo que esta vez urbanos en lugar de rurales. El PSOE se mostró más que dispuesto a asumir el papel de partido liberal «progresista» cuanto más se acercaba al gobierno, llegando incluso a presentarse como un partido liberal aglutinante entre 1982 y 1996 (Núñez Seixas, 2017: 23, 160). Mientras tanto, la derecha se reagrupó en torno a la AP posfascista de Fraga, que en 1989 se sometió a un cambio de imagen «moderado» para convertirse en el Partido Popular (PP), de tendencia conservadora y liberal. En las décadas siguientes, ambos partidos —PSOE y PP— se fueron turnando en el poder, pasando de uno a otro el testigo de sus respectivas agendas neoliberales (Gálvez Muñoz, 2017: 383), si bien con una divergencia notable entre ellos: el grado en el que el gasto social debe amortiguar el impacto de las crisis económicas sobre los más pobres. En los periodos de bonanza, el PSOE amplió un Estado del bienestar con escasa financiación. Por el contrario, el PP, admirador de Thatcher, se oponía ideológicamente a las redes de protección social y a las «limosnas». Dejando de lado la ayuda a los pobres, ambos partidos coincidían en un consenso económico casi total en torno a la liberalización y la integración europea. Para galvanizar a sus electorados, agudizaron sus diferencias en otros ámbitos: la política exterior, las relaciones entre la Iglesia y el Estado, el derecho al aborto, los derechos LGBT y la identidad

nacional. Con una mayoría sustancial en sus territorios autónomos, los principales partidos nacionalistas catalanes y vascos, de tendencia centrista, no representaban una amenaza real para el principal bloque de poder en Madrid. Por el contrario, actuaban eficazmente como apéndices regionales y se regodeaban en su papel decisivo cada vez que las elecciones generales daban lugar a un parlamento sin mayoría, como en 1993 y 1996.

Cualquier amenaza que pudieran representar el PCE y el movimiento obrero quedó neutralizada antes de que terminaran los años setenta (Treglia, 2011; Rodríguez, 2015). En parte, esto se debió a la propia moderación del PCE: su disposición a hacer concesiones al capital en un intento por conquistar los corazones de una clase media ampliada alejó a buena parte de su base obrera, y mucha de ella nunca volvió a la actividad política. Pero esta estrategia reflejaba el dilema en el que se encontraba el PCE una vez que el terreno de lucha se trasladó al ámbito electoral, donde los partidos aglutinadores demostraron ser más ágiles. Los comunistas contaban con una base muy politizada y movilizada, pero les costaba salir de sus bastiones obreros. A su vez, el movimiento obrero quedó en gran medida absorbido por el Estado. A partir de los Pactos de la Moncloa de 1977, los principales sindicatos, CCOO y UGT, se integraron en el ámbito de la alta política, donde pasarían a negociar en nombre de toda la clase trabajadora, dando lugar al llamado diálogo social, una forma pluralista de corporativismo (López y Rodríguez, 2010: 149-152). A cambio, se produjo una creciente burocratización del movimiento obrero y su subordinación definitiva a la competitividad nacional (y, por extensión, a la rentabilidad del capital). Sin duda, este acuerdo aún permitía demostraciones de fuerza sustanciales: el periodo neoliberal ha sido testigo de más huelgas generales que nunca en la historia del movimiento obrero. Sin embargo, la huelga general también cambió su significado. Ya no era el primer acto de un levantamiento revolucionario, como en 1917 o 1934, sino un acto de perturbación simbólica: un «parón» general de 24 horas o incluso de 2 horas.

Por supuesto, había una diferencia importante con la Restauración «original»: esta vez la competencia electoral era real. Si recordamos lo visto en capítulos anteriores, en el apogeo del sistema del turnismo, las elecciones eran en gran medida gestos performativos, ya que sus resultados eran orquestados de

antemano por una élite bipartidista con la ayuda de magnates provinciales. Ahora, los partidos seguían manipulando los resultados electorales con la ayuda de los potentados, pero no mediante un fraude descarado. Los mecanismos de corrupción electoral funcionaban ahora a través del fraude en el gasto de las campañas, dado que los partidos aceptaban sobornos para aumentar sus fondos electorales (Heywood, 2007; Jiménez y Villoria, 2012; Zacarés, 2020: 1360-1368). Lo que podría denominarse neoturnismo presuponía, por tanto, una competencia real. Pero también garantizaba que la competencia no se desarrollara en igualdad de condiciones, ya que los partidos más afines a los intereses empresariales eran capaces de movilizar mayores recursos financieros con los que acceder o revalidar cargos públicos. Las fuentes del clientelismo empresarial fluctuaban con la suerte de las diferentes fracciones del capital. Si en la década de 1980 las «donaciones» de bancos o empresas siderúrgicas poblaban la contabilidad oculta de los partidos, durante el boom de la construcción de los dos mil fueron los promotores y subcontratas (Gallero, 2016: 106-107).

El sufragio universal era lo suficientemente real como para influir en los resultados electorales, pero el abanico de opciones disponibles fue bastante restringido desde el principio. Las instituciones representativas filtraban la voluntad de las masas a través de mecanismos de control oligárquico, entre los que destacaba una ley electoral con un fuerte sesgo rural (y, por tanto, conservador). Además, la Constitución consagraba la propiedad privada (art. 33), la economía de mercado y el deber del Estado de garantizar la productividad (art. 38) (Bassols, 2003). Las relaciones sociales de propiedad capitalistas quedaban así fuera del alcance de los votantes. El dominio impersonal del capital, a través de la fuerza coercitiva de la competencia, seguiría imponiendo su disciplina productiva a la sociedad, independientemente de quién estuviera en el gobierno.³

³ La sociedad capitalista se caracteriza por que, mientras las relaciones sociales de propiedad capitalistas permanezcan fuera del alcance de la democracia, la integración de los dominados en el proceso político, ya sea mediante el sufragio universal o de otra forma, no supone necesariamente una amenaza para la dominación de clase (Wood, 2016).

En cualquier caso, cada vez estaba menos claro cuánto margen de maniobra les quedaba a los Estados-nación para ser económicamente soberanos. En el contexto de una economía globalizada, especialmente en un mundo pos Bretton Woods, los flujos de dinero especulativo en el mercado de divisas podían fácilmente poner a los Estados en dificultades financieras. La crisis de la peseta en 1986 le costó a España el equivalente al presupuesto nacional de salud en pocos días (Przeworski, 2021). Todo ello limitaba necesariamente el alcance de la democracia, ya que las cuestiones de naturaleza económica solo podían abordarse en términos que tolerara un capital financiero voluble. Como dijo Felipe González: «Los mercados de capitales se encargan de recordarnos que no confían en una política económica que no vigila la inflación ni el déficit» (citado en *ibídem*). La integración europea en las décadas de 1980 y 1990 —un segundo proceso constitucional *de facto*— y, especialmente, la introducción de una moneda común en los dos mil, tenían el objetivo explícito de recuperar un mínimo de estabilidad económica en este contexto volátil. El precio a pagar fue la entrega de los mecanismos de poder de la política económica a las instituciones supranacionales, alejándolas aún más del control democrático.

Reestructuración neoliberal y especulación de precios de activos

El inicio del neoliberalismo

Para garantizar su propia reproducción política, todos los Estados capitalistas necesitan asegurar que sus economías nacionales puedan sostener la acumulación de capital en un entorno global definido por los imperativos de la productividad. Teniendo esto en cuenta, es muy significativo que el régimen político que acabamos de esbozar se formara en la crisis de «estanflación» de la década de 1970. La causa subyacente de la crisis fue un exceso de oferta, de capacidad y de producción industrial a nivel global que saturó los mercados de exportación hasta ejercer presión a la baja sobre la rentabilidad y la inversión privada (Brenner, 2006; Clarke, 1988). Estos problemas se vieron agravados por la crisis del petróleo de 1973.

Al igual que en otros lugares, la dictadura respondió inicialmente con medidas expansionistas, con la esperanza de superar la crisis y mantener la paz social —crédito fácil, absorción pública de los costes energéticos, crecimiento salarial por encima de la productividad—, pero estas medidas resultaron ineficaces y altamente inflacionistas (Charnock *et al.*, 2014: 59). Todo ello hizo que el nuevo Estado liberal naciera con una serie de tareas difíciles: por un lado, poner en marcha medidas «monetaristas» o de contracción para combatir la inflación; por otro, dismantelar una base industrial que ya no era rentable y facilitar la reorientación del capital hacia sectores con mejores perspectivas de crecimiento para hacer frente al estancamiento. Estos procesos exigían romper y desarraigar comunidades obreras sin ofrecer ninguna garantía de que los puestos de trabajo destruidos fueran sustituidos por otros mejores. No era una tarea fácil, sobre todo teniendo en cuenta que la crisis industrial había amplificado la ola de malestar social que ya se estaba gestando al final del régimen franquista (Rodríguez, 2015). Para complicar aún más las cosas, se amplió el derecho al voto a una clase trabajadora agitada.

La «liberalización» económica pronto se convirtió en la estrategia de gobierno dominante. En esencia, la (neo)liberalización implicaba una reconfiguración de las relaciones sociales de propiedad que regulan la reproducción de los individuos, los hogares y las empresas para hacerlas más dependientes del mercado. Al eliminar los amortiguadores políticos frente a las presiones del mercado, que se habían acumulado a lo largo del siglo XX, o al crear nuevos mercados donde antes no existían, el Estado trató de reimplantar la lógica de la competencia en el tejido social, fomentando su internalización por parte de los actores sociales (Bonefeld, 2002; Harvey, 2007). La competitividad se despoliticizó y se impuso mediante presiones de mercado descentralizadas, en lugar de mediante el control directo del Estado, lo que confería a los imperativos económicos un carácter cada vez más difuso e impersonal. Mientras tanto, una retórica favorable a las empresas que exaltaba la fuerza creativa del libre mercado y el afán de lucro, presentada como la solución a los fracasos de la intervención estatal, daba expresión ideológica a una economía moral neoliberal en auge.

Las medidas deflacionistas tendrían que esperar hasta que las primeras elecciones generales produjeran un gobierno con la

suficiente legitimidad democrática como para aplicarlas. Tras la victoria electoral de la UCD en las elecciones de 1977, el gobierno adoptó una política de represión salarial, acordada con los grandes sindicatos, que cristalizó en los Pactos de la Moncloa de 1977.⁴ Las políticas monetarias restrictivas debilitaron entonces el poder de negociación de los trabajadores al acelerar el ritmo de destrucción de empleo. En 1982, el desempleo se situaba en el 16 %. A pesar de la resistencia continuada en los centros industriales más combativos, el malestar de la clase trabajadora se fue apagando en una decepción generalizada por la ya evidente inclinación oligárquica de la nueva democracia liberal (Rodríguez, 2015: 197-236).

Mientras tanto, un PSOE en ascenso se preparaba para el poder adoptando una agenda cada vez más liberal con la que atraer a los votantes de clase media. Tras descartar su compromiso anterior con una economía socializada, los socialistas se presentaron a las elecciones de 1982 con un programa keynesiano de estímulo del empleo, obteniendo una victoria aplastante (Gálvez Muñoz, 2017: 396). Pero los primeros indicios de fuga de capitales, junto con los cambios de rumbo de Mitterrand en Francia, inspiraron cautela. El nuevo gobierno del PSOE rápidamente renegó de sus promesas y continuó con las políticas restrictivas de sus predecesores. Es más, correspondería a los socialistas aplicar el doloroso programa de desindustrialización ideado por sus predecesores de la UCD para reducir el exceso de capacidad de las empresas estatales poco competitivas, centrándose principalmente en las empresas de la industria pesada que no podían justificar su existencia en un mercado abierto (Marín Arce, 2006). El Estado ya no las sostendría «artificialmente», incluso si ello suponía el desempleo masivo. Y, de hecho, ya en 1984, el desempleo había aumentado hasta el 21 %.

En el proceso, la base industrial española se reorganizó en torno a un sector industrial más ágil y rentable. Sin embargo, sin una política industrial que orientara el crecimiento en una

⁴ Para consternación de la clase obrera organizada, los Pactos resolvieron mantener el crecimiento salarial por debajo de las previsiones de inflación. El gobierno, además, incumpliría sistemáticamente las previsiones lo que forzaba a la baja los salarios (reales) y trasladaba el coste de la lucha contra la inflación a los trabajadores (Gálvez Muñoz, 2017: 392).

dirección estratégica, la industria conservó muchos de sus problemas anteriores durante el proceso de reestructuración: especialización en sectores de demanda media o baja (textil, bienes intermedios, automóviles); escasa capacidad de innovación y gran dependencia de las importaciones de tecnología; o una estructura empresarial dual, muy polarizada entre un pequeño número de grandes empresas oligopólicas y un vasto mar de pequeñas y medianas empresas vulnerables (López y Rodríguez, 2010: 152). Salvo algunas excepciones en la electrónica o la máquina-herramienta, los sectores emergentes, como los relacionados con la microelectrónica o las tecnologías de la información, apenas arraigaron. En las áreas en las que la reestructuración industrial restableció la rentabilidad agregada, lo hizo por una mayor incidencia de los contratos temporales gracias a la reforma del mercado laboral de 1984 antes que por una revolución de la productividad (Charnock *et al.*, 2014: 61). A partir de ahí se generó una enorme economía informal, con un empleo no registrado que proliferó en pequeñas empresas industriales que realizaban trabajos subcontratados. El país tomó así la «vía baja» de la especialización productiva en la nueva división internacional del trabajo, dando prioridad a una explotación extensiva de la mano de obra frente a los medios intensivos en capital, lo que reforzó la desaceleración de la productividad y el empleo en la industria (Carreras, 2005: 368; Rey-Araújo, 2020: 211).

En esta coyuntura, surgiría el patrón económico de los siguientes veinte años. Las exportaciones de mercancías mejoraron, pero no lo suficiente como para mantener una balanza comercial positiva. Se formó un déficit estructural en la balanza por cuenta corriente, cuya mayor parte procedía de la importación de bienes industriales de alto valor añadido (Gracia y Paz, 2020: 61). Mientras tanto, la economía española se especializó en los sectores bien establecidos del turismo y el sector inmobiliario, en los que el país disfrutaba de una ventaja comparativa (López y Rodríguez, 2010). Durante la dictadura se habían fomentado estos sectores para complementar las necesidades de una economía industrial en crecimiento. Ahora se erigían como motores del crecimiento por derecho propio, aunque deficientes, ya que se trata de sectores «singularmente intensivos en mano de obra, tradicionalmente mal remunerados, excesivamente dependientes de los contratos informales y con escaso margen para

aumentar la productividad» (Rey-Araújo, 2020: 144). Con una base productiva que mostraba fuertes tendencias al estancamiento, el crecimiento económico se volvió cada vez más dependiente de las finanzas, tanto en forma de importaciones de capital para cubrir el déficit por cuenta corriente como en forma de crédito para mantener la demanda interna. Este modelo de crecimiento «financiarizado», que vino de la mano de la integración europea, dio lugar a una incidencia y una intensidad crecientes de las burbujas de precios de activos.

El experimento de la financiarización

La crisis de la industria arrastró consigo a sus prestamistas; entre 1977 y 1985 quebraron una cuarta parte de los bancos comerciales privados (Sudrià, 2014: 489). Tras una serie de rescates, el Estado respondió con una ola de liberalización financiera, iniciada ya bajo el primer gobierno de la UCD, pero que continuó bajo los auspicios del PSOE. Al igual que en el resto del mundo industrializado, el objetivo de estas reformas era aumentar el volumen de crédito en circulación en un esfuerzo por dar un nuevo impulso a la economía (Copley, 2021; Brenner, 2006). Parte de este proceso implicó el desmantelamiento de circuitos financieros especiales, como los que protegían a las cajas de ahorros de las crisis financieras, creando un mercado crediticio integrado (Sudrià, 2014: 489). El Estado se aseguró de mantener a las instituciones financieras protegidas de la competencia internacional a lo largo de la década de 1980 y fomentó los procesos de concentración del capital en la segunda mitad de la década. Esta política tenía por objeto dar a los bancos nacionales tiempo suficiente para fusionarse en grandes instituciones resistentes, capaces de soportar mejor la competencia extranjera, en preparación para la apertura a la competencia exterior exigida por la integración europea (Poveda, 2012: 250).⁵

⁵ La competencia extranjera llegó en 1978, pero con severas restricciones (por ejemplo, los nuevos bancos extranjeros no podían abrir más de tres sucursales ni poseer acciones o participaciones). Muchos bancos extranjeros entraron en el mercado español (35 en la década siguiente), pero su cuota de mercado de depósitos nunca superó el 2 %. Muchos de estos bancos nunca llegaron a arraigar en España, siendo el ejemplo más notorio el de la decena de sucursales bancarias japonesas que cerraron, prácticamente desapercibidas, en la década de los

De hecho, la integración europea reforzó los procesos internos de liberalización económica al dotarlos de un marco supranacional (Bonefeld, 2002). La adhesión a la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1986 trajo consigo una intensificación sin precedentes de las presiones del mercado, especialmente en vista de los esfuerzos en curso para completar el mercado único europeo en 1993 (Gálvez Muñoz, 2017: 405-408). Esto supuso la entrada en una zona de libre comercio con los socios europeos, lo que no solo expuso los intercambios transfronterizos a una competencia de precios sin restricciones, sino que también implicó la eliminación de las políticas de ayudas públicas o la ruptura de los monopolios estatales, con el fin de garantizar que la competencia se desarrollara en condiciones de igualdad. Embarcarse en este proceso de integración de los mercados exigía integrar la lógica de la competitividad en toda la economía española, tanto para cumplir las normas europeas como para garantizar la supervivencia de los capitales nacionales en un contexto de mayor competencia internacional. Una serie de liberalizaciones procedieron a eliminar gradualmente los controles burocráticos sobre los precios, los arrendamientos y los intereses en toda la economía. Las empresas públicas rentables —petroquímica, telecomunicaciones, servicios públicos y banca— se fusionaron y racionalizaron, formando grandes titanes empresariales capaces de competir en los mercados mundiales (Carreras *et al.*, 2000: 225-236; Ramiro y González, 2019: 94-95).

Mientras tanto, en la segunda mitad de la década de 1980, España, vivió un ciclo de auge económico al ritmo de la inversión europea (Charnock *et al.*, 2014: 62-66; López y Rodríguez, 2010: 157-172; Naredo, 1996: 94-98). La entrada en la CEE provocó una avalancha de capital extranjero: las empresas multinacionales se apresuraron a posicionarse en el nuevo país del bloque, absorbiendo empresas nacionales y estableciendo sus sedes empresariales. A medida que aumentaba la demanda de espacio

noventa (Poveda, 2012: 227). Mientras tanto, los bancos minoristas se canibalaron entre sí, formando poderosos oligopolios que les disuadían de recortar costes, por ejemplo, reduciendo el número de sucursales (Pérez, 1999: 678). Esto significó que, cuando en 1995 se levantaron todas las restricciones a la creación de sucursales bancarias extranjeras, el sector de la banca minorista estaba poblado por densas redes de oficinas, haciendo difícil que los bancos extranjeros pudieran penetrar en el mercado nacional (Bergés *et al.*, 2012: 355-362).

para oficinas en los centros urbanos, los precios de los inmuebles comerciales se dispararon, lo que a su vez hizo subir los precios de la vivienda. Aquellos que vendieron empresas locales reinvertieron con frecuencia sus ganancias en un mercado inmobiliario en auge, lo que a su vez reforzó todo el proceso. El desvío de las carteras crediticias de los bancos de la industria hacia sectores protegidos (por ejemplo, el inmobiliario) y los hogares (Pérez, 1999: 677) incrementó aún más esta lógica. En un contexto de liberalización crediticia y caída de los tipos de interés, el resultado fue un fuerte aumento del volumen de crédito hipotecario disponible (Naredo, 1996: 30, 82-85; Saurina, 2012: 326).⁶ En conjunto, los precios de las acciones y de los inmuebles se dispararon en todo el país, inflando una enorme burbuja de precios de activos. El proceso fue más pronunciado en Madrid. La capital actuó como primer puerto de escala para los flujos financieros entrantes, ya que albergaba los nodos clave de la nueva economía política: el mercado de acciones, los principales domicilios de las empresas y la sede del Estado. A principios de la década de 1990, los precios de las acciones y los inmuebles subían en Madrid más rápido que en cualquier otro lugar del mundo, eclipsando auges paralelos en Nueva York, Fráncfort, Londres o Tokio (Naredo, 1996: 75).⁷

España experimentó tasas de crecimiento superiores a la media en esos años, lo que le valió elogios de los comentaristas internacionales, pero bajo la superficie siempre había signos de fragilidad. Lo más llamativo era la magnitud del desempleo, que se mantuvo extremadamente alto durante todos los años del auge, oscilando entre el 16 % y el 22 %. El aumento del gasto social amortiguó el impacto del desempleo sobre la demanda, pero a un alto coste para el Estado.⁸ No obstante, el Estado logró

⁶ El gobierno reflexionaría más tarde sobre los efectos estimulantes del mercado hipotecario: «El aumento del crédito hipotecario en nuestro país en los últimos años ha sido de tal magnitud que podría considerarse uno de los rasgos más significativos de nuestra expansión económica». Véase el Real Decreto Legislativo 1/1992, de 26 de junio, BOE-A-1992-15285.

⁷ Paul Samuelson (1989), el decano de la economía nekeynesiana, se refirió a la «vigorosa economía» española como un «ejemplo digno de imitar».

⁸ En la década de 1980, el PSOE desarrolló una expansión sustancial de un infrafinanciado Estado del bienestar, que llevó el gasto social del 15 % del PIB en 1975 al 24 % en 1993 (Navarro *et al.*, 2012: 107)

reducir su déficit presupuestario, en gran medida gracias al aumento de los ingresos fiscales derivados de los impuestos sobre la propiedad y las ganancias de capital, que reflejaban el auge de los precios de activos (ibídem: 8, 88). El aumento de los precios de activos se vio sostenido, a su vez, por la caída de los tipos de interés y la llegada masiva de inversión extranjera, que también sirvió para encubrir un creciente déficit por cuenta corriente.

Esta estrategia de crecimiento, que en última instancia se basaba en la especulación de precios de activos, pronto resultó contraproducente (ibídem: 94-103). La demanda extranjera de acciones y propiedades estaba abocada a transformarse una vez que las empresas multinacionales hubieran adquirido posiciones suficientemente importantes en el mercado nacional. Además, gran parte del atractivo de los activos españoles residía precisamente en su coste relativamente bajo. Una vez que se agotaron las mejores oportunidades y los precios de los activos subieron, el mercado español perdió atractivo para los inversores extranjeros. El agotamiento de la demanda externa tuvo efectos en cadena sobre la demanda interna, y varios indicadores empresariales y de consumo registraron un fuerte deterioro en torno a 1990. Se hizo necesario mantener unos tipos de interés elevados para seguir atrayendo fondos del extranjero, sostener el valor de la peseta y salvaguardar la balanza de pagos (Gálvez Muñoz, 2017: 411-415). La desventaja de una moneda sobrevalorada era que socavaba la inversión en actividades productivas, debido al mayor coste de las exportaciones, lo que mantenía la economía en una senda especulativa. También hacía que la economía española fuera muy vulnerable a las percepciones de los inversores internacionales. Esto se hizo evidente en el verano de 1992, cuando la inversión extranjera se agotó tras los ataques especulativos contra las monedas más débiles del bloque, incluida la peseta (Charnock *et al.*, 2014: 66-7). Obligado a reforzar una balanza de pagos en deterioro, el gobierno emprendió una serie de devaluaciones monetarias. La demanda interna se contrajo y la economía se sumió en una profunda recesión. En 1994, el desempleo se situaba en el 24 %, la tasa más alta de Europa.

El camino hacia la Gran Recesión

La salida de la crisis de 1992-1994 no hizo más que profundizar el proceso de reestructuración neoliberal (Gálvez Muñoz, 2017: 409-411; Ramiro y González, 2019: 94, 102). Deshaciéndose de lo que quedaba de su liberalismo de izquierda, los socialistas dieron un giro hacia la derecha, combinando recortes del Estado de bienestar con políticas de flexibilización laboral y represión salarial. También procedieron a vender las «joyas de la corona» del Estado, privatizando empresas cotizadas en el sector petroquímico, las telecomunicaciones o la banca. Cuando las elecciones de 1996 pusieron fin a la larga racha del PSOE en el gobierno, otro partido liberal aglutinador esperaba en la sombra: el PP liberal de derechas. Este retomó el testigo de sus predecesores, continuando con la agenda de austeridad y privatizaciones sin incurrir en tantas contradicciones ideológicas. El PP y el PSOE se alternarían entonces en el poder y gobernarían sobre la base de políticas neoliberales muy similares, cuyos contornos estaban, en cualquier caso, determinados en gran medida por el endurecimiento del marco de la UE. Los «criterios de convergencia» del Tratado de Maastricht de 1992 impusieron una estricta disciplina presupuestaria, que incluía límites al déficit público y a la deuda pública, un «corsé fiscal» que quedó consagrado de forma permanente en el Pacto de Estabilidad de 1997. La integración monetaria fijó entonces un tipo de cambio con los socios europeos, privando al Estado español de su capacidad anterior para reducir «artificialmente» los costes laborales unitarios. Con la introducción del euro se asumió el compromiso de competir únicamente en términos de costes y precios, lo que aumentó la exposición de las empresas nacionales a las exigencias de la productividad.

En lugar de dinamizar la producción capitalista, la integración monetaria no hizo más que acentuar una tendencia subyacente al estancamiento (Rey-Araújo, 2020: 146-157). Entre 1995 y 2007, la productividad del trabajo se estancó (-1,1 %), al igual que los salarios reales (-2,5 %). Ambos procesos se reforzaron mutuamente. El tejido productivo exportador del país siguió centrado en productos industriales de bajo y medio contenido tecnológico que se vieron sometidos a una creciente presión competitiva por parte de los proveedores de Europa del Este, por ejemplo, vehículos de motor, maquinaria y maquinaria eléctrica (Gracia

y Paz, 2020). Al no poder devaluar la moneda, la principal respuesta a la competencia de las exportaciones fue la reducción de los costes laborales («devaluación interna»). La existencia de una amplia reserva de mano de obra barata y flexible desalentó a las empresas a invertir en formación y en métodos intensivos en capital, lo que provocó que la industria se quedara rezagada en la carrera por la productividad capitalista. Compartir una moneda con economías industriales más fuertes, como Alemania, también se tradujo en un tipo de cambio sobrevalorado, lo que abarató las importaciones y restó competitividad a las exportaciones. La balanza comercial se deterioró, con un enorme déficit por cuenta corriente que alcanzó el 11 % del PIB en 2007 (Garzón Espinosa *et al.*, 2018: 82).

Todos estos signos preocupantes se superpusieron a una paradójica época de prosperidad, celebrada como el «nuevo milagro económico español» (Gálvez Muñoz, 2017: 421-427; Mateo y Montanyà Revuelto, 2020; Rey-Araújo, 2020: 146-157; von Zeschau, 2011). El auge fue impulsado por un aumento de la inversión y un aumento de los niveles de consumo de los hogares, todo ello respaldado por grandes entradas de capital procedentes de la zona del euro. En poco más de una década, se crearon 6 millones de nuevos puestos de trabajo, lo que supuso un aumento de la población activa de nada menos que un 56 %. Las tasas medias de crecimiento anual entre 1995 y 2007 (3,8 %) siempre fueron inferiores a las registradas durante el primer «milagro» de 1959-1973 (7 %) y, además, el desempleo se mantuvo por encima del doble dígito durante la mayor parte del boom, con un mínimo del 8 % en su punto álgido de 2007. Pero el repunte fue lo suficientemente largo y estable como para inspirar optimismo. El aumento de los ingresos fiscales incluso generó superávit presupuestario público en 2006-2007 y, con ello, la euforia en el gobierno.

El segundo advenimiento del «milagro español» fue, de hecho, otro ciclo de inflación de precios de activos impulsado por el crédito, a su vez, impulsado por la vivienda. El auge de la inversión observado durante estos años pasó de largo casi por completo de la industria y la maquinaria destinada a mejorar la productividad para centrarse en la construcción, que concentró el 75 % de la creación neta de empleo industrial (Rey-Araújo, 2020: 148, 152). La construcción de viviendas se había derrumbado después de 1975, dejando una persistente escasez de viviendas

que presionaba al alza sobre los precios. A la escasez de viviendas se sumó el regreso de muchos emigrantes a medida que mejoraban las perspectivas económicas del país, así como la llegada de migrantes del norte de Europa, principalmente jubilados británicos y alemanes que buscaban establecerse en las provincias costeras (Marcinkoski, 2016: 64-85).

Para facilitar el desarrollo inmobiliario, el gobierno impulsó una liberalización radical del planeamiento y de la ordenación del territorio con la denominada ley del «todo urbanizable» de 1997-1998, a la que volveremos en el próximo capítulo. A continuación se produjo un auge de la construcción que duró una década, un auténtico «tsunami urbanístico» que se extendió por todo el país, pero que fue especialmente intenso en las costas (Fernández-Durán, 2006; Gaja Díaz, 2008). La construcción de viviendas impulsó el proceso, ejerciendo un efecto arrastre sobre las construcciones no residenciales, ya que con la extensión del tejido urbano llegaron también los hoteles y otras formas de inmuebles comerciales, así como las infraestructuras de transporte y urbanas, con el apoyo de grandes inversiones públicas y los Fondos de Cohesión europeos. El auge de la construcción generó un gran volumen de empleo, con un potente efecto multiplicador en otras actividades, estimulando el empleo en el comercio minorista, la restauración o los servicios hoteleros (Mateo y Montanyà Revuelto, 2020: 36). La creciente demanda de mano de obra se cubrió con la llegada de millones de trabajadores migrantes procedentes de América Latina, África y Europa del Este, lo que aumentó aún más las necesidades de vivienda y prolongó el boom (Valero-Matas *et al.*, 2014: 16). A medida que la demanda de vivienda presionaba sobre la oferta, los compradores se endeudaban cada vez más para hacer frente al aumento de los precios, lo que provocó una espiral alcista.

Todo este proceso se vio amplificado por la abundancia de crédito barato, facilitado por los tipos de interés históricamente bajos de la zona del euro y por las entradas masivas de capital extranjero. Con unos rendimientos del 30 % o más en el sector inmobiliario y el turismo, España se convirtió en un punto de atracción para los inversores internacionales, que inundaron la economía de liquidez (Tooze, 2018: 107). La Unión Monetaria Europea permitió a España mantener estas entradas sin deteriorar el tipo de cambio, lo que dio lugar a un ciclo especulativo

mucho más prolongado de lo que habría sido de otro modo, por ejemplo, duró el doble que el anterior ascenso de los precios de activos a finales de la década de los ochenta (Naredo *et al.*, 2008: 73). A medida que las finanzas estiraban la demanda agregada, los aumentos de precios adquirieron una dinámica propia, formando una burbuja insostenible. Atraídos por la posibilidad de especular con activos que se revalorizaban rápidamente, los inversores se lanzaron al mercado inmobiliario. Pero esta avalancha de demanda especulativa infló a su vez los precios de los inmuebles, formando un bucle que se fue desacoplando cada vez más de la demanda subyacente de vivienda como valor de uso. Para que los precios de la vivienda siguieran aumentando al ritmo que esperaban los inversores, el mercado necesitaba un crecimiento exponencial de la inversión.

Con el tiempo, el complejo inmobiliario-financiero en el centro de la economía española se convirtió en un gigantesco esquema Ponzi, destinado a desmoronarse tarde o temprano. El ajuste de cuentas llegó en 2007: todo el complejo inmobiliario-financiero se derrumbó, evaporando millones de puestos de trabajo y desencadenando la peor crisis económica desde los años setenta.

El proceso urbano en una economía rentista⁹

El auge del empresarialismo urbano

Entre la década de 1970 y 2007, la producción capitalista española atravesó una larga fase de estancamiento que se compensó con el peso creciente de la extracción de rentas, un proceso de «rentificación» análogo al de otros países (Christophers, 2020). Incapaz de abrirse paso en unos mercados de exportación saturados, la industria, principal motor de la producción capitalista, sufrió un declive constante, tanto en términos de empleo como de peso relativo en la economía (von Zeschau, 2011). La mayoría de las actividades productivas que ocuparon su lugar como motor del crecimiento —la construcción, la hostelería y la restauración y, en

⁹ Parte de esta sección se publicó anteriormente en un artículo en *Antipode*, véase Moreno Zacarés, 2020.

menor medida, los servicios profesionales— registraron no solo un estancamiento, sino también una *caída* de la productividad laboral (Mateo y Montanyà Revuelto, 2020: 33-34). Mientras tanto, la acumulación de capital se reorientó hacia la extracción de rentas, en particular rentas del suelo, utilizando estos ingresos para dinamizar la producción de «bienes no transables» en el sector inmobiliario y el turismo. El turismo depende de la renta de la tierra, ya que se trata de una ventaja comparativa derivada de la geografía y el clima, que permite a España atraer ingresos que luego se redistribuyen en toda la economía bajo diferentes formas, como las tarifas hoteleras y otros gastos de consumo. También promueve la construcción de infraestructuras, como hoteles o viviendas junto a la playa para jubilados extranjeros, con el fin de captar un mayor volumen de estos flujos. La construcción masiva de viviendas en el periodo previo a la Gran Recesión fue otra expresión del mismo proceso de rentificación, basado en las actividades de construcción de viviendas para generar efectos positivos en otros sectores.

Todo un complejo institucional sustentó esta estrategia de crecimiento impulsada por el sector inmobiliario (Marcinkoski, 2016: 64-85). Las grandes partidas de inversión pública en infraestructuras, apoyadas por los Fondos Estructurales y de Cohesión europeos, dieron lugar a la construcción masiva de infraestructuras de transporte y urbanas para facilitar la expansión de los asentamientos urbanos (por ejemplo, carreteras, líneas ferroviarias, estaciones de tren, puentes, depuradoras).

De hecho, España llegó a presumir de la red de trenes de alta velocidad más extensa del mundo, solo superada por la de China. El Estado central fue el responsable de la concesión de licencias para estas grandes infraestructuras, así como del diseño de un marco nacional de ordenación del territorio. La ley del «todo urbanizable» de 1997-1998 que, como su nombre indica, supuso una notoria desregulación del planeamiento y de los usos del suelo en general, se considera a menudo el punto de partida del boom de la construcción. Pero, por lo demás, la gobernanza del entorno construido recayó en gran medida en los niveles inferiores del Estado, en particular en las comunidades autónomas, a las que la Constitución otorgó competencias en materia de «territorio, urbanismo y vivienda» (Coq-Huelva, 2013: 1220-1223; Burriel de Orueta, 2008). Los parlamentos autonómicos tienen la capacidad de aprobar su propia legislación sobre usos del suelo dentro de

los parámetros establecidos por el Estado central. Las comunidades autónomas también recaudan impuestos en nombre del Estado central, con la facultad de conceder desgravaciones en los impuestos sobre las transacciones inmobiliarias o las sucesiones dentro de sus territorios. No obstante, gran parte del poder sobre el entorno construido, especialmente el planeamiento, sigue siendo de carácter local y es administrado por los municipios. Los gobiernos municipales también cuentan con considerables facultades para gravar la expansión urbana, por ejemplo, mediante el cobro de una pequeña parte de los terrenos urbanizados por los promotores (entre el 10 % y el 15 % de los solares), o mediante el cobro de tasas por los permisos de planeamiento, así como impuestos sobre los proyectos de construcción y sobre las transacciones con suelo urbano (Jiménez, 2009: 263-267).

El Estado modeló una economía preparada para la captura de las rentas del suelo y sus ingresos derivados a través de esta estructura de varios niveles, con flujos de capital que se filtraban a través de las diferentes escalas del Estado. Estas distintas escalas entraron en competencia territorial, utilizando los poderes a su alcance para participar en una dinámica de «empresarialismo urbano» (Harvey, 1989; López y Rodríguez, 2010; Delgado Jiménez, 2011; Coq-Huelva, 2013; Charnock *et al.*, 2014). Para atraer la inversión privada, los gobiernos locales y regionales financiaron todo tipo de campañas de marketing territorial y eventos de prestigio, así como edificios emblemáticos e infraestructuras costosas. Este tipo de estrategias se ensayaron por primera vez a principios de la década de 1990. La celebración de los Juegos Olímpicos en Barcelona y la exposición universal de Sevilla con motivo del quinientos aniversario del «descubrimiento» de América, ambos en 1992, se llevaron a cabo con el patrocinio del gobierno central, en aquel momento deseoso de prolongar la vida de un boom de la inversión extranjera que estaba llegando a su fin. Otro caso paradigmático fue la inauguración del Museo Guggenheim en Bilbao en 1997, que convirtió la ciudad siderúrgica posindustrial en una atracción turística. Fue la expresión política de una estrategia de marca, no desconocida para los promotores inmobiliarios: al hacer más atractiva una ubicación, las diferentes escalas estatales esperaban que el aumento de la demanda de sus suelos hiciera subir las rentas que estos generaban, en este caso en forma de ingresos fiscales. Pero fue con el boom inmobiliario de principios de

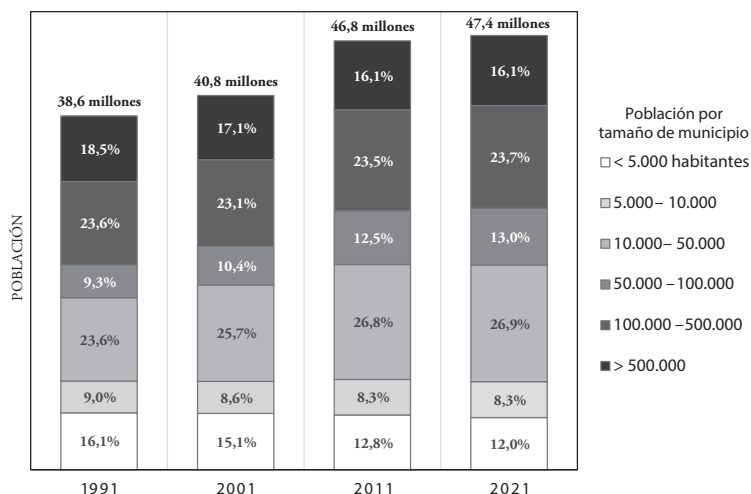
siglo cuando el empresarialismo urbano despegó realmente. Por ejemplo, Valencia, con el respaldo del gobierno regional, se hizo famosa por acoger eventos grandiosos, como la visita del Papa en 2006, así como por su gasto ostentoso en edificios espectaculares (Buck, 2017). La Ciudad de las Artes y las Ciencias, un complejo emblemático de edificios futuristas de escasa utilidad práctica, se convirtió en el buque insignia de la ciudad y la región.¹⁰ Diseñado por el arquitecto local de talla mundial Santiago Calatrava, su estilo resume a la perfección el espíritu de aquellos años. En los edificios de Calatrava, todas las funciones estructurales están subordinadas a un propósito retórico, «la metáfora orgánica lo domina todo». Los edificios deben «ondular, descender en picado y girar en espiral, porque de lo contrario no llamarían la atención como anuncios». Es cierto que «la mayoría de los edificios icónicos son manifiestamente inútiles», pero es que además Calatrava también se especializó en infraestructuras, «haciendo que cosas que deberían ser totalmente funcionales fueran completamente inútiles» (Hatherley, 2014).

La competencia por obtener mayores ingresos fiscales también avivó el auge de la construcción de viviendas (Marcinkoski, 2016: 76-78). Gran parte de la producción residencial fue impulsada por un nuevo patrón de suburbanización que respondía a una población en rápida expansión (Gráfico 7.2). El aumento de los precios de la vivienda en las zonas céntricas desplazó a los antiguos residentes urbanos hacia nuevas urbanizaciones periféricas, donde los precios del suelo eran más bajos, lo que permitía precios más asequibles de la vivienda. Las localidades situadas en el cinturón de las ciudades en expansión vieron esto como una oportunidad y se prepararon para captar los ingresos fiscales de los urbanitas que huían. Se hizo habitual que las pequeñas ciudades aprobaran proyectos faraónicos de construcción de viviendas que multiplicaban varias veces su población original. En los lugares turísticos, los procesos de suburbanización especulativa de este tipo se solaparon con un gran número de segundas residencias e instalaciones turísticas. La geografía del boom de la construcción de viviendas fue bastante extensa, pero

¹⁰ En algunos casos, las infraestructuras de transporte solo desempeñaban una función «simbólica», promovida por los gobiernos locales y regionales para engrandecerse (Page, 2015). Empezaron a surgir aeropuertos abandonados en zonas con baja densidad de población o relativamente cercanos a otros ya existentes (por ejemplo, Ciudad Real, Huesca, Castellón).

fue más llamativa a lo largo de las costas este y sur, donde se construyó el 60 % de las nuevas viviendas entre 1997 y 2006 (Burriel de Orueta, 2008). Allí, la mayoría de las nuevas viviendas per cápita se registraron en provincias que aún no habían explotado su potencial turístico, como Castellón, Murcia o Almería. Otros puntos calientes se encontraban en las proximidades de Bilbao y Madrid. Parte de la mayor producción per cápita se concentró en torno a la capital, donde provincias muy despobladas durante el éxodo rural —Ávila, Ciudad Real, Guadalajara— se reurbanizaron por medio de la construcción de ciudades satélite.

Gráfico 7.2. Porcentaje de población según tamaño del municipio (1991-2021)



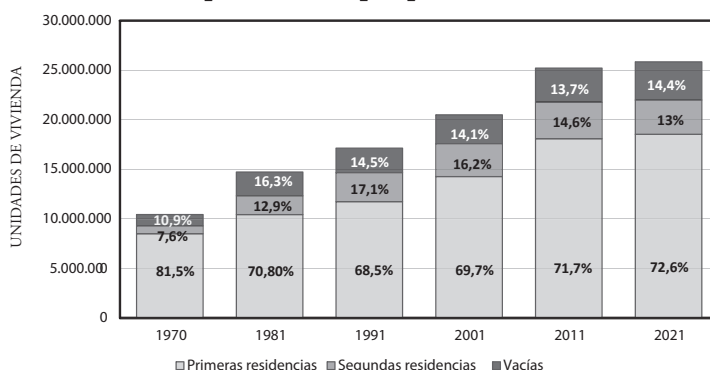
Fuente: Censo de Población y Viviendas (INE). Población de hecho.

Una elevada demanda de viviendas nuevas generada por profundos cambios demográficos suplementó este patrón de crecimiento especulativo. Aunque el éxodo rural terminó alrededor de 1980,¹¹ el crecimiento vegetativo de la población siguió ejerciendo presión

¹¹ Desde 1980, la proporción de la población que vive en localidades de más de 50.000 habitantes se ha estabilizado en torno al 50 %. Otro 30-40 % de la población se ha mantenido en pueblos con una población de entre 5.000 y 50.000 habitantes. Véase el Gráfico 7.2.

sobre la oferta de vivienda urbana, al igual que la continuación de una tendencia relativamente común entre las clases medias a adquirir segundas viviendas (Gráfico 7.3). A su vez, los cambios en las actitudes hacia el género y la integración de las mujeres en la población activa fomentaron nuevos patrones de formación de hogares que aumentaron la demanda de viviendas adicionales. Pero el cambio demográfico con mayor impacto fue, con diferencia, la afluencia de la inmigración masiva a partir de finales de la década de 1990. Los migrantes extranjeros constituyeron la mayor parte del aumento del 13 % de la población registrado en este periodo, cuatro veces la media europea.¹² Los residentes extranjeros pasaron de representar menos del 2 % de la población en 1998 a más del 12 % en 2009 (Marcinkoski, 2016: 76). Aunque muchos de los inmigrantes europeos eran personas acomodadas que buscaban trasladarse a un clima más cálido, la mayoría de los migrantes llegó para realizar trabajos no cualificados en una economía impulsada por la construcción, un sector que se dedicaba a construir viviendas para quienes venían a construirlas, lo que refleja el carácter autorreferencial y, en última instancia, insostenible de la burbuja.

Gráfico 7.3. Composición del parque de viviendas (1970-2021)



Fuente: Censo (INE).

Nota: Los datos desde 2021 sobre viviendas secundarias combinan las residencias de «uso esporádico» (consumo energético equivalente a 1-3 meses al año) y las residencias de «consumo energético muy bajo» (15 días a 1 mes). Las viviendas deshabitadas corresponden a aquellas sin suministro eléctrico o con un consumo energético equivalente a menos de 15 días.

¹² La población de la Unión Europea creció un 3,4 % entre 1995 y 2007 y la española un 12,98 %. Véase Eurostat.

El nexo entre partidos y promotores inmobiliarios

El cálculo electoral jugó un papel importante en la dinámica de urbanización competitiva descrita anteriormente, al igual que la tendencia generalizada de los gobiernos municipales a congelar los impuestos sobre la propiedad para mantener contentos a los votantes propietarios de viviendas, mientras concentraban sus exacciones fiscales en la promoción inmobiliaria y las operaciones de venta de suelo urbano, reforzando así una estrategia de acumulación basada en el urbanismo especulativo (Fundación Alternativas, 2007: 133-145; Jiménez, 2009: 263-267). Una «cultura del pelotazo» se extendió por todo el país, llegando hasta los municipios más pequeños. El alcalde de La Vilajoiosa, una pequeña localidad de la costa de Alicante, captó bien este sentimiento: «Todos los pueblos de nuestra zona están prosperando y todo el mundo se está enriqueciendo. No podemos permitirnos quedarnos quietos» (citado en Burriel de Orueta, 2008). Todo el proceso se vio agudizado por un nexo clientelista entre los promotores, los funcionarios estatales y sus partidos políticos, el «triángulo de hierro» del empresarialismo urbano (Zacarés, 2021).

Como se ha indicado anteriormente, la combinación de gobiernos locales con competencias sustanciales con unos controles y contrapesos ineficaces propició las relaciones clientelares. En ocasiones, esto se tradujo simplemente en una flexibilización informal de la normativa. En teoría, los ayuntamientos obtenían entre el 10 % y el 15 % del suelo urbanizado por los promotores para evitar la acumulación de suelo y promover la vivienda social, pero durante la burbuja muchos municipios simplemente revendieron estos suelos al mismo promotor, una práctica que se convirtió en una importante fuente de ingresos municipales (Romero *et al.*, 2012: 470; Benito *et al.*, 2015: 198). Los gastos en infraestructuras urbanas se externalizaban a los promotores mediante la práctica de los «convenios urbanísticos», a través de los cuales los municipios podían llegar a acuerdos bilaterales con los promotores. A cambio de decisiones urbanísticas favorables, los promotores se comprometían a sufragar algunas infraestructuras locales, como una piscina o un centro deportivo (García Quesada *et al.*, 2013: 623). Antes de 2007, el procedimiento para estos acuerdos apenas estaba regulado: las negociaciones se desarrollaban sin requisitos mínimos de transparencia,

hasta el punto de que el contenido de estos acuerdos se ocultaba al público y, en ocasiones, incluso a la propia corporación municipal. Los gobiernos locales tampoco dudaban en infringir la ley. Los políticos locales a menudo estaban en el centro de escándalos de tráfico de información privilegiada, por ejemplo, avisando a los promotores (así como a amigos y familiares) de próximas recalificaciones urbanísticas para que pudieran comprar tierras agrícolas a bajo precio y obtener enormes ganancias de capital, una práctica que generó beneficios exorbitantes durante la burbuja (Fernández, 2005, 2009). Otra fuente de transacciones clientelistas fue el incumplimiento de la normativa medioambiental, como la omisión deliberada de evaluaciones de impacto ecológico, por ejemplo, para aprobar campos de golf en provincias en riesgo de desertificación o para construir en zonas de protección de la fauna silvestre (Ordóñez, 2016). De este modo, los promotores pudieron aprovechar la opacidad de la gobernanza urbana para sobornar a las autoridades locales con el fin de aumentar sus beneficios. A cambio, las autoridades locales conseguían atraer inversiones para complacer a su electorado, al tiempo que se enriquecían personalmente.

La mayoría de los casos de corrupción urbana implicaban el pago de sobornos no solo a funcionarios individuales, sino también a sus partidos políticos (Jiménez y Villoria, 2012; Zacarés, 2020). Parte de estos sobornos se redistribuían luego hacia las ramas superiores del partido, financiando sus campañas regionales e incluso nacionales. Este sistema de clientelismo se alimentaba de patrones preexistentes de competencia entre los partidos políticos por fuentes ilícitas de financiación que, durante el auge inmobiliario, llegaron a girar en torno a este sector. Los caudillos políticos exigían una parte de las ganancias, normalmente una comisión del 3 %, aunque hay pruebas de que en diferentes territorios se cobraban «comisiones» diferentes, como un sistema fiscal paralelo. Estas prácticas, que podríamos denominar «rentas de corrupción», crearon una estructura perversa de incentivos. En la medida en que animaban a las autoridades locales a inflar las rentas urbanas de los promotores, esto aumentaba el tamaño de sus propias rentas. Era una práctica que encajaba bien con la lógica derrochadora del urbanismo especulativo. De hecho, la línea entre la arrogancia expansionista y el saqueo de los fondos públicos era a veces bastante difusa, incluso para los votantes.

Los políticos implicados en casos de corrupción solían ser reelegidos, al menos hasta que la crisis comenzó en serio. El robo parecía un pequeño precio a pagar a cambio del crecimiento.¹³

Las cajas de ahorro, controladas políticamente, alimentaron esta dinámica. Aunque volveremos a ellas en el próximo capítulo, cabe señalar que las cajas de ahorro experimentaron una transformación sustancial en el periodo neoliberal (Santacruz Cano y Donoso, 2011). Al final de la dictadura, estas instituciones presentaban un aspecto similar al que tenían en el siglo XIX: pequeñas instituciones benéficas, restringidas a un radio geográfico local y centradas en hipotecas y pequeños préstamos personales. En los procesos de liberalización financiera esbozados anteriormente, las cajas de ahorro se transformaron en instituciones financieras de vanguardia, capaces de operar en todo el país y de participar en las mismas prácticas que los bancos comerciales, a los que lograron arrebatar la mitad del mercado crediticio en datos de 2007. Al mismo tiempo, se reformó su gobierno corporativo. A partir de 1985, sus consejos ejecutivos asignaron una representación considerable a los políticos de los municipios en los que operaban. Las autonomías donde tenían su sede las diferentes cajas de ahorros —su regulador oficial— reclamaron una parte para sí, en una serie de luchas por el poder en los años noventa y dos mil (Lavezzolo, 2012).¹⁴ El control político no era uniforme: los organismos públicos nombraban a sus representantes de acuerdo con la representación de los partidos políticos en sus ayuntamientos o parlamentos regionales, incluyendo a veces también a los sindicatos. Pero, siempre que era posible, los gobiernos regionales recurrían a «sus» cajas de ahorros para financiar sus proyectos estrella, por muy ruinosos que fueran;

¹³ Un informe de investigación del Parlamento Europeo señaló esta dinámica: «No pasa un día sin que se publique una noticia sobre otro alcalde o concejal investigado o imputado por acusaciones de corrupción relacionadas con programas de urbanización. ¿Cuántos agentes urbanizadores están relacionados de una u otra manera con quienes controlan los municipios, que a su vez les reportan enormes beneficios gracias a las operaciones de conversión de terrenos y la transformación de terrenos rústicos en urbanizables, convirtiendo los costes impuestos arbitrariamente a los propietarios en beneficios para los urbanizadores?» (Libicki y Cashmann, 2007: 2).

¹⁴ En 2009, en 16 de las 43 cajas de ahorros, los representantes políticos detentaban entre el 40 % y el 50 % de los derechos de voto en sus consejos de administración (FMI, 2012: 8).

los partidos llegaban a compromisos para asignar los recursos de acuerdo con sus estrategias electorales; o los gobiernos locales movían los hilos para garantizar que un promotor «amigo» obtuviera la financiación necesaria para construir en sus zonas. Es revelador que las cajas de ahorros dedicaran, en promedio, el 69 % de sus préstamos al sector inmobiliario, una exposición mucho mayor que el 53 % de los bancos comerciales (Vives, 2012: 403-405). Esta especialización acabaría siendo su ruina. Prácticamente todas las cajas de ahorros quebraron y fueron nacionalizadas a raíz de la Gran Recesión (Quaglia y Royo, 2015: 491). El caso «más grave de todos», en palabras del gobernador del Banco de España, fue el de la Caja de Ahorros del Mediterráneo (CAM) de Valencia (Biot, 2012).¹⁵ La CAM financió al gobierno regional, firmemente controlado por el PP, en todo tipo de proyectos extravagantes. La caja de ahorros era experta en malas prácticas empresariales, como prestar fondos a sus propios consejeros al 0 % de interés, una práctica que el regulador oficial (el gobierno autonómico valenciano) nunca señaló. Sus hábitos contables también eran cuestionables. En 2010, con la crisis ya en pleno apogeo, declaró unos beneficios de 244 millones de euros. Al año siguiente, admitieron pérdidas por valor de 2.700 millones de euros, una situación financiera tan grave que provocó su nacionalización. Solo tres días antes de su intervención, la CAM prestó 200 millones de euros al gobierno autonómico valenciano.

Crisis de la hegemonía neoliberal

La «modernización» europea y el pequeño rentista

El orden neoliberal se fundó sobre una pacificación simultánea de las relaciones de clase en sus ejes horizontal y vertical. La refundación oligárquica del poder estatal, junto con la restricción del autogobierno popular en materia económica, resultó bastante eficaz para estabilizar las relaciones sociales de propiedad capitalistas. En el plano de las relaciones de clase horizontales

¹⁵ El mayor rescate por volumen fue el de Caja Madrid: 22.424 millones de euros de dinero público.

(es decir, entre las élites), la corrupción electoral, sumada a una constante puerta giratoria entre los ministerios y las juntas de las empresas, reafirmó el vínculo entre las élites del Estado y la alta burguesía (Ramiro y González, 2019: 88, 97-99; Gallero, 2016). Los antiguos funcionarios de la dictadura y una nueva hornada de políticos electos se unieron en la práctica del saqueo de los recursos públicos en nombre de sus partidos y sus patrocinadores empresariales. Esta pacificación de las relaciones de clase horizontales se tradujo en una reconstitución de las relaciones de clase verticales o jerárquicas, entre las élites y los productores directos. Mucho más que en cualquier momento histórico anterior, la democracia liberal permitió a los votantes influir en cuestiones importantes relacionadas con los derechos civiles o el simbolismo cultural. Pero los cimientos institucionales de la economía capitalista, con su enorme influencia en la reproducción social, siguieron estando fuera del alcance de las elecciones. Las relaciones sociales de propiedad capitalistas contaban con varias capas de aislamiento frente a las sacudidas electorales mediante múltiples mecanismos constitucionales, además del amparo que proporcionaban las instituciones europeas. En cualquier caso, los gobiernos nacionales estaban cada vez más a merced de las finanzas globales. El electorado aprendió que «los mercados» podían invalidar sus preferencias económicas y exigir sacrificios, como dioses iracundos. Al igual que en el resto de la Europa neoliberal, la tendencia general, más pronunciada entre la clase trabajadora y los pobres, fue hacia un creciente descontento e incluso desprecio por la política convencional (Mair, 2013). Sin embargo, las elecciones «permitieron que la ira de las expectativas frustradas se canalizara hacia la competencia interna dentro del sistema, en lugar de hacia demandas de un cambio radical de régimen» (Krahé, 2023).

A pesar de todo el descontento que trajeron consigo las restricciones de la democracia neoliberal, el nuevo orden social no habría podido alcanzar tal grado de estabilidad si no hubiera ofrecido también una promesa positiva. La integración europea, en particular, tenía un poderoso atractivo más allá de la lógica partidista, hasta el punto de que España fue el único país que se unió a la CEE con el acuerdo de todos los partidos parlamentarios, incluido el PCE (Ruiz Jiménez y Egea De Haro, 2011). Bajo la dictadura, Europa había actuado como un significativo vacío

en el que las capas populares proyectaban sus aspiraciones, mezcladas con una idea difusa de progreso. Para la mayoría de los españoles, la europeización implicaba una convergencia con los superiores estándares democráticos y de bienestar del continente, lo que hacía de la aceptación de España en la liga de las democracias europeas avanzadas una cuestión de orgullo nacional. Muchos españoles admitían no saber cómo funcionaban las instituciones europeas (ibídem), pero la afluencia de los Fondos de Cohesión para mejorar las infraestructuras del país proporcionaba una prueba tangible del vínculo entre Europa y la «modernización». Es revelador que, incluso cuando las reformas neoliberales asociadas a la europeización provocaron múltiples huelgas generales, el principio de la integración europea siguió contando con un apoyo acrítico incluso entre los sindicatos (Gálvez Muñoz, 2017: 419).

Al mismo tiempo, el giro posindustrial descolocó las coordenadas simbólicas que anteriormente habían guiado las subjetividades políticas de la clase trabajadora. Se ampliaron las divisiones entre el proletariado: entre los empleados y los desempleados; entre los trabajadores *white collar* y los *blue-collar*; entre los empleados del sector público y los del privado (López y Rodríguez, 2010: 154). Las divisiones de género y raciales también desempeñaron su papel. La insistencia de las fuerzas de izquierda en privilegiar a los hombres «proveedores» frente a las mujeres contribuyó a la ruptura de la solidaridad de la clase trabajadora, especialmente en un contexto en el que las mujeres estaban entrando en masa en el mercado laboral. Por ejemplo, los gobiernos socialistas de la década de 1980 ofrecieron generosas indemnizaciones por despido a los trabajadores de las industrias pesadas, pero apoyaron mucho menos a sectores industriales feminizados, como el textil (Gálvez Muñoz, 2017: 393). La expansión del bienestar social que se produjo en este periodo también dejó notables lagunas en ámbitos como el cuidado, bajo el supuesto de que el trabajo familiar no remunerado, realizado en su gran mayoría por mujeres, lo cubriría (Rey-Araújo, 2020: 145, 181). A partir de la década de 1990, la afluencia masiva de mujeres migrantes proporcionó una forma barata e informal de externalizar el trabajo de cuidado y doméstico en los hogares con dos fuentes de ingresos, lo que atenuó las presiones sociales relacionadas con «la insuficiente prestación de servicios públicos y disminuyó la importancia de los conflictos

entre el trabajo y la familia entre los sectores de la población que disponían de los medios materiales y simbólicos adecuados para convertirlo en un problema público» (ibídem: 164).

La inmigración masiva también dio lugar a una marcada estratificación étnica de la población activa (Valeo-Matas *et al.*, 2014). Convertirse por primera vez en un país de inmigración neta reforzó la percepción, teñida de un sentimiento de superioridad racial, de que España estaba ascendiendo en el mundo bajo la protección de la UE. La fragmentación de la clase trabajadora permitió la reorientación de los trabajadores más acomodados hacia una subjetividad «de clase media». Con los pequeños empresarios y los profesionales liberales como núcleo, la clase media urbana es un sujeto político bien conocido por su posición ambigua en el conflicto entre la burguesía y el proletariado, el principal antagonismo social de la sociedad industrial, hasta el punto de que a menudo niega su propio carácter de clase y se identifica con el conjunto social, representado en el Estado-nación (Rodríguez López, 2022).

La autodenominada «clase media» formó el núcleo del electorado de los dos principales partidos que, en el periodo previo a la Gran Recesión, disfrutaron de un dominio parlamentario aplastante a pesar de un sistema electoral proporcional. Este estrato se mostró más dispuesto a aceptar los términos de la esfera pública neoliberal que la clase trabajadora y los pobres, propensos a niveles más bajos de movilización política. El mayor atractivo hegemónico de la economía política del consenso neoliberal entre la «clase media» se basaba en la promesa material del pequeño rentismo. Si el franquismo había utilizado la propiedad masiva de la vivienda para integrar a grandes sectores de la sociedad en el orden propietario, el pequeño rentismo llevó estos esfuerzos más allá, ofreciendo a los propietarios una participación en la economía de precios de activos nacida de la reestructuración neoliberal (Rodríguez López, 2022). Si la convergencia europea y el progreso impulsado por el mercado constituyeron el imaginario simbólico del proyecto hegemónico neoliberal, el pequeño rentismo proporcionó la promesa material concreta. Una forma de articular la coalición de intereses rentistas fue animar al público a comprar acciones de empresas recientemente privatizadas de los servicios públicos, las telecomunicaciones o la petroquímica, lo que en la jerga thatcherista se denominó «capitalismo

popular» (Gálvez Muñoz, 2017: 417). Sin embargo, solo un número limitado de hogares de ingresos medios podía acumular y controlar carteras de acciones suficientes para beneficiarse del goteo de rentas empresariales. Al igual que en el resto del mundo neoliberal, «en realidad, solo en el ámbito de la vivienda tuvo un impacto duradero la promesa de democratizar la propiedad de los activos» (Adkins *et al.*, 2020).

En otras palabras, la extracción de rentas a partir de la vivienda constituyó la forma más exitosa de hacer realidad la promesa hegemónica del rentismo masivo. Al igual que en otros países donde la propiedad de la vivienda se extendió lo suficiente y el crédito era lo suficientemente barato, el aumento constante de los precios de la vivienda sirvió para compensar el impacto del estancamiento de los salarios y los recortes del gasto público sobre la demanda efectiva de la clase media, lo que se ha denominado «*welfare* basado en activos» (Brenner, 2006; Crouch, 2009; Watson, 2010). El aumento de los precios de la vivienda permitió a la mayoría de los propietarios hipotecar el valor creciente de sus activos inmobiliarios; o vender su vivienda y utilizar los beneficios para comprar una mejor; o mudarse a una vivienda más barata y ahorrar la diferencia, tal vez para la jubilación; o transmitir el patrimonio inmobiliario como «ahorros para el futuro» a la siguiente generación; de hecho, las transferencias intergeneracionales de riqueza cobraron cada vez más importancia para poder adquirir una vivienda o reunir el pago inicial en un contexto de estancamiento salarial. Otra opción, al alcance de los hogares con suficientes medios, era adquirir una segunda (o tercera) vivienda y revenderla unos años más tarde, aprovechando la burbuja inmobiliaria junto con los grandes especuladores. Por supuesto, esta estrategia hegemónica siempre tuvo sus límites. No todo el mundo podía beneficiarse de este proceso, ya que vender caro para obtener ganancias de capital implicaba extraer rentas inmobiliarias del siguiente comprador. Los que entraron tarde en la espiral de los precios de la vivienda, como los migrantes más pobres o los nuevos compradores con poca o ninguna herencia, tuvieron que pedir préstamos exorbitantes para entrar en el mercado. Otros quedaron totalmente excluidos, obligados a recurrir al sector del alquiler privado. Pero hasta 2007-2008, el pequeño rentismo (o la promesa del mismo) satisfizo a una coalición de

sectores sociales lo suficientemente grande como para estabilizar la formación social.

Colapso del sector de la vivienda y crisis de hegemonía

La Gran Recesión y sus secuelas asestaron un golpe en el corazón de la estrategia hegemónica del neoliberalismo. La promesa de un rentismo masivo se desvaneció con el estallido de la burbuja inmobiliaria en 2007-2008. A su vez, la paralización de la construcción puso en marcha una reacción en cadena de destrucción de empleo en toda la economía, lo que contrajo aún más la demanda de vivienda (Royo, 2014: 7-12). Se inició una espiral recesiva clásica: descenso de la inversión, destrucción de empleo, caída del consumo y deterioro de las expectativas económicas. El hecho de que el auge se basara en una pirámide de deuda familiar agravó la crisis, ya que los hogares se vieron sometidos a un largo y doloroso proceso de desendeudamiento mediante la restricción del consumo (Rey-Araújo, 2020: 177-179). Lo que siguió fue una auténtica depresión económica, con un aumento del desempleo hasta alcanzar un máximo histórico del 26 %.

Fueron años de «descomposición institucional generalizada» (ibídem: 172). Las ondas expansivas del estallido de la burbuja sacudieron el sistema bancario y hundieron las finanzas del propio Estado. A medida que los promotores inmobiliarios incumplían el pago de sus préstamos, sus activos sobrevalorados o «tóxicos» pasaban a los balances de sus acreedores, a los que, a su vez, trasladaban las tensiones. El «contagio» de la crisis financiera mundial agravó aún más la situación. La liquidez en los circuitos financieros internacionales se agotó y los bancos españoles se vieron privados de un salvavidas vital (Garzón Espinosa *et al.*, 2018). En 2009-2010, las cajas de ahorros regionales comenzaron a colapsar debido a su elevada exposición al mercado inmobiliario, lo que provocó una serie de costosos rescates públicos (Martín-Aceña, 2014: 92-95). La crisis de la deuda privada pasó así al ámbito público. A medida que se contraía la demanda agregada, el Estado pasó de un superávit presupuestario del 2 % del PIB en 2007 a un déficit del 11 % en 2009 (Garzón Espinosa *et al.*, 2018: 85). La deuda pública se disparó. Las respuestas tradicionales a este tipo de situaciones —por ejemplo, la

devaluación de la moneda— eran inviables no solo por la falta de soberanía monetaria dentro de la zona del euro, sino también por el peculiar diseño del Banco Central Europeo, que nació sin funciones de prestamista de última instancia ni estabilizadores presupuestarios automáticos. El gobierno español, junto con los miembros más débiles de la zona euro, quedó así a merced de los mercados de capitales, con primas de riesgo crecientes y ataques especulativos constantes. El aumento vertiginoso de los costes de la deuda llevó al Estado al borde de una crisis de solvencia. Si la unificación monetaria europea tenía por objeto aliviar la inestabilidad macroeconómica, ahora la amplificaba drásticamente.

La percepción de la UE como portadora de una variante más humana y avanzada del capitalismo se dio de bruces con la reacción altamente punitiva de los socios europeos. Los países del norte de Europa reprendieron a los españoles por su despilfarro, atribuyendo falsamente la crisis a una acumulación insostenible de deuda pública, en contra de la realidad: una burbuja crediticia privada alimentada por prestamistas europeos, principalmente franceses y alemanes (Royo, 2014; Fernández y García, 2018). España volvió rápidamente a su condición de país mediterráneo pobre, desvaneciéndose los sueños de modernización europea. Se popularizó un acrónimo poco halagador para designar a los rezagados de la zona euro: PIIGS (Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España). Señalados por su inmadurez en materia de desarrollo, los problemas de la zona euro se achacaron a las disfunciones institucionales y culturales de estos países (Dooley, 2015). Mientras la prensa del norte de Europa invocaba regularmente estereotipos sobre los mediterráneos perezosos y exigía recortes en el Estado de bienestar, la fluctuante prima de riesgo de los bonos del Estado español se convirtió en índice medible del deterioro del prestigio del país. La cadena de asociaciones ideológicas entre bienestar, modernización y Europa comenzó a romperse, desestabilizando un imaginario simbólico que anteriormente había legitimado el consenso político neoliberal.

Las respuestas políticas internas a la crisis siguieron el manual neoliberal (Charnock *et al.*, 2014: 109-113; Rey-Araújo, 2020: 181). Tras una tímida respuesta keynesiana, el gobierno del PSOE que presidió el estallido de la burbuja se resignó a un impopular programa de austeridad, embarcándose en recortes del gasto público y una dura reforma del mercado laboral bajo la presión

de las autoridades europeas. El gobierno y la oposición también acordaron una repentina enmienda constitucional para dar prioridad al pago de la deuda frente a todas las demás obligaciones sociales, incorporando de hecho la lógica de la austeridad en la arquitectura jurídica del Estado. Siguiendo el patrón turnista de las décadas anteriores, el PP volvió al poder en 2011 y retomó las reformas de austeridad con disciplina prusiana. Los conservadores redoblaron los recortes y aprobaron otra reforma del mercado laboral en 2012. Sin embargo, todos estos sacrificios no lograron apaciguar a «los mercados», lo que provocó un rescate de cien mil millones de euros de la UE dirigidos a recapitalizar el sistema financiero (Abend, 2012).

Las élites políticas reprendían a sus propios votantes por «haber vivido por encima de sus posibilidades», pero sus llamamientos a «apretarse el cinturón» se veían socavados por una sucesión incesante de escándalos de corrupción (Zacarés, 2020). La avalancha de corrupción ya había comenzado alrededor de 2006, cuando estallaron en todo el país una miríada de escándalos locales que involucraban a políticos de todo el espectro político. Con el paso de los años, las ramificaciones de estos escándalos fueron ascendiendo en la escala del Estado, dejando al descubierto la existencia de un nexo corrupto entre los partidos políticos y las élites del sector de la construcción a nivel regional e incluso nacional, que implicaba incluso al propio presidente, Mariano Rajoy. Para empeorar las cosas, la nacionalización de las cajas de ahorro tras su colapso reveló todo tipo de malas prácticas empresariales perfectamente toleradas por sus gestores políticos (Lavezzolo, 2012). Además, debido a un peculiar régimen regulatorio que les impedía recaudar fondos en el mercado de acciones, cuando llegó la crisis crediticia, las cajas comenzaron a recaudar capital colocando productos de inversión de alto riesgo a clientes sin conocimientos financieros (en su mayoría personas mayores), estafándoles los ahorros de toda su vida (*El País*, 2012). Para mayor indignación, cuando las cajas de ahorros quebraron, sus gestores no dudaron en pagarse bonificaciones obscenas antes de marcharse.

Mientras tanto, una ola de desahucios se extendió por todo el país (Berglund, 2018; Colau y Alemany, 2012; García Lamarca, 2017). Entre 2008 y 2015, cientos de miles de personas perdieron sus hogares, una crisis que tocó la fibra sensible en un país con

una cultura muy arraigada de la propiedad de la vivienda: «Los desahucios, en términos subjetivos, significan mucho más que la simple pérdida de una propiedad. Son una especie de muerte cívica, una condena a la exclusión social» (Coq-Huelva, 2015).

Crisis del orden constitucional

La década de 2010 fue testigo de un recrudecimiento de la contestación social sin precedentes desde la transición a la democracia liberal. A partir del 15 de mayo de 2011, una serie de protestas masivas se extendieron por todo el país, con acampadas en las plazas de ciudades y pueblos, donde se celebraban asambleas masivas para debatir los límites de la democracia española. Fue el levantamiento de «los indignados» o, como se conoce comúnmente en España, el movimiento 15M. Bajo un sentimiento general de indignación, las consignas y lemas de estas protestas reflejaban una gran variedad de reivindicaciones (Robledo, 2013). El más destacado era el descontento hacia una élite política poco representativa («No nos representan») y la tendencia oligárquica del sistema político («Lo llaman democracia y no lo es»). Igualmente importantes eran los cánticos contra la precariedad generalizada («¿Qué pasa? ¿Qué pasa? ¿Qué no tenemos casa!») y los escandalosos niveles de corrupción («No es una crisis, es una estafa»). Estas expresiones reflejaban el surgimiento de una nueva conciencia política, que enmarcaba la política representativa, la corrupción y la precariedad como diferentes facetas de un mismo sistema, lo que se conoció como el «Régimen del 78», en referencia al año del acuerdo constitucional (Grijelmo, 2017). Debates políticos que habían quedado enterrados, como la continuidad de la monarquía o el derecho de las minorías nacionales a la autodeterminación, resurgieron en las plazas.

Aunque la composición social de estas protestas era amplia, los jóvenes de clase media en descenso social tuvieron el papel más destacado, un reflejo sociológico de la incapacidad de la hegemonía neoliberal para cumplir sus promesas materiales (Rodríguez López, 2022). El hecho de que no se tratara de un levantamiento de la clase obrera en el sentido tradicional también reflejaba la debilidad histórica del movimiento sindical, socavado por la normalización del desempleo y la precariedad en las

décadas anteriores, así como por su absorción por el Estado. En su lugar, las líneas de batalla se formaron siguiendo un patrón plebeyo, que tuvo un calado transversal contra una élite rapaz («no somos ni de izquierda ni de derecha, somos los de abajo que venimos a por los de arriba»). La competencia electoral entre los dos principales partidos —que empezaron a ser considerados como un partido único, el «PPSOE»— ya no servía para desviar el descontento del propio régimen. Además, los escándalos de corrupción facilitaron la identificación y la politización de la dominación de clase, al poner un rostro oligárquico a unas fuerzas de mercado que, de otro modo, habrían resultado abstractas. En resumen, múltiples mecanismos hegemónicos se tambalearon a la vez, desestabilizando el consenso en torno a la economía moral del neoliberalismo y sumiendo al Estado liberal posterior a 1978 en una crisis de legitimidad en toda regla (Rey-Araújo, 2020: 184-194).

El movimiento 15M fue el primer aviso de una ola de contestación social masiva que duró una década. La fase más intensa de esta ola —lo que puede describirse como un periodo insurreccional— comenzó inmediatamente después de que las asambleas iniciales se disolvieran en las plazas y una juventud recién radicalizada se dispersara en un sinnúmero de grupos activistas. El recrudecimiento de las movilizaciones se prolongó hasta aproximadamente 2014, cerrándose quizá con las «Marchas de la Dignidad» de ese año, una gigantesca protesta masiva bajo el lema «Pan, trabajo y techo» que terminó con una noche de disturbios en Madrid (BBC, 2014). La organización activista más destacada de estos años de lucha callejera fue la Plataforma de Afectados por la Hipoteca (PAH). Como volveremos a ver en el próximo capítulo, las prácticas habituales de la PAH consistían en acudir en masa para bloquear los desahucios y ocupar propiedades vacías con el fin de alojar a los desahuciados (García Lamarca, 2017). El hecho de que este periodo de intensa lucha social estuviera liderado por activistas urbanos, y no por los sindicatos como era habitual en periodos históricos anteriores, era un reflejo de la creciente importancia de la extracción de renta urbana en relación con la producción capitalista industrial en la formación social española.

El malestar social comenzó a disminuir en intensidad cuando la economía empezó a mostrar signos de recuperación (anémica)

alrededor de 2013-2014 (Tejerina y Perrugoria, 2017).¹⁶ Sin embargo, el clima de movilización masiva siguió, especialmente en Cataluña. Allí, el movimiento 15M se había superpuesto a un creciente fervor nacionalista en favor de un referéndum de independencia contra un gobierno poco representativo en Madrid (Ubasart González, 2021). El apoyo a la independencia, hasta entonces una reivindicación minoritaria confinada en gran medida a la izquierda nacionalista catalana, se disparó. Hasta el partido tradicional de la burguesía catalana, Convergència i Unió (CiU), abrazó la causa de la autodeterminación nacional, entre otras cosas para desviar la indignación popular contra su propia austeridad draconiana y sus escándalos de corrupción. Durante los años siguientes, el gobierno catalán preparó un referéndum unilateral bajo la presión popular (Porta *et al.*, 2021). En octubre de 2017, millones de catalanes acudieron a votar en un acto de desobediencia masiva entre brutales cargas policiales por parte de las fuerzas de seguridad españolas. En los días y semanas siguientes, la tensión siguió alta, con enfrentamientos entre las

¹⁶ La estrategia de acumulación del Estado tras la crisis tenía dos vertientes. Por un lado, la reprivatización de los activos inmobiliarios tóxicos de los bancos nacionalizados en manos del Estado, con la esperanza de reanudar un nuevo ciclo de acumulación inmobiliaria (Gil y Martínez, 2021). Por otro lado, reducir los costes unitarios de mano de obra para mejorar la competitividad de las exportaciones, centrándose en la suerte del sector automovilístico. En ambos casos, los resultados fueron, en el mejor de los casos, moderados. España experimentó una mejora en el rendimiento de las exportaciones e incluso se deshizo de un déficit en la balanza de pagos de larga data, aunque esto último se debió en gran medida al colapso de las importaciones ante los bajos niveles de demanda interna, reflejo de una sociedad empobrecida (Rey-Araújo y Buendía, 2022). El mercado inmobiliario experimentó, como veremos, un nuevo repunte entre 2013 y 2020. Sin embargo, esto no logró revitalizar los niveles récord de construcción residencial y, con ello, el empleo (Carmona Pascual, 2022). Desde el colapso del sector de la construcción, «ningún otro sector de actividad se ha expandido de manera significativa para arrastrar consigo a otros sectores de actividad. [...] España se ha convertido en un tren sin locomotora» (Mateo y Montanyà Revuelto, 2020: 40). En conjunto, la economía española agravó sus debilidades tradicionales en el periodo previo a la pandemia de covid-19: una especialización cada vez mayor en servicios de bajo valor añadido, como el turismo; la contracción de un Estado del bienestar ya de por sí infradotado; una mayor exposición de la población activa al empleo precario y estacional; y la normalización de unos niveles muy elevados de endeudamiento, tanto privado como público (lo cual era una característica nueva) (Rey-Araújo y Buendía, 2022). Todo ello dejaría a la economía española especialmente vulnerable a las perturbaciones mundiales provocadas por la pandemia de covid-19.

fuerzas de seguridad españolas y manifestantes independentistas en Barcelona.

Aunque, en general, el eje de lucha pasó de la cuestión «social» a la «nacional» en la segunda mitad de la década, los temas sociales no perdieron su poder movilizador. Las mareas, una serie de movimientos que luchaban contra los recortes en el sector público, siguieron impulsando protestas masivas. Del mismo modo, las huelgas feministas masivas celebradas durante el 8M, día internacional de la mujer, de 2018 y 2019 cerraron esta década de lucha (*El País*, 2019).

Estos patrones de movilización extraparlamentaria se tradujeron en un ciclo volátil de inestabilidad parlamentaria. Entre fuertes oscilaciones electorales, unos cuantos nuevos partidos políticos comenzaron a romper el sistema bipartidista. El primero y más destacado de estos nuevos actores parlamentarios fue Podemos, una organización fundada en 2014 que atrajo el voto «indignado» con una estrategia populista de izquierda (Cancela y Rey-Araújo, 2022). Sus propuestas políticas originales —por ejemplo, fin de la austeridad, aumento de los impuestos a los ricos, renta básica, semana laboral de treinta y cinco horas, el fin de los desahucios y la autodeterminación de Cataluña— atraían a un precariado joven y radicalizado, a antiguos votantes del PSOE y a sectores de la población catalana y vasca por la promesa de la autodeterminación. También desde el 15M surgieron una multitud de plataformas municipalistas, que se presentaron en las elecciones locales de 2015. Estas plataformas unieron a partidos de izquierda ya existentes y redes de activistas contra la austeridad; a veces incluían también a Podemos, aunque la relación entre ellos no siempre fue fácil (Tejerina y Perrugoria, 2017). Esta estrategia electoral llevó al poder a la izquierda antiausteridad en las ciudades más grandes del país, incluidas Madrid y Barcelona, a las que volveremos en el próximo capítulo. En las elecciones posteriores, los resultados electorales de Podemos y las plataformas municipalistas fluctuaron considerablemente. Al igual que otros experimentos populistas similares en Europa, la «nueva política» de la izquierda española se basó en gran medida en liderazgos carismáticos, en contraposición a los antiguos partidos de masas. El resultado fueron unas estructuras partidistas frágiles, dependientes de la imagen de sus líderes y, por lo tanto, muy vulnerables tanto a las representaciones negativas de

los medios de comunicación como a las luchas entre fracciones internas (Cancela y Rey-Araújo, 2022).

Poco antes del inicio de la pandemia de covid-19, formó gobierno una coalición de izquierdas con el PSOE como socio mayoritario y Podemos como segundo de abordó. La experiencia del gobierno de coalición —el primero de este tipo desde la década de 1930— fue relativamente pacífica, a pesar de las contradicciones políticas entre un PSOE favorable a las empresas y un Podemos populista de izquierda. Estas tensiones se recrudecieron con especial virulencia en el ámbito de la política de vivienda, como veremos en el siguiente capítulo. Dicho esto, la presión ejercida por Podemos dentro del Estado consiguió importantes avances para la clase trabajadora, entre ellos un aumento espectacular del 46 % del salario mínimo entre 2018 y 2023 (Sánchez y Olías, 2023). Otras medidas incluyeron la introducción de una moratoria de los desahucios durante los confinamientos por la covid-19, así como una nueva legislación en materia de vivienda para instar a los municipios a instaurar controles de los alquileres (una medida aprobada tras años de disputas intragubernamentales).

Las reformas sociales del gobierno de coalición, junto con su legislación a favor de libertades civiles basadas en el género (por ejemplo, los derechos de las personas transexuales), han alimentado una creciente reacción. El auge del populismo de izquierda tras el movimiento 15M convirtió a España en una notable excepción a la tendencia internacional coetánea de nativismo posfascista. Sin embargo, tras la revuelta catalana y las huelgas feministas, el partido de extrema derecha Vox, una escisión del PP con ideólogos falangistas, comenzó a hacer importantes incursiones en diferentes niveles del poder estatal (Urbán Crespo, 2019). El programa económico neoliberal de Vox (por ejemplo, privatizaciones de servicios sociales, recortes fiscales masivos para los ricos) encaja bien con su nacionalismo español acérrimo: buscan recortar el gasto público mediante la recentralización de todos los gobiernos regionales, algo que va en contra del proyecto de Estado nacido del acuerdo constitucional de 1978, cuya crisis está lejos de haber terminado.

8. La democratización del rentismo

La galardonada película *Los lunes al sol* (2001) narra la desindustrialización del país a través de la vida de un grupo de hombres que acaban de ser despedidos por el cierre de un astillero en Vigo (Galicia). Algunos consiguen encontrar un nuevo empleo, mientras que otros luchan por hacerlo y ven cómo se desmorona su vida personal. José, por ejemplo, está resentido porque su mujer es la que mantiene a la familia mientras él lucha contra el desempleo de larga duración. Los hombres se reúnen principalmente para beber. Su lugar de encuentro es el bar de un antiguo compañero de trabajo, que utilizó la indemnización por despido para abrir el local. Una de las borracheras deriva en una discusión sobre la derrota en el conflicto laboral que precedió al cierre. Uno reprende a los demás por haberse embarcado en la ocupación desesperada del astillero en un intento de resistir lo inevitable. La competencia de Corea del Sur simplemente hizo que la empresa dejara de ser rentable. Santa, el protagonista, se rebela e insiste en dejar las cosas claras. Sigue estando orgulloso de la solidaridad de clase mostrada durante aquella lucha, incluso si algunos de sus compañeros de huelga, incluido el propietario del bar, acabaron aceptando un acuerdo con la empresa. También cuestiona que la empresa no fuera rentable, alegando que ellos ofrecieron a sus jefes trabajar horas extras sin cobrar para reducir costes, pero que estos se negaron. Santa explica la decisión de sus jefes señalando que la especulación inmobiliaria

ofrecía rendimientos mucho más elevados. El boom inmobiliario en curso convirtió los terrenos del astillero, situados en el centro de la ciudad, en una ubicación privilegiada para la remodelación. La película captura el sentimiento de amarga decepción y resignación entre los que se quedaron atrás en el proceso de desindustrialización de España.

Sin embargo, la nueva economía impulsada por el sector inmobiliario también generó sus propias bases. En 2004, la revista estadounidense *Newsweek* celebró la llegada de un nuevo «milagro económico español» bajo los auspicios de los reformadores neoliberales del país (McGuire y Radcliffe, 2004):

No es de extrañar que, según las encuestas, los españoles sean hoy en día los consumidores más optimistas del continente. [...] Atraídos por esta nueva España, los expatriados están regresando y, lo que es quizás más revelador, otros europeos están viendo a su vecino con otros ojos. [...] España es el nuevo pavo real, después de haber sido menospreciada por los europeos del norte como un país mediterráneo pobre.

En aquel momento, un boom de la construcción de proporciones históricas impulsaba la actividad económica, animada por el rápido aumento de los precios de la vivienda. El aumento del valor de los inmuebles infló la riqueza patrimonial de la mayoría de los hogares que, al final de la dictadura, eran propietarios de su vivienda. Este «efecto riqueza» encubrió el estancamiento de los salarios y las precarias condiciones laborales, y no solo de manera ilusoria, ya que permitió a los hogares vender sus casas con un beneficio sustancial o pedir préstamos hipotecarios por el valor creciente de sus viviendas. Se trataba de operaciones rentistas, ya que dependían de la extracción de rentas inmobiliarias, en forma de ganancias de capital, a costa del siguiente comprador. Muchos hogares, en particular los de ingresos medios y altos, dependían de su patrimonio para mejorar sus condiciones de vivienda y planificar sus estrategias reproductivas. El coste de la vivienda aumentó en detrimento de quienes se encontraban en los peldaños más bajos de la escala de la vivienda o no tenían acceso a la propiedad. Sin embargo, el abundante acceso al crédito hipotecario dio a muchos la esperanza de entrar en la espiral especulativa. La oportunidad de aprovechar un largo «ciclo

de rentas» con el aumento de los precios de la vivienda, que se prolongó prácticamente sin interrupción entre la década de 1970 y 2008, fue el núcleo de la promesa hegemónica del neoliberalismo. La oferta iba acompañada de un aire de descentralización del control económico, en un momento en el que las presiones del capitalismo globalizado habían generado consenso en torno a la política económica. La democratización del Estado no había logrado someter la economía capitalista al control popular, pero a cambio se produjo una «democratización» del rentismo, que ofrecía una participación en la economía política del neoliberalismo.

En resumen, en una economía desindustrializada, la vivienda se convirtió en un elemento central de la estrategia hegemónica y de acumulación. Si bien en el capítulo anterior ya se examinaron las líneas generales de esta historia, ahora es el momento de volver a ella desde la perspectiva de las relaciones sociales de propiedad residencial. La primera parte del capítulo explora la «neoliberalización» de la provisión de vivienda entre la crisis de estanflación de los años setenta y el estallido de la Gran Recesión en 2007-2008. El capítulo se centra en el cambio en la política de vivienda, desde la subvención de la provisión desde el lado de la oferta a la economía de la demanda, en la liberalización del crédito hipotecario y en el impacto de la financiarización en la industria de la construcción. La segunda parte del capítulo examina la tensión entre las funciones de renta y residencial de la vivienda en una economía dominada por los pequeños rentistas. Lo hace hasta la Gran Recesión, cuando el conflicto entre ambas quedó al descubierto, con un gran coste económico y político para el Estado. La tercera parte del capítulo se centra en el impacto social y político del colapso de la vivienda, trazando los patrones del conflicto en torno a las relaciones sociales de propiedad de la década de 2010 y principios de la de 2020 desde la perspectiva del activismo urbano.

La neoliberalización de la provisión de vivienda

En los años setenta se desmoronó el aparato estatal de provisión de vivienda que había sostenido la construcción residencial en las dos décadas anteriores. Sus mecanismos de subvención a la

oferta para incentivar la promoción (desgravaciones fiscales, crédito público, subvenciones en efectivo) se hicieron difíciles de sostener en un contexto de caída de los ingresos públicos y de inflación galopante, de la que la construcción era un conocido culpable.¹ En cualquier caso, las subvenciones a la oferta resultaron de poca utilidad, dado que los despidos industriales masivos estaban demoliendo el mercado de la vivienda por el lado de la demanda. A partir de 1975, la producción residencial comenzó a caer en picado y, en poco tiempo, resurgió un viejo problema: la escasez de viviendas. Ante esta difícil situación, la respuesta de los gestores estatales imitó las tendencias políticas de la época. En consonancia con la «economía moral» neoliberal en auge, el Estado desechó las costosas políticas corporativistas del franquismo y descargó la responsabilidad de la provisión de vivienda en los actores privados. La política de vivienda entró en una nueva fase de liberalización, en la que se consideraba la reestructuración de las relaciones sociales de propiedad residencial en torno a la libre circulación del capital y la libre fluctuación de los precios como un medio para renovar el mercado de la vivienda.

Apoyo a los compradores de vivienda

A raíz de la crisis de estanflación, los sucesivos gobiernos promovieron una economía moral neoliberal que exaltaba las ventajas del mercado frente a los principios corporativistas o colectivistas en la economía política. Cabe destacar cuatro ámbitos del cambio político: la casi desaparición de la vivienda de precio controlado; la abolición de los controles de alquiler; la implantación de incentivos fiscales a la compra de vivienda; y la liberalización del crédito hipotecario. Las tres primeras se examinarán en esta sección y la última en la siguiente, ya que merece mayor atención. Sorprende lo temprano que aparecieron los elementos de este

¹ Como señalaron los planificadores estatales: «La construcción ha sido, en igualdad de condiciones, más inflacionaria que cualquier otro sector económico» (IV Plan de Desarrollo, citado en Pedro, 2001: 224). Durante el auge industrial, la productividad de la industria de la construcción había crecido a un ritmo más lento que el resto de la economía, con una demanda creciente de edificios que presionaba a una producción rezagada y empujaba al alza los precios en toda la cadena de suministro (Alsina Oliva, 1987: 347-348). Estas presiones inflacionistas se vieron agravadas por la inyección de dinero del Estado en el sector a través de subvenciones a la construcción.

régimen residencial (algunos aspectos son incluso anteriores al Estado democrático) y lo rápido que se formó un consenso político férreo en torno al nuevo patrón especulativo.

Uno de los principales objetivos de la reestructuración fue la política franquista de subvención a la vivienda protegida (Fernández Carbajal, 2004; López y Rodríguez, 2010: 278; Pareja Eastway y Sánchez Martínez, 2012). En primer lugar, cambió la naturaleza de la subvención. Ya en 1976, las subvenciones a la construcción fueron sustituidas por un enfoque más ligero de *subvenciones al crédito*.² Los beneficiarios de estas líneas de crédito privilegiadas fueron, como de costumbre, los promotores, pero ahora también los compradores de viviendas de precio controlado. Se trató de una importante innovación política que, al igual que en otros países, reorientó la política de vivienda hacia políticas de subvención de la demanda.

Por otro lado, los sucesivos gobiernos redujeron, reformularon y restringieron la vivienda de precio controlado para convertirla en una medida *anticíclica* y *paliativa*. Desde los primeros días del gobierno de Suárez, el Estado reconceptualizó la vivienda de precio controlado como una medida excepcional, que, en condiciones «normales», debía actuar como red de protección para los más pobres. En tiempos de crisis, podía tener un uso más amplio, pero solo para respaldar el mercado. Fue el gobierno del PSOE el que puso en marcha esta nueva concepción restrictiva de la vivienda protegida.³

Por último, la reformulación de la *vivienda protegida* como una forma de ayuda a los pobres vino acompañada de controles de precios más estrictos. Durante la dictadura, los controles de precios de las viviendas protegidas podían ser fácilmente revocados por sus compradores, a menudo inmediatamente después de la compra, lo que permitía a los propietarios «revender» libremente

² Los organismos estatales comenzaron a firmar acuerdos bilaterales con las instituciones financieras para que concedieran créditos hipotecarios a tipos inferiores a los del mercado, interviniendo también el Estado para cubrir parte de los intereses.

³ Cuando el mercado inmobiliario comenzó a mostrar algunos signos de dinamización en la segunda mitad de la década de 1980, el gobierno redujo las subvenciones a la vivienda protegida y, a partir de 1988, las supeditó a condiciones de recursos y las sometió a un límite máximo anual. Las directivas europeas en este sentido reforzaron aún más esta tendencia política en la década de 1990.

la vivienda a precios de mercado. (Esto, como veremos a continuación, es lo que sentó las bases del rentismo masivo de la época democrática). Sin embargo, en la época democrática, la nueva legislación sobre vivienda protegida impuso plazos más largos para el control de los precios de estas viviendas (por ejemplo, veinte o treinta años). La reestructuración del aparato estatal y la transferencia de la política de vivienda a las comunidades autónomas también empoderó a las autoridades locales y regionales para adoptar un enfoque más intervencionista. De hecho, la mayor parte del parque de viviendas públicas en alquiler bajo los regímenes de vivienda protegida pasó a ser construido y gestionado por organismos locales y regionales. En cualquier caso, en los dos mil, estas unidades de «vivienda social», ya fueran de alquiler o de venta, quedaron relegadas a un papel residual en el mercado de la vivienda (Gráfico 8.3). En resumen, aunque los controles de precios se hicieron más estrictos, su impacto global en la estructura de la oferta disminuyó, en consonancia con la relegación de la vivienda social a una forma minoritaria de ayuda a los pobres.

En la misma dirección se movió la *abolición del sistema de control de los alquileres* que había estado en vigor durante más de seis décadas (Fernández Carbajal, 2004: 155). Si antes los inquilinos estaban protegidos por contratos permanentes renovables y alquileres fijos que los propietarios solo podían ajustar a la inflación, a partir de 1985 los nuevos contratos de alquiler volvieron al antiguo sistema liberal de arrendamientos «libremente negociados».⁴ Las condiciones desreguladas solo se aplicaban a los nuevos contratos de alquiler, en un esfuerzo deliberado por reactivar el sector de la construcción para alquiler, en letargo desde la década de 1950. Sin embargo, la reforma no logró revitalizar el mercado del alquiler. En 1991, solo el 15 % de los hogares alquilaban sus viviendas, mientras que en aquella época la tasa de alquiler era aún del 37 % en Gran Bretaña y del 58 % en Alemania (Bertrán Abadía, 2002: 50-51). Las aspiraciones de acceso a la propiedad estaban muy extendidas por entonces y el deterioro de los derechos de los inquilinos no hizo sino acelerar

⁴ El texto legal especifica que los contratos de arrendamiento tendrán la «duración libremente estipulada por las partes negociadoras». Véase el Real Decreto-ley 2/1985, de 30 de abril, sobre Medidas de Política Económica. BOE-A-1985-8402.203

la huida del mercado del alquiler. El nuevo sistema obligaba a los nuevos inquilinos a firmar contratos de corta duración que debían renegociarse periódicamente y los propietarios aprovechaban cualquier oportunidad para subir el alquiler. Tras un largo debate, la minoría de inquilinos obtuvo un respiro en 1994, cuando se estableció una duración mínima de tres años para los contratos de alquiler. Sin embargo, nunca se restablecieron los controles de precio del alquiler. No se podía jugar con el mecanismo de los precios.

Una innovación política propia del periodo neoliberal fue la introducción de *deducciones fiscales para los compradores de viviendas*. El legado de las políticas corporativistas de vivienda del régimen franquista fue un mercado masivo de propiedades urbanas, y esta nueva estructura de tenencia hizo posible una política innovadora para estimular la demanda: la creación de un sistema de impuesto sobre la renta de las personas físicas en 1978 introdujo una deducción del 15 % para los gastos dedicados a la adquisición de una vivienda habitual. Las variantes de esta política orientada a la demanda seguirían siendo el núcleo de la estrategia residencial del Estado hasta la Gran Recesión (Calavia, 2011). También ampliaron su alcance a medida que se calentaban las transacciones inmobiliarias en los años dos mil: si hasta 1998 alrededor de una cuarta parte de las declaraciones del impuesto sobre la renta de las personas físicas se beneficiaban de estas deducciones, en 2007 estas aumentaron a más de un tercio (Naredo *et al.*, 2007: 68-69). Mientras tanto, las administraciones locales y regionales utilizaron las competencias fiscales a su alcance para aplicar políticas fiscales competitivas con el fin de atraer residentes, a través de la reducción de los impuestos de Patrimonio y Actos Jurídicos Documentados o de la concesión de desgravaciones en los impuestos de donaciones y sucesiones, lo que facilitó las transferencias intergeneracionales de riqueza inmobiliaria (véase el capítulo 7). En combinación con la inseguridad de un mercado de alquiler liberalizado, la disponibilidad de desgravaciones fiscales para la compra de viviendas afianzó la idea de que comprar una vivienda era la única estrategia residencial viable. Se popularizó un dicho que se convirtió en sentido común: «Alquilar es tirar el dinero» (García Lamarca y Kaika, 2016; Colau y Alemany, 2012).

La liberalización de la financiación hipotecaria

La reestructuración neoliberal de la oferta de vivienda esbozada anteriormente se basaba en última instancia en la existencia de un mercado hipotecario capaz de inyectar un flujo constante de crédito a los compradores de vivienda. Esta fue otra creación de este periodo, quizá la más esencial. Hay que recordar que la generación de propietarios alimentada por la dictadura franquista compró en general sus viviendas sin hipotecarse (Fernández Carbajal, 2003: 651). Los compradores solían recurrir a sus ahorros o al pago a plazos a los promotores. Los promotores también solían llevar a cabo sus operaciones con poca o ninguna mediación del crédito hipotecario, basándose en la reinversión de los beneficios, las subvenciones estatales o líneas privilegiadas de crédito público. Las instituciones financieras privadas sí concedían hipotecas, pero las condiciones no eran especialmente atractivas: los ratios préstamo-valor eran bajos (50 % como máximo) y los plazos eran cortos, con vencimiento en un plazo de cinco años. Los bancos comerciales dependían en gran medida de los depósitos a corto plazo para obtener liquidez, lo que hacía que los préstamos a largo plazo fueran un riesgo poco atractivo (Ortí Vallejo, 1995: 94). Las cajas de ahorro eran menos reacias a conceder préstamos hipotecarios, dada su misión benéfica, pero seguían siendo instituciones pequeñas que operaban en un radio geográfico reducido, normalmente una sola ciudad o provincia (Santacruz y Donoso, 2011: 12-15). La alternativa era el Banco Hipotecario de España (BHE), una institución pública con el privilegio de emitir bonos para originar hipotecas, lo que le permitía obtener capital más rápidamente que sus homólogos basados en depósitos (Lacomba y Ruíz, 1990; Ortí Vallejo, 1995). En cualquier caso, el BHE tendía a centrar sus operaciones crediticias en operaciones inmobiliarias a gran escala, en lugar de conceder hipotecas a particulares para la adquisición de viviendas.

El Estado creó un mercado hipotecario líquido y competitivo como parte del proceso de desregulación financiera esbozado en el capítulo anterior. En este sentido, fue fundamental la transformación de las cajas de ahorros, que experimentaron un proceso de liberalización bastante paradójico que las convirtió en instituciones financieras de vanguardia. En 1977, se concedió a las cajas de ahorros la igualdad operativa con los bancos comerciales, una

medida diseñada esencialmente para permitirles aventurarse en el crédito industrial, un mercado del que habían estado excluidas anteriormente para aislar a los pequeños ahorradores de las perturbaciones económicas generales (Sudrià, 2014: 489). En el proceso, su radio de acción se amplió. Si antes de 1977 el 60 % de ellas aún limitaban sus operaciones a una sola provincia, en las décadas siguientes abrieron sucursales en todo el país (Saurina, 2012: 317). A diferencia de sus homólogos en otros países (por ejemplo, las *thrifts* de Estados Unidos), las cajas de ahorros españolas fueron capaces de capear el entorno competitivo cada vez más intenso de los mercados financieros integrados, arrebatando una cuota de mercado cada vez mayor (Martín-Aceña, 2014: 85). En 1985, los bancos comerciales controlaban el 70 % del mercado de préstamos privados y las cajas de ahorros, el 26,5 %. En 2008, el equilibrio se había invertido drásticamente y cada grupo de entidades controlaba aproximadamente la mitad del mercado crediticio: el 45% y el 49%, respectivamente (Santacruz y Donoso, 2011).

Paradójicamente, las cajas de ahorros conservaron algunas características peculiares a lo largo de su proceso de liberalización. Siguieron siendo instituciones semipúblicas, similares a fundaciones, sin posibilidad de cotizar en bolsa ni de tener accionistas. Todos sus beneficios debían reinvertirse en «obras sociales» benéficas. Además, a partir de 1985, sus consejos de administración pasaron a estar controlados por representantes políticos locales y regionales, lo que las convirtió, en la práctica, en el brazo financiero de los gobiernos regionales en un momento en que se estaba configurando el Estado de las Autonomías.⁵ Como se ha analizado en el capítulo anterior, esto hizo que estas instituciones fueran especialmente propensas a la dinámica del clientelismo político al tiempo que les otorgó una posición preeminente en el crédito inmobiliario.

⁵ Si anteriormente sus estructuras de gobierno habían estado dominadas por sus fundadores —filántropos privados o sus descendientes, la Iglesia católica, las autoridades locales—, la nueva legislación otorgó una participación considerable en el voto a los depositantes (40 %). Sin embargo, los representantes de los depositantes eran designados mediante un sistema que garantizaba la ausencia de una presencia organizada —elegidos al azar, nombrados por un periodo fijo, sin posibilidad de delegar su voto—, lo que daba *de facto* una mayor influencia a los miembros designados políticamente (Lavezzolo, 2012). Las autoridades locales y, posteriormente, las regionales representaban entre el 40 % y el 50 % de las acciones con derecho a voto, dependiendo del territorio.

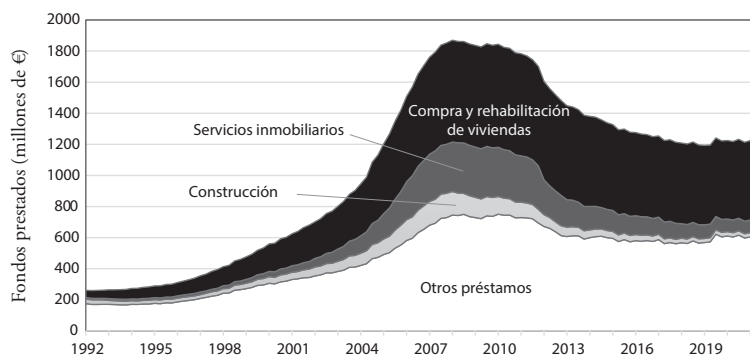
La liberalización de la banca tuvo su reflejo en las prácticas de concesión de hipotecas. La capacidad de emitir bonos hipotecarios se extendió primero a las cajas de ahorros y a partir de 1988 a los bancos comerciales. Esta medida se produjo en medio de una amplia reducción del sector bancario público, que vio desaparecer al histórico BHE en la década de 1990 tras su integración en Argentaria (Martín-Aceña, 2005: 654). El crédito hipotecario basado en bonos se convirtió así en un asunto privado y competitivo, que dio a los bancos minoristas acceso a una fuente mayorista de liquidez con la que ampliar su crédito hipotecario más allá del crecimiento de sus propios depósitos. Las posibilidades de la banca basada en bonos se ampliaron con la regulación de los fondos de titulización en la Ley de Fondos Inmobiliarios de 1992. Estos vehículos de propósito especial⁶ compraban grandes cantidades de bonos respaldados por hipotecas emitidos por bancos comerciales y cajas de ahorros, los agrupaban para mitigar su riesgo individual y los reempaquetaban como valores que luego se vendían a inversores y se negociaban en los mercados de capitales (López y Rodríguez, 2010: 287-293; Vives, 2012).⁷ La integración europea facilitó la internacionalización de los circuitos de titulización y España se convirtió en el segundo mayor emisor de valores respaldados por hipotecas en Europa en 2007, cuando el 36 % de la deuda hipotecaria española estaba titulizada (García Lamarca y Kaika, 2016: 318; López y Rodríguez, 2010: 293; Restoy y Sánchez de la Peña, 2012: 277). Las entidades de ahorro fueron las principales impulsoras de estas prácticas, ya que recurrieron ampliamente a la titulización para refinanciar sus carteras hipotecarias, en parte debido a su incapacidad para vender sus acciones con el fin de obtener capital, pero también debido al fervor de sus patrocinadores políticos, que las animaban a inyectar crédito en un sector inmobiliario en auge con fines electorales (Martín-Aceña, 2014: 91; Quaglia y Royo, 2015: 492).

⁶ Un Special Purpose Vehicle (SPV/SPE) es una entidad legal creada para un objetivo específico y limitado, generalmente como parte de una estrategia de estructuración financiera, gestión de riesgos u optimización fiscal. Se usa para aislar activos, pasivos o riesgos, como en la titulización de activos (por ejemplo, bonos respaldados por hipotecas). Suele ser una sociedad (empresa) separada de la entidad matriz para protegerla de riesgos financiero. [N. de T.]

⁷ Las titulizaciones podían adoptar la forma de bonos garantizados (respaldados por la cartera de préstamos hipotecarios de los originadores) o utilizar estructuras simples de bonos titulizados en las que los originadores conservaban las primeras pérdidas.

En conjunto, el resultado fue un aumento constante del volumen total de financiación inmobiliaria, que experimentó un crecimiento espectacular en este periodo. Para ponerlo en perspectiva, la cuota inmobiliaria de los préstamos bancarios en 1928 (15 %) se mantuvo relativamente estable hasta 1970 (12 %) (Jordà *et al.*, 2016: 117). En las décadas siguientes, el crédito para la adquisición y renovación de viviendas, la construcción y los servicios inmobiliarios pasó a representar una parte cada vez mayor del total de préstamos, pasando del 33 % en 1992 al 61 % en 2006 (Gráfico 8.1). Aunque este aumento del crédito inmobiliario reflejaba una tendencia más generalizada en el mundo capitalista avanzado —«la gran hipoteca» que sustentaba gran parte de la financiación—, el incremento registrado en España encabeza la lista del estudio histórico de Jordà *et al.* (2016) sobre este tema.

Gráfico 8.1. Composición del endeudamiento no gubernamental por finalidad principal



Fuente: Banco de España

Mientras tanto, la competencia por los clientes presionó a los proveedores de hipotecas a reducir los intereses de los créditos y ampliar los plazos de amortización, abaratando así la deuda para los prestatarios. A mediados de los años ochenta, la prensa financiera celebraba la facilidad con la que los prestatarios podían ahora contratar una hipoteca al 13 % de interés a diez años o más (Rodríguez, 1988). A mediados de los dos mil, era habitual

encontrar préstamos al 3 % de interés a veinte o treinta años (García Lamarca y Kaika, 2016: 318-319). Las presiones competitivas también obligaron a las finanzas a maximizar los ratios préstamo-valor, a veces superando los límites reglamentarios. En el periodo previo a la crisis de 2007-2009, los bancos ofrecían hipotecas por el 100 % o incluso el 120 % del precio de compra de la propiedad, utilizando la garantía cruzada como truco contable. Las hipotecas se firmaban «con amigos, familiares o conocidos que actuaban como avalistas o copropietarios de la hipoteca de los demás», haciendo que pareciera que habían comprado una casa juntos, incluso si ese acuerdo solo existía para cuadrar las cuentas de los bancos (ibídem).

Nuevos desarrollos en la construcción capitalista

A partir de 1975, el sector de la construcción entró en una profunda crisis que provocó el despido de la mitad de su fuerza de trabajo (López y Rodríguez, 2010: 154). La caída del gasto público en obras de infraestructura y subvenciones a la vivienda, junto con el colapso de la demanda de consumo, prolongó la crisis durante una década. A partir de 1985, un repunte de la promoción inmobiliaria, seguido de la llegada de los Fondos de Cohesión, comenzó a reactivar el sector. La industria de la construcción que salió de esta larga recesión fue una versión exacerbada de sí misma.

La estructura empresarial, ya muy dual, se polarizó aún más, acelerando la «concentración en la cima y la fragmentación en la base», un patrón que no hizo más que agudizarse en las décadas siguientes (Byrne y van der Meer, 2002: 142). Las empresas líderes que lograron sobrevivir a la crisis lo hicieron fusionándose en empresas cada vez más grandes; esto fue acompañado usualmente de la formación o integración en conglomerados más amplios con carteras diversificadas, dependientes en gran medida de los contratos públicos, tanto nacionales como internacionales. La financiarización tuvo mucho que ver con la facilidad con la que los gigantes del sector comenzaron a devorarse entre sí. La integración de los mercados financieros dio a las empresas un mayor acceso a mayores volúmenes de crédito a tipos más baratos, lo que facilitó las adquisiciones. La creciente importancia de

las acciones cotizadas en bolsa también facilitó las OPAs hostiles.⁸ Las fusiones empresariales comenzaron en la década de 1980 y se aceleraron cuando muchas empresas salieron a bolsa en los años noventa y se intensificaron con las adquisiciones predatorias de los dos mil. «En la década de los ochenta, se habrían necesitado dos docenas de sillas para reunir a los grandes de la industria de la construcción alrededor de una misma mesa. Hoy [2003], bastarían seis» (Galindo, 2003). Las «Seis Grandes» eran: ACS, FCC, Ferrovial, Acciona, Sacyr-Vallehermoso y OHL. En aquel momento, todas ellas figuraban entre las diez principales contratistas del mundo. En el punto álgido del boom de la construcción de viviendas (2006), las Seis Grandes presidían una nobleza más amplia de cuarenta y ocho empresas constructoras, cada una de las cuales empleaba a mil trabajadores o más. Por debajo de ellas se encontraba una «baja nobleza» de unas trescientas grandes empresas, cada una de las cuales empleaba al menos a doscientos trabajadores.⁹ En ocasiones, se trataba de subcontratistas de empresas más grandes y, en otras, de actores regionales por derecho propio. En conjunto, esta «aristocracia» de la construcción no era más que una pequeña parte del tejido empresarial (apenas el 0,9 % de las empresas registradas). A su alrededor orbitaban vastas redes de subcontratación. Una pequeña capa de subcontratistas pequeñas y medianas desempeñaba un papel intermedio —una semiperiferia—, pero la mayor parte del trabajo en las obras era realizado por un mar de microempresas y trabajadores autónomos precarios, que constituían el 87 % de las empresas de construcción registradas. Este patrón extremo de precariedad se remonta a la «década decisiva» de 1975-1985, «cuando el sector perdió casi medio millón de puestos de trabajo, pero ganó 70.000 trabajadores autónomos» (Byrne y van der Meer, 2002: 146). La trayectoria continuó con el auge de la construcción de viviendas entre 1997 y 2007. Esta reconstrucción precaria del tejido

⁸ Antes de mediados de la década de 1990, las empresas españolas tenían poco interés en salir a bolsa. Los mercados de acciones españoles eran frecuentemente criticados por su ineficiencia y falta de transparencia en las transacciones (Amodia *et al.*, 1998: 112). Las directivas europeas obligaron a sustituir el antiguo sistema monopolístico de corredores individuales por un nuevo sistema de empresas de corretaje competitivas (Restoy y Sánchez de la Peña, 2012: 276).

⁹ Datos sobre la estructura empresarial del sector de la construcción disponibles en el Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana.

productivo se produjo sobre la base de unos niveles muy bajos de densidad sindical, lo que facilitó el afianzamiento del trabajo informal, la escasa formación y las deficientes medidas de seguridad, con España como el país con peor registro de accidentes de la Unión Europea.

En este contexto, se acentuaron las jerarquías de la cadena de subcontratación. Para quienes se encontraban en la parte inferior de la cadena, la competencia por la subcontratación se volvió cada vez más dura. Si el objetivo de la subcontratación es trasladar los riesgos de la producción capitalista hacia abajo de la cadena de subcontratas mientras los beneficios fluyen hacia arriba, la creciente dependencia del crédito y el acceso muy desigual a la financiación no hicieron más que agravar estos patrones extractivos (Vetta y Palomera, 2020). Para los pequeños constructores, el acceso al crédito se volvió fundamental, no solo para invertir en maquinaria o personal con la esperanza de ascender en la jerarquía, sino simplemente para mantener las operaciones de producción entre los pagos irregulares y espaciados de los contratistas que estaban por encima de ellos, lo que los obligaba a pedir préstamos con garantía hipotecaria sobre sus bienes personales, normalmente hipotecando sus propias viviendas. Cuanto más arriba estaba el subcontratista en la cadena, mayor era la estabilidad de los pagos, pero también mayor era su desconexión de los riesgos de la producción. En los rangos superiores, los titanes empresariales utilizaron su poder financiero superior para acaparar contratos públicos y luego subcontratar la mayor parte del trabajo. Operaban efectivamente como empresas de servicios, montando cadenas de subcontratación y poniendo en marcha una guerra de licitaciones a varios niveles con el fin de reducir los costes. Esta práctica también permitió a las grandes contratas utilizar «los fondos estatales asignados como capital para realizar adquisiciones no-productivas de activos a escala mundial».¹⁰ En la cima, obtener beneficios se convirtió cada vez más en una cuestión de arbitraje, un ejercicio de «rentismo contratista» (Christophers, 2020) que reflejaba la evolución hacia el rentismo generalizado del capitalismo español.

¹⁰ Vetta y Palomera (2020) atribuyen a esta práctica la compra de la empresa British Airports Authority por un consorcio liderado por Ferrovial en 2006.

Sin duda, los gigantes del sector no se especializaron en la producción residencial. En general, cuanto mayor era la empresa constructora, mayor era la proporción de sus ingresos procedente de grandes contratos de infraestructuras. Estas megaempresas normalmente se encargaban de las infraestructuras que acompañaban a la febril urbanización de esos años —las autopistas, las líneas de tren de alta velocidad, los aeropuertos—, pero también de los mayores proyectos urbanísticos y empresariales descritos en el capítulo anterior. Dicho esto, los potentados del sector también se posicionaron en el mercado inmobiliario, a veces utilizando su poderío financiero para absorber grandes empresas promotoras durante el boom de la construcción (Galindo y Barrón, 2002). Además, sus carteras incluían la ejecución de contratos de servicios urbanos, como la recogida de basuras o el mantenimiento del mobiliario urbano. Sin embargo, este tipo de diversificación no sirvió para reducir su exposición a las decisiones de los gobiernos, por lo que las grandes constructoras siguieron muy cerca del poder político. Los consejos de administración de las Seis Grandes eran conocidos por su mezcla de políticos procedentes de las puertas giratorias del Estado y antiguos funcionarios de la dictadura. Sus accionistas eran a menudo las mismas dinastías que amasaron su fortuna bajo el patrocinio del régimen (Ramiro y González, 2019: 81-88). Un ejemplo notorio es OHL, fundada por el marqués Juan Miguel Villar Mir, antiguo burócrata de la dictadura y ministro del gobierno. OHL se formó a partir de la fusión de tres empresas de la construcción: Obrascón, Huarte y Laín (Vélez, 2016). A finales de la década de 1980 Villar Mir adquirió la empresa en quiebra Obrascón por el precio simbólico de una peseta a Altos Hornos de Vizcaya, una histórica empresa siderúrgica que pronto se disolvería. Más tarde adquirió Huarte y Laín cuando estas salieron a bolsa en los años noventa. De la fusión surgió una de las mayores empresas constructoras del mundo, pieza central del Grupo Villar Mir, un conglomerado familiar que también incluía la empresa promotora inmobiliaria Espacio. Villar Mir tenía excelentes conexiones con el conservador Partido Popular (PP) y le fue especialmente bien con los contratos licitados por las administraciones controladas por el partido (Herrera y Águeda, 2021; Carreño y Requena, 2013). Como era de esperar, Villar Mir fue un elemento recurrente en las acusaciones de soborno que rodeaban las finanzas

del PP, con múltiples «donaciones» a su nombre que aparecían en el sistema contable paralelo del partido.

Renta y residencia en la era de la especulación generalizada

Una premisa central de este libro es que existe una tensión profunda entre las funciones rentistas y residenciales de la vivienda, que la intervención política puede contener y transformar temporalmente pero nunca resolver por completo. En la «primera» era liberal, la contradicción entre renta y residencia se manifestaba en gran medida como un conflicto entre los inquilinos (residentes), por un lado, y los propietarios urbanos (rentistas de la vivienda) y la especulación de los propietarios de suelo (rentistas del suelo), por otro, que se beneficiaban de un parque inmobiliario escaso y, por lo tanto, costoso. Las medidas corporativistas del franquismo reestructuraron los términos de este conflicto, al decretar una transición hacia un escenario de acceso masivo a la propiedad de vivienda como esfuerzo deliberado por abolir el rentismo inmobiliario de los propietarios. El aparato franquista también quiso combatir la especulación del suelo, pero en este punto fracasó, conformándose con promover la construcción de viviendas mediante generosas subvenciones a la construcción. Esta estrategia residencial financió efectivamente los costes de producción de los promotores, subvencionando al mismo tiempo el rentismo inmobiliario y fue eficaz a la hora de romper el dominio del rentismo inmobiliario sobre la producción residencial.

Sin embargo, estas medidas para expandir la propiedad no eliminaron la contradicción entre renta y residencia, sino que replantearon temporalmente el conflicto. Los residentes, convertidos ahora mayoritariamente en propietarios, tuvieron que lidiar con la extracción de rentas inmobiliarias por parte de los promotores, que buscaban maximizar sus ganancias a costa de las condiciones de vida de la población. En cualquier caso, como ya hemos visto, el enfoque desde el lado de la oferta del régimen dejó de ser viable cuando los ingresos de la industrialización de posguerra se agotaron. La demanda se hundió debido al desempleo masivo, lo que redujo drásticamente la capacidad de los promotores para seguir extrayendo rentas inmobiliarias de los consumidores.

Como consecuencia, la producción de viviendas cayó en picado. En pocos años, resurgió el problema de la escasez de viviendas: ya en 1981 había un déficit de 234.000 viviendas (Pedro, 2001: 237-279).

La crisis del desarrollismo industrial afectó así al sector de la vivienda, al traducirse en una crisis de la producción residencial. Como ya analizamos en el capítulo anterior, la economía de precio de activos reemplazó a la industrialización como estrategia de acumulación, lo que, en el sector de la vivienda, dio lugar a un rentismo residencial a pequeña escala. Hemos visto cómo el nuevo Estado constitucional respondió a la crisis de la vivienda iniciando una nueva fase de liberalización, reactivando el mercado inmobiliario con una avalancha de crédito fácil y desgravaciones fiscales para los compradores. Sin embargo, al estimular así la demanda efectiva, los precios de los activos inmobiliarios y de la vivienda se dispararon. Una vez más, la contradicción entre renta y residencia no se resolvió, sino que simplemente tomó otra forma. Por un lado, al eliminar los subsidios a la construcción, resurgió el viejo problema de la especulación inmobiliaria, con un rentismo inmobiliario que cobró nuevo impulso y perjudicó la producción de viviendas debido a los altos costes de construcción. Por otro lado, los propietarios que vivían en sus viviendas empezaron a ver el alza de los precios como una oportunidad para actuar como pequeños rentistas, sacando provecho unos de otros al vender sus propiedades y obtener plusvalías. Esta dinámica especulativa perjudicó, en última instancia, a quienes ocupaban los escalones más bajos del mercado inmobiliario.

Ascender en la jerarquía de la propiedad

Barcelona, década de 1970: un obrero empieza a trabajar en la fábrica de camiones Pegaso, en Santa Coloma, en la periferia norte de la ciudad. Se muda al piso de su primo, que se va al barrio de San Martí. Este le compra un piso a un vendedor más acomodado, que a su vez se muda a un espacioso piso del siglo XIX en el barrio de clase media del Eixample. El piso lo vende una familia más rica, que, a su vez, se traslada a una nueva vivienda unifamiliar en el acomodado barrio de Sant Cugat, al oeste de la ciudad. Este ejemplo descriptivo, imaginado por Jorge Dioni

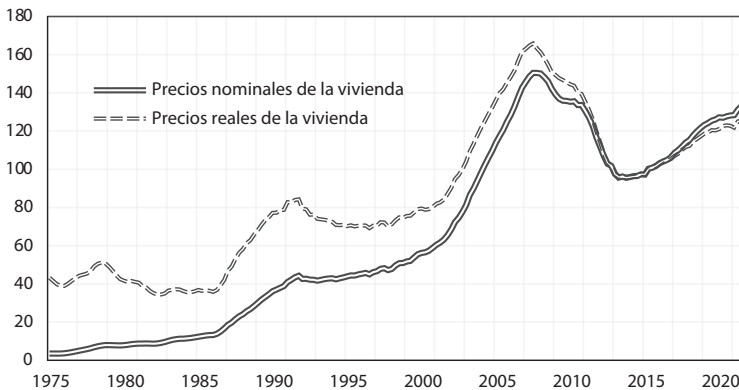
López (2021: 44), captura las reacciones en cadena que comenzaban en esa época en la jerarquía de los pequeños rentistas. Todos los propietarios del ejemplo sacan rentas del que viene después, como si fuera una suma global de ganancias de capital que luego se reinvierte en la adquisición de una nueva vivienda. Bajo la dictadura, la variante bastante individualista de la «vivienda social» en venta, la vivienda protegida, había extendido la propiedad de la vivienda a amplios sectores de la sociedad. Aunque la construcción de estas viviendas asequibles estaba sujeta a controles de precios, la legislación vigente permitía a los compradores revender fácilmente sus propiedades a precios libres. A medida que la primera generación de masas propietarias pagaba sus propiedades, comenzaron a mejorar lentamente sus condiciones de vida en consonancia con el aumento del nivel de vida (Bertrán Abadía, 2002: 47-49). Vender la vivienda con beneficio se convirtió en el medio para mudarse a una vivienda mejor o a una ubicación más deseable, quizás con la ayuda de los ahorros o de un préstamo. Subir así en la «jerarquía de la propiedad» tuvo, a su vez, efectos en cadena en la estructura social: «Para pagar una casa, cada familia no solo hipotecaba sus propios ahorros, sino también los de la familia inmediatamente inferior a su nivel social, que compraba la casa que la primera dejaba vacía» (ibídem: 49).

En otras palabras, la lógica rentista se fue infiltrando desde el principio en la conciencia de los nuevos propietarios. Pero la transformación del pequeño rentismo en un fenómeno de masas requirió cierto tiempo. A este efecto, la afirmación «los precios de la vivienda nunca bajan», pronto elevada a máxima del sentido común en materia de inversión inmobiliaria, facilitó este proceso. Indicaba que invertir los ahorros en compra de vivienda siempre es rentable, ya que la propiedad siempre se puede vender con beneficios más adelante. Esta convicción se vio reforzada por un aumento prácticamente ininterrumpido de los precios nominales de la vivienda a lo largo de la última parte del siglo XX y hasta la debacle de 2008 (véase la Gráfico 8.2).¹¹ Dos fases más cortas de intenso crecimiento de los precios de la vivienda interrumpieron esta larga ola de rentas: una a finales de la década de los ochenta

¹¹ Como excepción, se produjeron dos pequeñas caídas de los precios de la vivienda en 1979 y 1993, ambas en graves crisis económicas.

y otra en el periodo previo a la Gran Recesión. Cada una de estas fases sirvió como un curso acelerado sobre las posibilidades que ofrecía el pequeño rentismo para una reproducción social concebida desde la propiedad de vivienda. Fue este cambio en la conciencia, junto con las transformaciones materiales de la reestructuración, lo que consolidó la transformación neoliberal de las relaciones sociales de propiedad residencial.

Gráfico 8.2. Precios de la vivienda desde 1975 (2015 = 100)



Fuente: OCDE.

La fase más extrema del crecimiento de los precios de la vivienda se produjo entre el primer trimestre de 1986 y el cuarto trimestre de 1991, cuando los precios nominales de la vivienda se triplicaron holgadamente (un crecimiento del 234 %; véase el Gráfico 8.2). Hubo diversas razones para este fuerte aumento, tanto de origen interno como externo. En el plano interno, se produjo, por supuesto, la enorme expansión del crédito hipotecario ya mencionada (Naredo, 1996: 30, 85, 94-98). La rápida caída de los tipos de interés a partir de 1982 multiplicó la capacidad de endeudamiento de los hogares. El crédito para la adquisición de viviendas creció a una tasa anual del 23,3 % durante la segunda mitad de la década de 1980. En un contexto de escasez de viviendas, los compradores podían hacer frente a los altos precios mediante el crédito, lo que supuso una expansión de la demanda efectiva que ejerció una presión al alza sobre los precios de la vivienda. La

gran mayoría también pidió préstamos contra el valor creciente de sus activos inmobiliarios para seguir el ritmo de los precios en alza, de modo que «la revalorización de los activos inmobiliarios fue a la vez causa y efecto del creciente endeudamiento de los hogares» (ibídem: 85). El crédito hipotecario en caudal creciente aceleró la reacción en cadena del pequeño rentismo. Los propietarios más ricos aprovecharon la oportunidad para ascender en la jerarquía inmobiliaria, a menudo trasladándose a las nuevas periferias de baja densidad, aún relativamente poco habituales.

La espiral especulativa también tenía motivos de corte fiscal. Las generosas deducciones fiscales incluidas en el paquete de medidas liberalizadoras del «Decreto Boyer» de 1985 —que incluía la mencionada supresión del control de los alquileres— se citan con frecuencia como el punto de partida de este auge inmobiliario (López y Rodríguez, 2010: 275; Pedro, 2001: 292). El decreto aumentó las deducciones fiscales por la compra de viviendas (del 15 % al 17 %) y, lo que es más importante, amplió su aplicabilidad a la adquisición de segundas residencias, sin límite en el número de unidades, lo que desencadenó una fiebre inmobiliaria. También había intenciones fiscales de otro tipo: la burguesía no había aceptado bien la creación de un sistema de impuesto sobre la renta y buscaba refugios fiscales (Valverde, 1985). El mercado inmobiliario, donde aún se podían comprar propiedades legalmente con dinero en efectivo, fue el lugar ideal para el blanqueo de dinero.

Pero el boom especulativo de la década de 1980 también formaba parte de una tendencia internacional generalizada con fuertes aumentos en los precios inmobiliarios en todo el mundo industrializado (Ball, 1994). Tras la crisis de estanflación, las economías capitalistas avanzadas entraron en una fase larga (aunque lenta) de recuperación impulsada por las tecnologías de la información y el crecimiento del empleo en el sector servicios (por ejemplo, servicios financieros, profesionales y otros servicios empresariales). Estos sectores requerían mucho más espacio, infraestructuras y mejores ubicaciones que la industria, lo que impulsó la construcción de nuevos edificios de oficinas en zonas céntricas. A ello se sumó la construcción de viviendas privadas y centros comerciales, impulsada por el aumento del gasto de los consumidores, facilitado por la creciente disponibilidad de crédito y la caída de la inflación. A partir de 1986, en España, este proceso se superpuso

a la integración europea, que le dio un impulso considerable (Naredo, 1996: 94-98). Las empresas multinacionales establecieron sus sedes en España. Los precios de los inmuebles comerciales se dispararon, lo que provocó una ola de construcción de oficinas y atrajo a grandes empresas inmobiliarias internacionales, como KIO, Parreti, Heron y Reinhold (Pedro, 2001: 292-299). Fue en esta época cuando los nuevos rascacielos acristalados se convirtieron en elementos permanentes del paisaje urbano, como la Torre Picasso de Madrid, diseñada por Minoru Yamasaki, arquitecto del World Trade Center. El auge del mercado inmobiliario comercial tuvo efectos indirectos en el sector residencial, ya que la elevada demanda de oficinas provocó un aumento de los precios de la vivienda en los centros urbanos, que luego se extendió a las zonas periféricas (ibídem). Los aumentos de precios se registraron primero en el mercado de segunda mano, en muchos casos mediante de procesos de renovación y gentrificación, que más tarde se ampliaron a la construcción nueva. Aunque el auge inmobiliario se extendió por todo el país, su epicentro se situó en la región de Madrid, donde los precios de la vivienda crecieron a un ritmo extremo del 330 % (ibídem: 298).

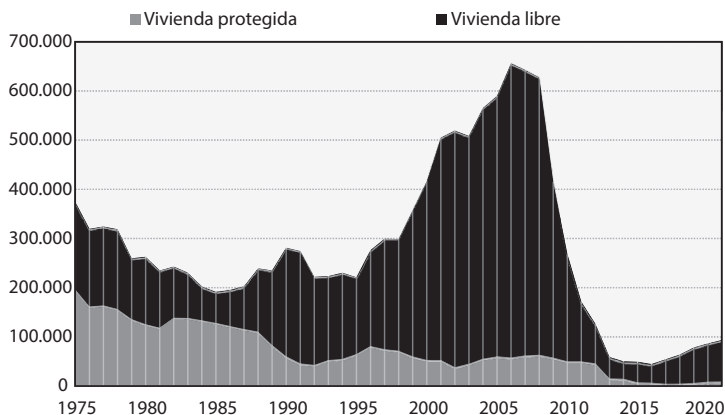
Cuando la Inversión Extranjera Directa se ralentizó después de 1990, también lo hicieron las transacciones inmobiliarias (Naredo, 1996: 94-98). La recesión trajo una fuerte caída de la demanda en el mercado inmobiliario de oficinas y locales de Madrid, donde la inversión especulativa había adquirido una dinámica de burbuja insostenible. Más de un millón de metros cuadrados de espacio para oficinas quedaron vacíos entre 1991 y 1992, lo que provocó una caída del 39 % en los precios de los alquileres de oficinas. El esqueleto incompleto de las torres KIO, un conjunto de rascacielos gemelos en el distrito financiero de Madrid, se convirtió en el símbolo del estallido de la burbuja. El mercado inmobiliario residencial también perdió impulso, aunque la caída fue menos dramática. El epicentro fue el centro de Madrid, donde el precio de las viviendas de nueva construcción cayó un 10,3 % en 1991. Sin embargo, en conjunto, los precios no bajaron de forma significativa, ni en Madrid ni en el mercado nacional en general. Los precios medios simplemente entraron en una fase general de estancamiento, en lugar de sufrir un descenso pronunciado (véase el Gráfico 8.2). Los precios de la vivienda resistieron incluso cuando el país entró en recesión a principios de la

década de 1990. Los titulares hablaban de un renovado problema inmobiliario: «La adquisición de una vivienda sigue siendo una de las preocupaciones vitales de cualquier ciudadano o familia española, no solo por la escasez de viviendas disponibles, sino también por la carga financiera que supone [comprar] una casa» (*El País*, 1992).

La primacía del promotor

Los precios de la vivienda se mantuvieron altos durante toda la década de 1990. La razón fue una grave escasez de viviendas, debida tanto al colapso de la construcción residencial después de 1975 —la producción nunca alcanzó las mismas tasas en el cuarto de siglo siguiente (Gráfico 8.3)—, como al deterioro del parque de viviendas existente, la mayoría de las cuales se habían construido con un nivel deficiente durante los años del desarrollismo. Según las estimaciones de Aurora Pedro (2001: 237-279), la escasez de viviendas se acumuló hasta alcanzar un déficit de entre 2,6 y 2,9 millones durante la década de 1980.

Gráfico 8.3. Construcción residencial (1975-2021)



Fuente: Pedro (2001); Ministerio de Fomento.

Para hacer frente al agravamiento del problema de la vivienda, los gestores estatales se centraron en la oferta inelástica de suelo. Su opinión era que el suelo destinado a la expansión urbana por los urbanistas no salía al mercado, lo que encarecía el coste de la construcción y elevaba el precio base de todos los inmuebles urbanos: «El fuerte aumento de los precios del suelo, que supera todos los niveles razonables en muchas zonas, y sus repercusiones en el precio final de la vivienda y en los costes de las actividades económicas en general, es hoy una grave preocupación para las autoridades públicas». ¹² En el centro del problema estaba la facilidad con la que los derechos de propiedad privada permiten la especulación con el suelo, una cuestión que se remonta al siglo XIX, como se ha visto en capítulos anteriores. El régimen franquista había tapado el problema financiando los costes del suelo a los promotores, pero la cuestión resurgió con el desmantelamiento de las subvenciones a la construcción de la dictadura. El nuevo Estado liberal se enfrentaba otra vez al dilema de cómo romper el dominio de los rentistas del suelo sobre la provisión de vivienda.

Al igual que en periodos históricos anteriores, se identificó a los propietarios de la tierra como el problema. Se les señaló explícitamente como «el principal obstáculo para la *modernización* del sector inmobiliario, siendo “modernización” el eufemismo utilizado para designar un ajuste de su funcionamiento a las reglas de una economía de mercado *liberalizada*» (Gaja Díaz, 2005). Dicho de otro modo, existía una sensación creciente de que era necesario inclinar la balanza entre la extracción de la renta del suelo y la producción capitalista residencial a favor de esta última. Este discurso evocaba una vieja imagen, la de un poderoso terrateniente agrario que frenaba el desarrollo del país. Por supuesto, se omitía los bancos de tierras de los propios promotores: en 1995, las poderosas empresas inmobiliarias poseían el 27 % de las tierras rurales privadas de la provincia de Madrid (Naredo, 1996: 63). No obstante, la solución al problema de la vivienda se identificó con romper el cerco de los terratenientes: al introducir más suelo en el mercado, los precios del suelo bajarían, al igual que los costes de construcción y, por extensión, los precios de la vivienda.

Un paso decisivo en esta dirección se dio con la famosa Ley del Suelo de 1997-1998 (Burriel de Orueta, 2008; Naredo,

¹² La cita es de la Ley de Suelo de 1992. Véase BOE-A-1992-15285.

2010). Esta ley introdujo varias innovaciones radicales en la ordenación del territorio. En primer lugar, la Ley *clasificó todo el suelo como apto para el desarrollo por defecto*, reduciendo la tarea del planeamiento a designar y marcar las excepciones (por ejemplo, las reservas naturales). El objetivo era frenar la compra especulativa de terrenos rurales en las periferias urbanas antes de su recalificación. Al hacerlo, la ley invirtió la lógica del planeamiento. Desde el siglo XIX, la labor de los urbanistas había consistido en delimitar las zonas de expansión urbana en el campo circundante (Matesanz Parellada, 2009). Ahora se hacía lo contrario: se partía de la base de que todo era urbano hasta que se demostrara lo contrario. Este aspecto inconcebible en cualquier sociedad que no haya alcanzado una urbanización casi universal, le valió a la legislación el sobrenombre de «ley del todo urbanizable».

La ley también estableció un *nuevo sistema de valoración del suelo* que tasaba las parcelas según su valor *actual*, en lugar de según su valor *potencial*, como había sido el caso desde el siglo XIX. En el nuevo sistema, el valor del suelo se determinaba restando los costes de producción de una estimación del valor de mercado del activo inmobiliario final, tomando como referencia los precios medios de mercado (Fernández, 2008). Su objetivo era proporcionar a los municipios un mecanismo más barato para expropiar a los propietarios de terrenos que se negaban a construir según sus planes.

En tercer lugar, aún más radical fue la introducción de una nueva figura jurídica: el *agente urbanizador* o simplemente el «urbanizador».¹³ El agente urbanizador era esencialmente un promotor con una licencia especial para planificar y ejecutar proyectos de urbanización de forma privada. Siempre que sus proyectos fueran aprobados por el municipio, los urbanizadores podían expropiar directamente los terrenos necesarios, con el respaldo de un procedimiento judicial acelerado. El agente urbanizador indemnizaba directamente al propietario expropiado y sufragaba todos los costes de las infraestructuras necesarias (por ejemplo, aceras, alumbrado). A cambio, obtenía automáticamente

¹³ Se trataba de una innovación radical introducida por primera vez por el gobierno regional valenciano en 1994, entonces bajo control socialista, que los conservadores del PP llevaron entonces a escala nacional (Gaja Díaz, 2005).

la propiedad de las parcelas urbanizadas, listas para su desarrollo inmobiliario.

En general, la Ley de Suelo de 1997-1998 privatizó efectivamente las funciones de planificación y otorgó a los promotores especulativos primacía legal sobre el proceso urbano. Se trató de una reestructuración de las relaciones sociales de propiedad a expensas de los agricultores y los especuladores de suelo, cuya desposesión se aceleró para estimular la construcción de viviendas. No obstante, los propietarios tenían la opción de cooperar en su propia expropiación: si aceptaban sufragar ellos mismos el coste de las infraestructuras necesarias, obtenían una parte de las parcelas urbanizadas, participando así en los beneficios del agente urbanizador (Marcinkoski, 2016: 65-68). De hecho, la aprobación de grandes expansiones urbanas fue en ocasiones impulsada por los propios agricultores, que también querían sacar provecho. La pérdida del apego a la vida agraria hizo más atractivos los fáciles beneficios de la especulación inmobiliaria (Gaja Díaz, 2005).

La construcción residencial se expandió a un ritmo sin precedentes durante la década siguiente, impulsada por municipios y regiones deseosos de recaudar impuestos (Naredo, 2010; Romero *et al.*, 2012: 469). A medida que las familias de clase media compraban propiedades céntricas en barrios más baratos y en proceso de gentrificación, normalmente para sus hijos, los segmentos más pobres, incluida la mayor parte de los inmigrantes extranjeros que llegaron en este periodo, fueron empujados hacia nuevas urbanizaciones periféricas (Marcinkoski, 2016: 77). Las urbanizaciones se construyeron normalmente a gran escala, siguiendo patrones reticulares de edificios estandarizados, tanto en la forma típica de bloques de pisos como en hileras de viviendas unifamiliares, una nueva tendencia que redujo la densidad tradicional del urbanismo español (Dioni López, 2021).

La mayor parte de la expansión urbana tuvo lugar en ciudades de tamaño medio, normalmente en la periferia de un centro urbano más grande, pero el auge de la construcción de viviendas también promovió una nueva geografía de ciudades dormitorio alrededor de pequeños municipios. Allí, los precios más bajos del suelo aumentaron la asequibilidad: una comunidad cerrada con piscina ya no era un privilegio de los ricos,

siempre que se estuviera dispuesto a trasladarse a 50 km del lugar de trabajo. Las nuevas periferias solían estar aisladas. En ocasiones estaban físicamente separadas del centro municipal original y su único vínculo era la relación tributaria. Conectados a la ciudad por autopista, los nuevos suburbios a veces se extendían más allá de las fronteras regionales, lo que animaba a los gobiernos regionales a reducir sus impuestos sobre la renta para atraer a los residentes (Marcinkoski, 2016: 77). En la provincia de Toledo, justo al otro lado de la frontera regional de Madrid, la pequeña localidad de Seseña, que a principios de la década de 1990 contaba con unos 3.000 habitantes, concedió a un único promotor, Paco «el Pocero», permiso para construir 13.000 viviendas en las afueras (Domínguez, 2016). Estos procesos competitivos de suburbanización se solaparon con proyectos orientados a la construcción de segundas residencias y equipamientos turísticos en lugares vacacionales. En la localidad costera de Cullera, a menos de una hora en coche al sur de Valencia, el gobierno local aprobó un plan para construir treinta y tres bloques de pisos de veinticinco plantas cada uno, además de dos hoteles de cuarenta plantas, un centro de conferencias y un puerto deportivo (Dioni López, 2021: 52). Por supuesto, se produjo una gran degradación medioambiental, especialmente a lo largo de la costa mediterránea. Un caso tristemente famoso fue el de Caravaca de la Cruz (Murcia), donde el ayuntamiento aprobó un proyecto urbanístico para construir viviendas para 8.000 personas, tantas como habitantes tenía el propio municipio, sobre una zona de conservación de la fauna silvestre (Serrano, 2014).

Un informe del Parlamento Europeo de 2007 describía con alarma las consecuencias sociales y medioambientales:

Lo que se está extendiendo a lo largo de la región costera española del Mediterráneo no es tanto el desarrollo sostenible programado de las comunidades locales [sino] con demasiada frecuencia el expolio de la comunidad y la cultura, el sellado de suelo en el litoral, la destrucción de la frágil flora y fauna y el enriquecimiento masivo de una pequeña minoría a expensas de la mayoría. Las laderas están invadidas por un cáncer de viviendas idénticas, no porque sean necesarias, sino porque proporcionan beneficios a los urbanizadores y constructores, a los arquitectos y abogados. (Libick y Cashmann, 2007: 2)

«Los precios de la vivienda nunca bajan»

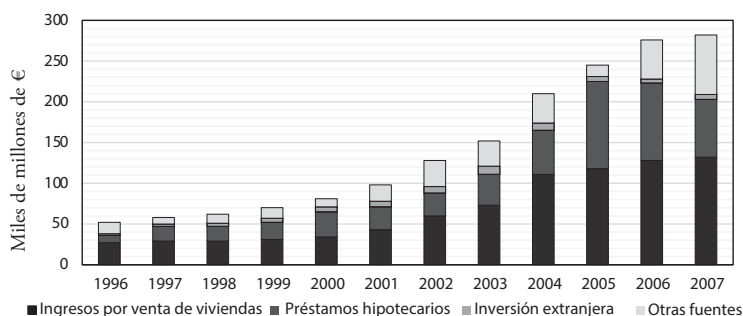
La «ley del todo urbanizable» sin duda logró su objetivo de promover la construcción de viviendas. En el momento álgido del boom, España construía más viviendas que Alemania, Francia y el Reino Unido *juntos*, a pesar de tener una quinta parte de la población de esos países (Marcinkoski, 2016: 73). Al final del ciclo, había una vivienda por cada 1,8 habitantes, la cifra más alta de la Unión Europea (Coq-Huelva, 2013: 1223). Seis millones de nuevas viviendas habían aumentado el parque inmobiliario en más de una cuarta parte. Donde la ley tuvo mucho menos éxito fue en su otro objetivo declarado: reducir los precios de la vivienda. Fue el aumento constante de los precios de la vivienda lo que impulsó el boom (López y Rodríguez, 2010: 250). Entre el primer trimestre de 1997 y el primer trimestre de 2008, los precios nominales de la vivienda aumentaron un 218 % (véase el Gráfico 8.2). Esta intensa fase de crecimiento de los precios no solo se vio sostenida por el grave déficit de vivienda que el país arrastraba desde hacía décadas, sino también por una serie de cambios demográficos ya abordados en el capítulo anterior. El más significativo fue el crecimiento de la población a un ritmo cuatro veces superior al promedio europeo, debido en gran medida a la afluencia de millones de migrantes. Fue esta demanda de vivienda como valor de uso lo que, en última instancia, impulsó los precios de la vivienda y mantuvo su aumento a lo largo de la década, incluso cuando se pusieron en marcha nuevas construcciones.

Esta aceleración del ciclo de rentas provocó a su vez que las operaciones especulativas aumentaran aún más, y más rápidamente, los precios. En las primeras etapas del boom (1999-2001), se produjo una primera oleada de compras especulativas, estimada en unas cuatrocientas mil viviendas, procedentes de sectores de la burguesía que buscaban *almacenar o blanquear su riqueza*. Dado que aún se podían comprar inmuebles con dinero en efectivo, una de las motivaciones era blanquear pesetas no declaradas antes de la introducción del euro, ya que la nueva moneda estaba a punto de dejar sin valor estas reservas de dinero «sucio» (Burriel de Orueta, 2008). Otra motivación fue el bajo rendimiento de los mercados de acciones a finales de la década de 1990, que llevó a los inversores a considerar la

propiedad inmobiliaria como un activo más atractivo. A este calor especulativo contribuyeron también las *nuevas tecnologías de creación de mercado* [*market-making technologies*] que coordinaban el flujo de inversión hacia el sector inmobiliario a mayor velocidad y escala. Además de los productos financieros que ofrecían, los gestores de inversiones comenzaron a ofrecer a sus clientes la visualización y adquisición de activos inmobiliarios a través de Internet (Naredo, 2010). Finalmente, la especulación con los precios de la vivienda entró en una espiral autosostenida. En el momento álgido del boom, cuando la producción anual de viviendas se situaba en setecientas mil unidades, los informes del sector inmobiliario estimaban que la verdadera magnitud de la «demanda estructural» era de alrededor de cuatrocientas mil viviendas al año (Burriel de Orueta, 2008). El «exceso» de demanda restante —entre el 33 % y el 40 % del mercado en su momento álgido, según la consultora Aguirre Newman— fue la sustancia de la colosal burbuja que estalló en 2007-2008 (ibídem).

Otro factor importante, pero a menudo ignorado, en la inflación de la burbuja fue la creación de *grandes ferias inmobiliarias*. Estas concentraciones monumentales comenzaron con el éxito inesperado de Barcelona Meeting Point (BMP) en 1996, que, contrariamente a lo que esperaban inicialmente los organizadores, atrajo a un gran número de compradores minoristas (Lamelas, 2013). Con el auge del mercado inmobiliario, se crearon ferias similares en Madrid (SIMA, desde 1998) y en Valencia (Urbe, desde 2001). Solo en 2006, estos tres eventos atrajeron un número total de visitantes equivalente aproximadamente a la mitad de la producción residencial de ese año: BMP, doscientos mil visitantes; SIMA, ciento cincuenta mil, Urbe, cuarenta y cinco mil (*El País*, 2006; *Interempresas.net*, 2006; *Tucasa.com*, 2006). En estos gigantescos mercados, los promotores mostraban sus construcciones —las compras sobre plano eran el producto estrella— tanto a compradores mayoristas como a minoristas, flanqueados por puestos de proveedores hipotecarios que ofrecían asesoramiento y una variedad de opciones de financiación. Estos eventos no solo servían para coordinar la inversión especulativa, sino que también actuaban como formidables lugares de subjetivación de los pequeños rentistas.

Gráfico 8.4. Fuentes financieras de la compra de vivienda (1996-2007)

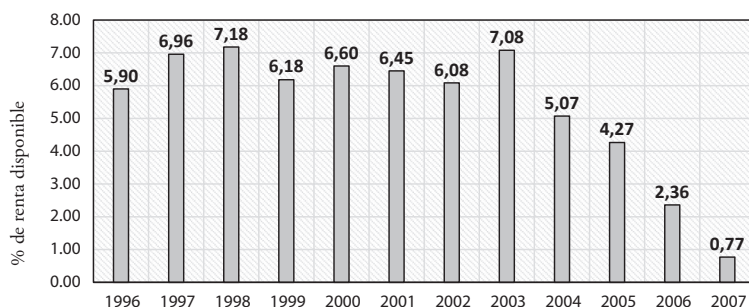


Fuente: Basado en estimaciones de Naredo *et al.* (2008: 73).

A pesar de toda la gran especulación, la base del mercado seguían siendo los compradores a pequeña escala. Según las estimaciones de Naredo *et al.* (2008: 73), la principal fuente de financiación para la compra de viviendas era la venta de una vivienda ya existente. Esto cubría casi la mitad de las necesidades financieras del mercado inmobiliario, una proporción que se mantuvo relativamente estable durante toda la burbuja (Gráfico 8.4). Las ganancias de capital restantes de la venta de su activo original podían utilizarse para la adquisición de activos financieros o bienes de consumo duraderos, o simplemente almacenarse como ahorros. Sin embargo, el rápido aumento de los precios de la vivienda se comió rápidamente estos beneficios. El aumento de los costes de la vivienda devoró el ahorro de los hogares en relación con la renta disponible, pasando del 7,2 % en 1998 al 0,8 % una década más tarde (Gráfico 8.5). En un contexto de estancamiento de los salarios, el aumento de los niveles de endeudamiento mantuvo la demanda, especialmente entre los compradores de primera vivienda y los inmigrantes extranjeros. Los préstamos hipotecarios pasaron de cubrir el 17 % de las necesidades de financiación de la vivienda en 1996 a un máximo del 44 % en 2005. La intensificación de la competencia entre entidades crediticias y la fuerte caída de los tipos de interés provocada por la introducción del euro lubricaron este proceso de generalización del crédito (Charnock *et al.*, 2014: 83). Para satisfacer las crecientes

necesidades de financiación de los compradores, los proveedores de crédito recurrieron a fondos externos mediante la venta de títulos respaldados por hipotecas en los mercados de capitales europeos a partir de 2002 (Naredo *et al.*, 2008: 207). El acceso a estas fuentes de financiación mayorista prolongó el ciclo de rentas, al igual que el paraguas de la Unión Monetaria Europea, que permitía importaciones masivas de capital sin desestabilizar el valor de la moneda (véase el capítulo 7). Al ampliar la demanda efectiva, el crédito encubrió un problema creciente de asequibilidad, retrasando el momento de la verdad. Pero la deuda de los hogares no podía crecer desvinculada de los salarios para siempre; la brecha entre ambos estaba destinada a reducirse tarde o temprano.

Gráfico 8.5. Ahorro neto de los hogares (1996-2007)



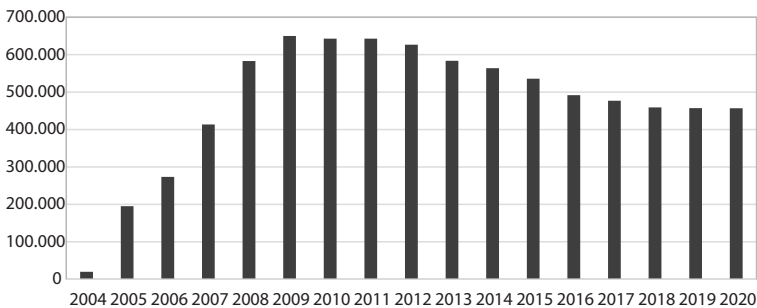
Fuente: OCDE.

A medida que el ahorro de los hogares se acercaba a sus límites, la tensión entre las funciones residencial y rentista de la vivienda se hacía cada vez más patente. No estaba claro cuál de las dos tenía prioridad. En la esfera pública, existía cierta confusión sobre si los precios punitivamente altos eran un problema social o un bien público. Todavía en 2002-2003, los costes de la vivienda se consideraban un problema en los debates parlamentarios. Desde la oposición, el PSOE mostró su alarma por los altos niveles de endeudamiento de los hogares, mientras que el gobierno del PP insistía en que el problema de los precios de la vivienda se resolvería por sí solo con una mayor expansión de la oferta (*Expansión*, 2002; *El País*, 2002). Ese año, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) pronosticó un «colapso brutal de los precios de la

vivienda [en España] a medio plazo» (*Cinco Días*, 2004); fue entonces cuando los gestores estatales cambiaron de tono.

La respuesta fue paradójica: políticos, asesores financieros y expertos inmobiliarios se apresuraron a tranquilizar a todo el mundo asegurando que los precios de la vivienda seguirían siendo increíblemente altos. No importaba que las encuestas siguieran indicando que la vivienda seguía siendo la segunda preocupación de los españoles, solo por detrás del desempleo, especialmente entre los jóvenes (*El País*, 2005). En respuesta al informe de la OCDE, Gregorio Mayayo, presidente de la asociación de los principales proveedores hipotecarios del país (AHE), afirmó que era «metafísicamente imposible» que los precios de la vivienda estuvieran al borde del colapso, ya que eso implicaría «una catástrofe económica de tales proporciones que nadie puede imaginar» (citado en *ibídem*). Sin embargo, los signos de sobreacumulación residencial eran cada vez más evidentes. El stock de viviendas nuevas sin vender comenzó a dispararse, con un aumento del 90 % solo en 2005 (Gráfico 8.6). «No estaba claro para quién se construían las nuevas viviendas, si para los inversores o para la población recién llegada», pero «comenzó a surgir una crisis inmobiliaria, ya que las previsiones de demanda en ambos casos superaban la realidad» (Marcinkoski, 2016: 77). Pronto, el mercado alcanzó sus límites y, con él, toda la estrategia de acumulación del Estado. Las transacciones inmobiliarias alcanzaron su punto álgido en el segundo trimestre de 2006, iniciando un descenso constante a partir del primer trimestre de 2007 (Gráfico 8.8).

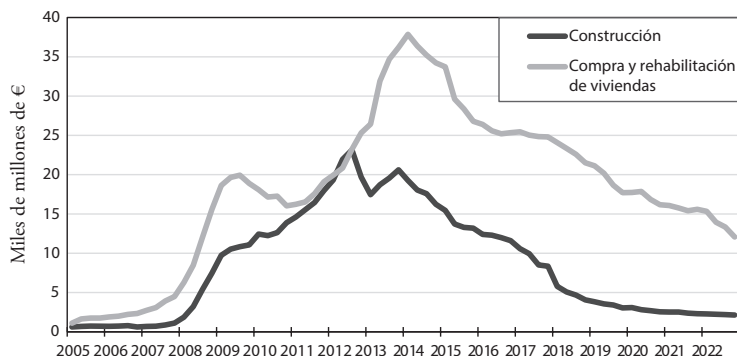
Gráfico 8.6. Stock de vivienda nueva no vendida (2004-2020)



Fuente: Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana.

A continuación se produjeron paros en la construcción. Entre el verano de 2007 y 2008, el desempleo en la construcción aumentó un 170 %, lo que provocó una ola de destrucción de empleo en toda la economía (Royo, 2014: 12; Mateo y Montanyà Revuelto, 2020). Los préstamos inmobiliarios morosos se dispararon en los últimos meses de 2007. Los préstamos para la compra de viviendas lideraron el camino, seguidos por los créditos para actividades relacionadas con la construcción (Gráfico 8.7). Entonces, ocurrió lo impensable: los precios de la vivienda alcanzaron su punto máximo en el primer trimestre de 2008. Tras décadas de aumento prácticamente ininterrumpido, se inició un descenso de siete años, que no tocó fondo hasta que la vivienda media perdió el 36 % de su valor (Gráfico 8.8). El largo ciclo de rentas de finales del siglo XX se había derrumbado violentamente.

Gráfico 8.7. Préstamos dudosos (2005-2022)

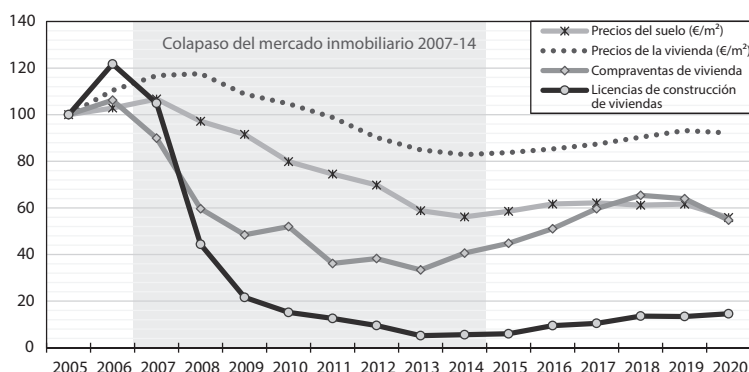


Fuente: Banco de España.

A medida que caían los precios de la vivienda, la economía en general se desmoronaba. En julio de 2008 llegaba el «momento Lehman» de España: quebró Martinsa-Fadesa, la mayor promotora inmobiliaria del país, lo que suponía la mayor bancarrota de la historia empresarial española hasta la fecha (*El País*, 2008). La incertidumbre se extendía. Los gigantes de la construcción del país veían cómo sus valores bursátiles se evaporaban. A finales de año, cinco de las Seis Grandes habían perdido más de la mitad del valor de sus acciones, un 73 % en el caso de

Sacyr-Vallehermoso, la gran constructora más expuesta al mercado inmobiliario (*Libertad Digital*, 2008). En el caso de las empresas especializadas en la promoción inmobiliaria, como Astroc o Colonial, las pérdidas superaron el 90 %. Al mismo tiempo, la liquidez se agotó en los circuitos financieros internacionales, privando a los bancos españoles en dificultades —y, por extensión, a la economía en su conjunto— de un salvavidas vital (Garzón Espinosa *et al.*, 2018). A partir de 2009, la crisis se extendió en cadena. La producción residencial se desplomó, alcanzando mínimos históricos. El desempleo creció a niveles sin precedentes, disparando a su vez los préstamos morosos.

Gráfico 8.8. Indicadores del mercado de la vivienda (2005-2020)
(2005 = 100)



Fuente: Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana.

Entre 2009 y 2012, las cajas de ahorros, muy expuestas al sector inmobiliario, implosionaron una tras otra, lo que provocó una serie de costosos rescates públicos que ascendieron al 5,8 % del PIB (Martín-Aceña, 2014: 92-95). Los rescates agravaron las ya tensas finanzas del Estado y lo llevaron al borde de una crisis de solvencia en 2012, como se abordó en el capítulo anterior. El rescate europeo del sistema financiero español vino acompañado de un Memorándum de Entendimiento que comprometía a España a crear una sociedad de gestión de activos para absorber los activos devaluados. A finales de 2012, los activos inmobiliarios «tóxicos» de más de una docena de cajas de ahorros rescatadas

o nacionalizadas pasaron a un «banco malo» de propiedad pública en un 45 %: la SAREB (Byrne, 2015; García Lamarca, 2017). En 2015, la SAREB se erigía como una de las mayores agencias inmobiliarias de Europa, con más de 89.000 viviendas y 13.000 km² de terreno en su cartera.

Crisis y recomposición del capitalismo residencial

El capitalismo residencial se había derrumbado, sacudiendo los cimientos de la estructura social. La crisis de las relaciones sociales de propiedad neoliberales en el ámbito residencial fue tan violenta que atravesó un proyecto hegemónico más antiguo que se encontraba debajo, basado en la propiedad masiva de viviendas. Por primera vez en seis décadas, las tasas de propiedad sobre la vivienda disminuyeron, ya que un número cada vez mayor de hogares empobrecidos luchaba por mantener su posición en el mercado inmobiliario. Como afirma Pablo Carmona (2022: 51), la crisis de 2007-2008 «hizo estallar todos los mecanismos de reproducción del sistema inmobiliario construido desde la época de la dictadura». La promesa de especulación con los precios de activos para la población a través de la propiedad de la vivienda llegó a su fin abruptamente y, con ella, la base material de la doble estrategia de acumulación y hegemonía social del Estado. Lo que siguió fue una década de descomposición institucional y conflictos urbanos, en la que las cuestiones relacionadas con la vivienda se convirtieron en un importante foco de conflicto social y patrimonial. En el centro de estas luchas se encontraba la ola de desahucios que azotaba el país, episodios que provocaron una resistencia cada vez más militante por parte de los activistas contra la austeridad, dispuestos a enfrentarse a la policía o a ocupar edificios vacíos. El número exacto de embargos y desahucios ha resultado difícil de cuantificar, pero una estimación conservadora de Berglund (2018) habla de «al menos quinientos mil desahucios» entre 2008 y 2015, «de los cuales al menos doscientos cincuenta mil son resultado de embargos hipotecarios».

Tras escapar del precipicio de la insolvencia en 2012, el Estado se enfrentaba a dos tareas urgentes. Por un lado, neutralizar la revuelta social desencadenada por la crisis inmobiliaria. Por

otro, poner en marcha un nuevo ciclo de acumulación residencial, del que dependía en gran medida la economía del país. El problema era que cualquier solución posible a estos problemas empujaba al Estado en direcciones contradictorias. Una exigía facilitar el acceso a una vivienda asequible y la otra renovar la extracción de renta a costa de los residentes. La caída de los precios de la vivienda imposibilitaba recurrir a la especulación de masas para disimular la tensión entre renta y residencia. La contradicción entre ambas era ahora evidente.

En cualquier caso, cualquier solución posible tenía que pasar por los activos tóxicos acumulados en el «banco malo», la SAREB. Una opción era utilizar este parque inmobiliario ya «nacionalizado» para crear un gran sector público de alquiler. El reto, sin embargo, era sostener una elevada deuda pública en una situación económica delicada y bajo la atenta mirada de los halcones de la austeridad europea. En cualquier caso, el gobierno conservador de Rajoy, en el poder hasta 2018, no era ideológicamente favorable a ampliar la vivienda social. La otra opción era reprivatizar los activos de la SAREB a precios de saldo, con la esperanza de reactivar un nuevo ciclo de acumulación residencial. Sin embargo, seguir adelante con esta segunda estrategia implicaba avivar las llamas de la revuelta y, presumiblemente, emplear medidas cada vez más autoritarias para reprimirla. Se optó por la segunda vía. Lo que siguió fue una recomposición anémica y desordenada del capitalismo residencial mediante la reactivación del mercado del alquiler y la reconstitución de la base de pequeños rentistas en torno a un electorado más reducido de propietarios de clase media.

Los orígenes del nuevo activismo urbano

Como hemos visto, tras la manifestación del 15 de mayo de 2011, miles de manifestantes acamparon, en el periodo previo a las elecciones municipales de ese mes, en las plazas de varias ciudades importantes, dando inicio a lo que se conoció como el movimiento 15M (Pérez-Agote, 2017; Tejerina y Perugorriá, 2017). La protesta original fue convocada por una plataforma de movimientos juveniles llamada Democracia Real Ya, con un manifiesto contra una clase política corrupta y alejada de la ciudadanía,

considerada a sueldo del sector financiero, que había sido rescatada de forma ostensible por el Estado cuando todo lo demás se derrumbaba. En contra del carácter oligárquico del sistema político representativo nacido de la Constitución de 1978, el movimiento 15M reclamaba el autogobierno popular a través de la democracia directa. Las acampadas se constituyeron en espacios prefigurativos en los que se celebraban asambleas públicas varias veces al día. Estos eventos se convirtieron rápidamente en un fenómeno de masas, atrayendo a multitudes cada vez más numerosas que se negaron a marcharse durante semanas, desafiando los desalojos de las fuerzas policiales.

El 15M se resistió a identificarse con los códigos políticos tradicionales, pero las protestas mostraron impulsos libertarios de izquierda con una larga tradición. Su ética del horizontalismo sin líderes y la autodeterminación autónoma tenía ecos inconfundibles de los principios federalistas defendidos por el movimiento anarcosindicalista en las primeras décadas del siglo XX (Mintz, 2012). Como se ha señalado en capítulos anteriores, el anarquismo perdió su protagonismo tras la Guerra Civil, pero las «comisiones» obreras y vecinales de los años sesenta y setenta reciclaron gran parte de sus energías libertarias bajo el liderazgo de activistas comunistas (Rodríguez, 2015). Cuando la dictadura se transformó en un Estado liberal, la lógica de la democracia de base, encarnada en las comisiones de fábrica y de barrio, chocó contra los límites de la democracia representativa.¹⁴

Como se ha señalado en el capítulo anterior, el acuerdo constitucional incluía un nuevo sistema de relaciones laborales que convirtió a los principales sindicatos en actores políticos nacionales con un papel institucional. La contrapartida fue canalizar el activismo de la clase trabajadora a través de estructuras burocráticas diseñadas para mantener sus demandas dentro de los límites de lo que el capital podía tolerar. Una dinámica similar

¹⁴ En el movimiento comunista de los años setenta, esta tensión se manifestó como un choque de culturas políticas: entre los comunistas del «interior», cuya educación política provenía de las asambleas, y los comunistas del «exterior», la dirección del PCE recién regresada del exilio, empeñada en subordinar el activismo de base a su estrategia electoral eurocomunista (Treglia, 2011). Una dinámica similar se produjo en la década de 2010 entre la dirección de Podemos y las asambleas de base que originalmente formaron las ramas locales del partido, los «círculos».

de representación / cooptación se produjo con el «movimiento vecinal». Inicialmente, la democratización de los ayuntamientos obligó a los gobiernos municipales a atender las demandas de los residentes de clase trabajadora, articuladas a través de asambleas activistas urbanas, que se convirtieron en socios consultivos informales en las decisiones de planeamiento (Neuman, 2010: 113). Sin embargo, los desacuerdos entre el Estado y los activistas urbanos a menudo podían degenerar en conflictos sobre qué organismo gozaba de mayor legitimidad popular, lo que ponía de manifiesto la tensión entre la democracia liberal y la democracia directa (Martínez Pazos, 2021). A partir de 1985, un procedimiento formal reguló la participación popular en las decisiones de planeamiento local. Si bien esto proporcionó vías para que organizaciones de movimiento influyeran en el poder estatal, también limitó su alcance con restricciones burocráticas y redujo la participación a las asociaciones vecinales oficialmente autorizadas. Con el tiempo, las actividades de estas asociaciones se disolvieron gradualmente en el Estado, fueron cooptadas por la política partidista o simplemente se desvanecieron.

En las décadas siguientes, la lógica de la democracia directa siguió reapareciendo, desbordando los canales de representación oficialmente designados. La corriente anarquista dentro del movimiento obrero, que abogaba por una postura más combativa contra el capital, recuperó lentamente terreno, aunque siguió siendo una tendencia minoritaria. Del mismo modo, un movimiento okupa politizado pasó a representar una nueva forma de activismo urbano (Muñoz, 2020; Torrús, 2015). A partir de 1985, una ola de okupaciones politizadas llevó a jóvenes a irrumpir en edificios vacíos de las grandes ciudades para establecer «centros sociales autogestionados». Estos espacios estaban orientados a la organización autónoma de actividades culturales y de ocio, en contra de la supuesta cooptación del movimiento vecinal por parte de las asociaciones oficiales. Vinculados a la cultura punk, los colectivos okupas mostraban un fuerte espíritu libertario de izquierdas que rechazaba la política partidista en favor de la autoorganización popular. Sin embargo, al igual que en otros lugares de Europa occidental, el radicalismo político y existencial del movimiento okupa impidió que llegara a otros sectores sociales (Bailey *et al.*, 2017: 200-206). En una sociedad propietaria, una praxis política basada en la invasión de la propiedad privada

era difícil que pudiera sustentar un bloque contrahegemónico. Así, las okupas permanecieron al margen de la vida política. Actuaron como espacios «autónomos» en las grietas de la ciudad neoliberal, donde activismos radicales de diversa índole —anti-fascistas, antiglobalización, ecologistas, feministas— cultivaron una cultura «alternativa» distintiva.

Las principales organizaciones detrás de la protesta original del 15M —por ejemplo, ATTAC, Juventud Sin Futuro, PAH— se formaron en los movimientos de protesta de la «izquierda alternativa» de los años noventa y los dos mil, y tenían un fuerte vínculo con la cultura okupa. Los preparativos previos a la protesta original del 15M en Madrid se planificaron en un importante centro social okupado: el Patio Maravillas (Martínez y Bernardos, 2015: 164-168). Aproximadamente la mitad de los pioneros del campamento de la Puerta del Sol de Madrid «tenían conexiones previas con centros sociales okupados debido a visitas ocasionales o frecuentes», donde habían asistido a «fiestas, charlas o talleres». Cuando la policía desalojó por la fuerza el campamento de Sol en la segunda noche, los activistas se reunieron de nuevo en un edificio okupado cercano (Casablanca) para preparar la reocupación de la plaza al día siguiente.

En una señal de que el orden hegemónico se estaba desmoronando, la okupación se estaba desplazando de los márgenes al centro. Las plazas actuaban como centros sociales autogestionados «al aire libre, en el corazón de la ciudad». Este ejercicio prefigurativo de la democracia directa se convirtió en un acontecimiento espectacular que atrajo a una masa más amplia de personas sin experiencia previa en la militancia política, con una presencia destacada de jóvenes precarios de clase media. Martínez y Bernardos (ibídem) hablan de una convergencia entre «okupas» altamente politizados, procedentes de tradiciones radicales y que articulaban visiones utópicas, y «ocupantes» de instintos más reformistas (véase también Taibo Arias, 2011). Estos últimos se sintieron atraídos por las plazas por un descontento general hacia la crisis, la corrupción y el desempleo, pero también experimentaron un proceso de radicalización en el «ejercicio de aprendizaje colectivo» de las asambleas (Romanos, 2013). Tras muchas deliberaciones, en junio de 2011, el movimiento 15M decidió levantar las acampadas y establecer «asambleas populares» descentralizadas a nivel de barrios y pueblos, para centrarse en

luchas concretas (García Lamarca, 2017). Estas estructuras, que revivieron eficazmente una antigua tradición de asambleas urbanas de base, mantuvieron una fuerte conexión con la cultura okupa. De hecho, legitimada por la popularidad del 15M, se produjo un aumento de la actividad okupa —a menudo reconceptualizada como actos de «liberación» o «recuperación» del espacio— que atrajo la atención de los medios de comunicación de todo el país hacia el movimiento (Martínez y Bernardos, 2015: 168-173). Las nuevas okupaciones incluían no solo una miríada de «centros sociales» autogestionados, sino también «okupaciones no visibles», menos publicitadas, destinadas a alojar a las personas que se habían quedado en la calle, aunque también era habitual que se combinaran ambas funciones.

La repolitización del capitalismo residencial

Entrelazadas con un movimiento okupa revitalizado, el 15M y las asambleas que le sucedieron inspiraron una ola de activismo social radical entre 2011 y 2013 (Tejerina y Perugorría, 2017). Este ciclo se articuló sobre un proliferante universo de grupos antiausteridad organizados según líneas «autónomas» o descentralizadas, con sus asambleas deliberativas. Algunas de estas organizaciones eran nuevas, como la «Marea Verde», que se movilizó en defensa de la educación pública. Otras eran más antiguas, pero vieron cómo sus filas aumentaban enormemente. Este fue el caso de la Plataforma de Afectados por la Hipoteca (PAH), que se convirtió en la expresión más destacada del auge del conflicto político extraparlamentario tras el 15M. El germen de la PAH fue *V de Vivienda*, un pequeño grupo activista formado en pleno apogeo de la burbuja inmobiliaria para denunciar las desigualdades en el acceso a la vivienda (García Lamarca, 2017; Martínez, 2019). Sus llamativos eslóganes —«No vas a tener una casa en la puta vida»— atraían a estudiantes y jóvenes, pero no lograban conectar con un público más amplio en un contexto de rentismo generalizado. Cuando estalló la burbuja, una parte de *V de Vivienda* pasó a formar la PAH en 2009, reorientando sus esfuerzos hacia la ola de desahucios que comenzaba a extenderse por todo el país. Como una de las organizaciones originales detrás de las protestas del 15M, la PAH recibió un gran impulso de

las plazas. Para los jóvenes precarios que participaban en las protestas, el acceso a la vivienda era una preocupación fundamental. La acampada de Sol comenzó de hecho con el grito: «No tenemos casa, nos quedamos en la plaza». En los meses siguientes, muchos nuevos activistas surgidos en las plazas se unieron a las filas de la PAH. La organización también atrajo a un gran número de personas que sufrían los desahucios, principalmente migrantes y residentes de clase trabajadora, que acudían a las asambleas populares en busca de ayuda y asesoramiento (Martínez y Bernardos, 2015: 174). Muchos de ellos se convirtieron a su vez en activistas politizados (Colau y Alemany, 2012; Delclós, 2013).

La cultura organizativa y el repertorio táctico de la PAH estaban fuertemente influenciados por el movimiento okupa (García Lamarca, 2017; Martínez, 2019). La PAH funcionaba como un movimiento asambleario, no afiliado a ningún partido, estructurado como una red de cientos de grupos locales, con una concentración especialmente alta en Cataluña (casualmente, el bastión histórico del anarquismo urbano). El nuevo movimiento de vivienda funcionaba de manera horizontal, sin liderazgos formales, aunque no carecía de figuras carismáticas, como su famosa portavoz, Ada Colau. Una de sus prácticas habituales era bloquear los desahucios (Colau y Alemany, 2012: 181-183). Los activistas se reunían frente a las viviendas que iban a ser desahuciadas para impedir la llegada de los agentes judiciales, que a menudo necesitaban la ayuda de policía antidisturbios para llevar a cabo el desalojo. Los activistas de la PAH también se atrincheraban dentro de estas propiedades, una estrategia a la que la policía respondía derribando la puerta con hachas o abriéndola de un golpe con un ariete. Incluso cuando la policía lograba entrar y sacar físicamente a todos los que se encontraban dentro, la vivienda en cuestión solía ser ocupada poco después (todo lo cual recuerda a la huelga de alquileres liderada por los anarquistas en la Barcelona de 1931). El objetivo de estos actos de sabotaje era forzar la suspensión legal de un desahucio, lo que abría un margen de tiempo —normalmente de unos cuatro meses— para presionar a los ayuntamientos a encontrar una alternativa residencial para los desahuciados. Otra táctica empleada por la PAH era la ocupación de edificios vacíos propiedad de bancos para alojar a los desahuciados (García Lamarca, 2017). Estas ocupaciones (o «recuperaciones») tenían como objetivo entidades financieras

rescatadas y la SAREB, el «banco malo». Fueron acompañadas de otras formas de sabotaje dirigidas a llamar la atención, como llevar las protestas a las puertas de los políticos (escrachés) o asaltar ferias inmobiliarias como el Barcelona Meeting Point (Romanos, 2014; França y Català, 2013).

Las acciones de la PAH repolitizaron la provisión de vivienda e iniciaron un debate público sobre la escasez de vivienda asequible, las desigualdades inherentes a la normativa hipotecaria o sobre la parte sustancial del parque inmobiliario que permanecía vacío en un momento de desahucios generalizados. En este contexto, consignas como «ni casas sin gente, ni gente sin casa» resonaron mucho más de lo que lo habrían hecho antes de la crisis. Además, la PAH articuló una serie de demandas de reforma que esbozaban los contornos de un proyecto contrahegemónico (Berglund, 2018; Martínez, 2019: 5-8), en la campaña «las 5 de la PAH».

En primer lugar, proponían hacer obligatoria la «dación en pago» en los procesos de recuperación de la vivienda. Según la ley hipotecaria española, los deudores que no podían pagar su hipoteca no solo perdían sus viviendas, sino que seguían endeudados con el banco, ya que la caída de los precios de la vivienda dejaba a muchos en una situación de patrimonio negativo. Estas situaciones podían desencadenar reacciones en cadena entre generaciones, ya que los bancos recuperaban su capital embargando las viviendas de los avalistas, a menudo familiares ancianos (Landa, 2012). Los bancos podían condonar voluntariamente las deudas existentes, pero rara vez lo hacían sin presión popular. La obligatoriedad de la dación en pago implicaba la cancelación de toda la deuda hipotecaria restante tras la ejecución hipotecaria de la vivienda habitual. La segunda demanda era una moratoria urgente de los desahucios, así como la reubicación de las personas desahuciadas en viviendas públicas cercanas a su residencia. La tercera fue mayor protección de los inquilinos y unos precios de alquiler asequibles. La cuarta, una mayor oferta de viviendas asequibles y la ampliación del escaso parque de viviendas públicas en alquiler en España, establecía principios básicos para las nuevas políticas de vivienda. Por último, la quinta demanda se centraba en los suministros de los servicios básicos para los hogares, que habían subido de precio tras la privatización neoliberal de los proveedores públicos y abogaba por la subvención de

estos costes reproductivos. Las acciones de la PAH tuvieron mucho éxito a la hora de atraer la atención de los medios de comunicación hacia los problemas de la vivienda; de politizar las cuestiones de la deuda y el desahucio, problemas que de otro modo se trataban como vergonzosos fracasos personales; y de movilizar a las comunidades marginadas más afectadas por la crisis, es decir, los migrantes y los pobres urbanos (Aalbers y Feliceantonio, 2017; García Lamarca, 2022; Gonick, 2021). Una economía moral basada en principios colectivistas estaba ganando terreno.

Donde la PAH tuvo mucho menos éxito fue en obligar al Estado a aplicar reformas. El colapso del voto del PSOE tras las protestas del 15M se tradujo en una victoria aplastante del PP en noviembre de 2011. Como se ha visto en el capítulo anterior, el gobierno de Rajoy (2011-2018) redobló los recortes de sus predecesores y frenó el creciente malestar social con medidas autoritarias (Clua Losada y Ribera Almandoz, 2017). La llamada Ley Mordaza pretendía criminalizar la disidencia política, entre otras cosas, imponiendo multas extremadamente punitivas a los ciudadanos que obstaculizaran los procedimientos de desahucio. La PAH logró un éxito efímero en su bastión de Cataluña, donde el Parlamento regional aprobó en 2015 su demanda de que se declarara obligatoria la dación en pago (Berglund, 2018). Sin embargo, la ley regional fue posteriormente derogada por el Tribunal Constitucional con sede en Madrid, una decisión que avivó aún más las aspiraciones independentistas catalanas. Alrededor de 2013, comenzó a aparecer el cansancio de la lucha callejera. Ante la obstinación del gobierno, muchos grupos pos15M abandonaron su escepticismo tradicional hacia la política representativa y comenzaron a optar por disputar el poder estatal con el propósito de lograr el cambio (Tejerina y Perugorria, 2017). Tras el ascenso estelar de Podemos en 2014, activistas de todo el país comenzaron a formar plataformas electorales para disputar las elecciones municipales del año siguiente, con la esperanza de que el Estado local constituyera un «punto de entrada estratégico» (Russell, 2019).

Auge y caída del nuevo municipalismo

En las elecciones municipales de 2015, una serie de plataformas municipalistas, a menudo en coalición con Podemos y otros

partidos de izquierda ya existentes, obtuvieron resultados espectaculares. Estas tomaron el poder en algunas de las ciudades más grandes del país, entre ellas Cádiz, Santiago, Zaragoza, Valencia, Madrid y, sobre todo, Barcelona, donde la portavoz de la PAH, Ada Colau, fue elegida alcaldesa (Bua y Davies, 2022; Roth *et al.*, 2023; Russell, 2019). Haciéndose eco de sus orígenes en el 15M, las llamadas «ciudades del cambio» tenían el objetivo explícito de acercar el Estado al ciudadano. Una forma de hacerlo era mediante la introducción de presupuestos participativos. En el caso de Madrid, el sistema de presupuesto participativo introducido en 2016 permitía a cualquier ciudadano presentar una propuesta para, por ejemplo, crear nuevos carriles bici o construir una nueva biblioteca pública en su distrito de residencia (Pineda Nebot, 2018). A continuación, la propuesta se sometía a votación en el distrito y, si se aprobaba, pasaba al gobierno local para su aprobación definitiva. En el momento de su puesta en marcha, la ciudad de Madrid destinó el 20 % de sus fondos de inversión a iniciativas populares de este tipo. Los nuevos municipalismos también se comprometieron a gobernar en estrecha colaboración con los movimientos sociales y a emprender reformas progresistas. Los objetivos comunes en este sentido eran cuestiones de movilidad y sostenibilidad, como la peatonalización de los centros urbanos o la remunicipalización de los servicios externalizados. Por supuesto, la provisión de vivienda también era una cuestión prioritaria.

En este sentido, merece la pena examinar con cierto detalle la experiencia que resultó, con diferencia, más exitosa: la Barcelona de Ada Colau (Gilmartin, 2023; Caldeiro, 2023; UCL IIP, 2022). El Plan de Derecho a la Vivienda de la ciudad de 2016 intervenía en el mercado, para aumentar sustancialmente el parque de viviendas asequibles durante la siguiente década, incluyendo la duplicación del parque público de alquiler. Para alcanzar este ambicioso objetivo, Barcelona se apoyó en una estrategia de cuatro vertientes. En primer lugar, la ciudad se embarcó en planes activos de construcción pública para construir miles de nuevas viviendas asequibles. Segundo, se puso en marcha una campaña ambiciosa de adquisiciones, utilizando el derecho de tanteo y retracto del ayuntamiento. Además, mediante incentivos financieros, se intentaron movilizar desde el ayuntamiento los pisos privados vacíos (por ejemplo, a través de subvenciones

a las reformas). Y, por último, se utilizaron las competencias urbanísticas para obligar a la promoción a dedicar una reserva del 30 % de su producción a viviendas protegidas con precios controlados. Con Viena como modelo a seguir a largo plazo, estas medidas se pusieron en marcha con el objetivo explícito de frenar la mercantilización de la vivienda; la ampliación del parque público de alquiler —la mayor del país— fue la medida de más calado transformador.

El Ajuntament de Colau también creó el «Servicio de Mediación», una agencia local que logró detener los desahucios en casi el 90 % de los casos, arbitrando entre propietarios e inquilinos o aplicando medidas de protección contra los desahucios. En caso de desahucio, el ayuntamiento se comprometía a proporcionar temporalmente una vivienda pública a las personas desahuciadas, institucionalizando así las reivindicaciones del movimiento contra los desahucios. Estas iniciativas recibieron elogios de la PAH (2018), de donde procedían muchos de los miembros de Barcelona en Comú en el ayuntamiento (aunque su relación tampoco estuvo exenta de fricciones; véase Berglund, 2018). Colau también utilizó las competencias municipales para limitar el impacto del turismo de masas en la vida de la ciudad, introduciendo una moratoria sobre la construcción de nuevos hoteles y luchando contra la proliferación de los alquileres de AirBnB. Además, promovió la creación de «supermanzanas» peatonales, puso en marcha algunos programas piloto para proporcionar atención dental y servicios psicológicos gratuitos, e intentó (sin éxito) la remunicipalización de los servicios de agua y energía para reducir los costes reproductivos de los hogares (Gilmartin, 2023; Angel, 2021).

Sin embargo, el experimento municipalista de las «ciudades del cambio» fue, en su mayor parte, efímero. Colau fue reelegida en 2019, pero la mayoría de los candidatos respaldados por el municipalismo fueron derrotados en las urnas. Cuando los movimientos urbanos llevaron la lucha al ámbito estatal, se enfrentaron a múltiples obstáculos que provocaron el estancamiento, el bloqueo o el debilitamiento de las reformas prometidas, lo que generó frustración entre los activistas y los votantes. Hubo varias razones para ello (Baird y Miralles, 2021; Bua y Davies, 2022; Delclós, 2019). La retórica y los compromisos políticos de las plataformas municipalistas a menudo iban mucho más allá de la

capacidad jurídica y financiera de las administraciones locales. En particular, estas formaciones municipalistas se enfrentaron a un ciclo de recortes impuesto desde Europa, ejecutado por el Estado central, que limitaron su recorrido financiero, personal y político. En ocasiones, también se encontraron con la resistencia de poderes burocráticos o de poderes «en la sombra» profundamente arraigados (Bua y Davies, 2022): organismos administrativos obstruccionistas que entorpecieron sus iniciativas políticas con tecnicismos, o poderosos intereses capitalistas capaces de movilizar a aliados en las altas esferas del poder estatal o en los medios de comunicación para emprender tácticas de «lawfare». En este sentido, las decisiones sobre urbanismo y remunicipalización fueron las más controvertidas. Dentro de sus propios ayuntamientos, también tuvieron que navegar por contextos políticamente fragmentados y muchas de las plataformas se vieron obligadas a gobernar en minoría o en coalición, a menudo con el apoyo del PSOE, lo que les obligó a moderar sus objetivos o a realizar concesiones decepcionantes.¹⁵

A todo ello hay que añadir los problemas dentro de los propios movimientos municipalistas, como las tensiones entre las diferentes facciones que conformaban sus plataformas electorales, que podían ir desde elementos explícitamente anticapitalistas hasta progresistas liberales de izquierda. Estos últimos a veces impulsaron estrategias urbanísticas y empresariales que recordaban inquietantemente a sus predecesores neoliberales (Abellán *et al.*, 2021). Un ejemplo notorio fue la «Operación Chamartín», un proyecto urbanístico a gran escala, que llevaba años estancado y fue aprobado por el Ayuntamiento de Madrid, entonces controlado por Ahora Madrid. El proyecto preveía la construcción de un nuevo distrito empresarial de rascacielos y diez mil quinientas viviendas, todo ello a cargo del mismo promotor (Antequera, 2019). Alrededor del 80 % del suelo afectado, una enorme superficie que se extendía por el norte de la ciudad, eran de propiedad pública y fueron privatizados para la ocasión. La única condición del ayuntamiento era que el 20 % de las nuevas viviendas fueran «asequibles». El proyecto provocó una reacción

¹⁵ En Barcelona, las elecciones municipales de 2015 dieron lugar a un ayuntamiento dividido entre siete partidos diferentes, con la cuestión de la independencia de Cataluña entrecruzándose entre ellos.

contra la alcaldesa Manuela Carmena, antigua jueza, incluso por parte de figuras de alto rango de la plataforma municipalista que ella misma encabezaba, Ahora Madrid (Galcerán, 2022). Las críticas señalaban que el proyecto se había alejado de la visión del planeamiento de cercanía, participativo y con conciencia social con el que Carmena había hecho campaña. La derrota de Carmena sería la más sonada en las elecciones municipales de 2019.

En el terreno pantanoso que trajo consigo el Estado liberal, resurgió el conflicto entre la democracia directa y la democracia representativa. El problema subyacente, sin fácil solución, es el conflicto entre la política de la calle y la política de Estado, entre las aspiraciones revolucionarias y el «ritmo tortuoso de la política institucional» (Gilmartin, 2023). Poco después de tomar posesión, la propia Colau señalaba: «Aparentemente tengo más poder que nunca y, sin embargo, en cierto modo, me siento más impotente» (citado en González Liste, 2015). Incluso allí donde se impulsaron reformas, «eclipsados por la magnitud de los problemas sociales, han acabado en la posición que cabría esperar de un partido socialdemócrata del *establishment*», como señaló Carlos Delclós (2019). La brecha entre «el bombo de los discursos aspirantes» y la realidad de la política electoral reformista generó desilusión, devolviendo a sectores del electorado a un estado de desconfianza e indiferencia hacia la política institucional. El último bastión del nuevo municipalismo, Barcelona, cayó sin pena ni gloria en las elecciones municipales de 2023, en un momento de victorias conservadoras por todo el país.

La venganza del casero

Una vez que la crisis tocó fondo en 2013, comenzó la venta generalizada de activos inmobiliarios sobreacumulados. Con la esperanza de reanudar un ciclo de acumulación residencial, el «banco malo» (SAREB) empezó a vender sus activos a inversores institucionales. Con el Estado ansioso por deshacerse de los activos «nacionalizados», estas ventas se realizaron con generosos descuentos, amortizando el 79,5 % del valor de los activos inmobiliarios, el 63,2 % de los solares, el 54,2 % de las viviendas terminadas y el 45,6 % de los préstamos a promotores (Carmena Pascual, 2022: 56, 69-72). Las ventas consistieron en paquetes

masivos, que en ocasiones incluían miles de viviendas a la vez. Los gobiernos locales y regionales bajo control conservador decidieron sumarse a la quema de activos públicos, vendiendo las viviendas de alquiler público que tenían en cartera a precios inferiores a los del mercado (Martínez y Gil, 2022: 9). En 2013, el Ayuntamiento de Madrid, entonces todavía bajo control del PP, vendió 1.860 unidades de vivienda protegida de propiedad pública a la gestora de activos estadounidense Blackstone. El gobierno de la Comunidad de Madrid, también del PP, vendió casi 5.000 unidades a precios inferiores a los del mercado a empresas como Goldman Sachs. En el sector de la banca privada también hubo liquidaciones. Los últimos bancos que quedaban en el país, ansiosos por deshacerse de sus activos inmobiliarios, comenzaron a venderlos. Los compradores eran inversores institucionales como Cerberus y Blackstone, capitalistas rentistas globales especializados en comprar activos baratos en el panorama poscrisis con el objetivo de venderlos (o alquilarlos) a un precio más alto (Christophers, 2022). A partir de 2011, Blackstone comenzó a adquirir viviendas en masa en más de diez países, con especial atención a dos: Estados Unidos y España. Poco antes de que comenzara esta ola de compras, el director ejecutivo Stephen Schwartzman explicó a los asistentes a una conferencia la lógica de esta estrategia empresarial: «Básicamente, estamos esperando a ver cómo se va deteriorando la psique de la gente y dónde están dispuestos a vender sus activos. Entonces entraremos y limpiaremos la sangre de las calles» (citado en *ibídem*). En 2018, Blackstone se había convertido en el mayor propietario de España, con 30.000 inmuebles en su cartera (Carmona Pascual, 2022: 35).

Tras décadas de letargo, la década de 2010 vio un renacimiento del mercado del alquiler privado. Esto se explica, en primer lugar, por la implosión de una estrategia residencial basada en niveles excesivos de deuda hipotecaria. Para mitigar el «riesgo sistémico» de la financiación hipotecaria, tras la crisis se adoptaron una serie de regulaciones financieras y fiscales que restringieron el acceso al crédito hipotecario: aumento de los controles de solvencia de los prestatarios, imposición de mayores reservas de liquidez a los bancos, aumento de los impuestos sobre el patrimonio inmobiliario y las transacciones inmobiliarias o, lo que fue más importante, la abolición en 2013 de la política de desgravaciones fiscales sobre la compra de viviendas que llevaba décadas en vigor (Carmona

Pascual, 2022; Gil y Martínez, 2021). El impacto de estas regulaciones fue la creación de un mercado hipotecario cada vez más restringido a los grupos de altos ingresos, capaces de soportar la mayor carga financiera requerida. Por su parte, los hogares continuaron su doloroso proceso de desendeudamiento, que reducía la posibilidad de contraer deuda hipotecaria. Los datos de la OCDE muestran que la tasa de endeudamiento de los hogares (como porcentaje de la renta neta disponible) se ha reducido en un tercio desde 2007. Muchas de las personas expulsadas de sus viviendas durante la crisis y después de ella, en su mayoría grupos con bajos ingresos, han quedado excluidas de forma permanente del mercado inmobiliario. Para el 40 % de los hogares con menores ingresos, la contracción de la vivienda en propiedad ha sido de casi el 10 %.¹⁶ Aún más llamativo es que la mitad de los nuevos hogares que se formaron en la década de 2010 lo hicieran en régimen de alquiler (Carmona Pascual, 2022: 33).

Las dos reformas del mercado inmobiliario introducidas por el gobierno de Rajoy en 2013 para atraer a grandes compradores como Blackstone es otro de los motivos por los que el mercado de alquiler no ha parado de expandirse (Martínez y Gil, 2022; Yrigoy, 2021). La primera de estas reformas fue una nueva regulación favorable para los fondos de inversión inmobiliaria (SOCIMI), fondos cotizados en bolsa que movilizan capital a gran escala para la adquisición de propiedades en alquiler. Estos fondos despertaron poco interés entre los inversores hasta que la reforma de 2013 los hizo más atractivos, entre otras cosas, al eximirlos por completo del impuesto de sociedades. Una segunda reforma supuso un reajuste de las relaciones sociales de propiedad con el fin de recortar los derechos de los inquilinos en todos los ámbitos. Esta reforma redujo la duración mínima de los contratos a tres años, eliminó las normas que impedían a los propietarios subir los alquileres durante ese periodo de tres años y suprimió el derecho de tanteo de los inquilinos (que anteriormente les permitía igualar una oferta existente por sus viviendas y comprarlas al propietario). En conjunto, la reforma tenía por objeto aumentar la movilidad del capital en el sector inmobiliario y reforzar el poder de extracción de los rentistas. Los propietarios ahora podían aumentar el alquiler más fácilmente, así como expulsar

¹⁶ Datos disponibles en la Encuesta Financiera de las Familias del Banco de España.

a sus inquilinos en caso de que un aumento en los precios de la vivienda les hiciera querer vender la propiedad para obtener ganancias de capital.

El dinamismo en el mercado de la vivienda desde la crisis se ha debido a que los propietarios, grandes y pequeños, se han dado un festín con los restos de la ciudad neoliberal. La producción residencial se ha mantenido deprimida, con niveles de producción en mínimos históricos. Al mismo tiempo, los precios del suelo urbano se han estancado. Sin embargo, entre 2013 y el inicio de la pandemia de covid-19 en 2020, las transacciones inmobiliarias experimentaron un nuevo auge, impulsadas por la compra de viviendas para alquilar. Con ello se produjo un fuerte aumento de los precios de los alquileres entre enero de 2014, cuando los precios tocaron fondo tras la crisis, y mayo de 2020, cuando comenzaron a notarse los efectos del primer confinamiento por la covid-19 (Tabla 8.1). Estos aumentos fueron impulsados por una clase de propietarios recién empoderada, liderada por una fina capa de propietarios empresariales (García Lamarca, 2020). No obstante, tampoco hay que exagerar su influencia. La mayor parte de los activos de las SOCIMI se encuentran en el sector de oficinas y locales, y la vivienda solo representa el 11 % de sus activos totales (Carmona Pascual, 2022: 77). Si bien su poder de creación de mercado puede ser considerable en las zonas donde se concentran sus propiedades, las SOCIMI solo poseen alrededor del 1 % de las viviendas de alquiler del país. La verdad es que el resurgimiento del casero tras la crisis es un fenómeno con una base social relativamente amplia. En el punto álgido del repunte posterior a la crisis (2018), el 87,8 % de las compras de viviendas fueron realizadas por particulares.

Tabla 8.1. Precios de alquiler (2014-2020)

	<i>Enero 2014</i>	<i>Mayo 2020</i>	<i>Variación</i>
<i>Madrid</i>	11,1 €/m ²	16,3 €/m ²	46,8 %
<i>Barcelona</i>	10,8 €/m ²	16,9 €/m ²	56,5 %
<i>Valencia</i>	5,9 €/m ²	9,4 €/m ²	59,3 %
<i>Sevilla</i>	7,5 €/m ²	10,7 €/m ²	42,6 %

Fuente: idealista.com.

Incluso en las zonas de alta demanda (es decir, las grandes ciudades y las zonas costeras), donde suelen concentrarse las operaciones de los grandes fondos, los compradores particulares seguían dominando, con más del 70 % de las compras. Una parte importante de estos compradores particulares eran pequeños propietarios. Los datos revelan que el número de hogares que percibían ingresos por alquiler casi se triplicó entre 2005 y 2017, pasando del 5% al 14% de los hogares (Vidal y Delclós, 2020). Las cifras probablemente sean mucho más elevadas, teniendo en cuenta que la evasión fiscal es muy frecuente entre los pequeños propietarios, hasta un 40 % según algunas estimaciones (Carmona Pascual, 2022: 100). Aquí hay que tener en cuenta los alquileres a corto plazo. Durante la última década, plataformas digitales como AirBnB han assolado las ciudades españolas, vaciando los barrios residenciales del centro con alquileres turísticos a corto plazo; muchas de ellas podrían comercializarse de manera informal, registradas como vacías (ibídem: 118). Esta expulsión del centro genera una onda expansiva de desplazamientos en la ciudad, que aleja a las poblaciones con menos ingresos de sus lugares de arraigo.

Estamos asistiendo al resurgimiento del casero de clase media. El propietario medio es un particular con unos ingresos anuales totales de entre treinta y un mil y treinta y ocho mil euros (Vidal y Delclós, 2020). Al igual que en el siglo XIX, el perfil es el de un profesional o un pequeño empresario que alquila una propiedad para asegurarse una fuente de ingresos complementaria. Desde aquí se constituye la base rentista de un capitalismo residencial renacido (aunque más anémico). También el pequeño propietario tiene un alcance mucho más limitado que su predecesor, el residente-pequeño rentista, y por lo tanto con un potencial hegemónico mucho más restringido. No obstante, se trata de un estrato lo suficientemente amplio como para sostener la estrategia residencial del país tras la crisis y de buscar alianzas políticas en defensa del nuevo modelo de pequeño rentismo.

¿Hacia una nueva economía moral?

En los últimos años, el centro de gravedad del conflicto en torno a las relaciones sociales de propiedad residenciales se ha

desplazado hacia las relaciones entre propietarios e inquilinos. Desde 2017, han surgido sindicatos de inquilinas en todo el país (Martínez y Gil, 2022: 13). La tendencia comenzó en Barcelona y Madrid, con la formación de organizaciones basadas en principios asamblearios y no afiliadas a ningún partido, muy similares a la PAH, cuyo objetivo último es la desmercantilización de la vivienda. Estos grupos suelen organizarse contra los fuertes aumentos de los alquileres en edificios adquiridos por fondos de inversión, y recientemente han llevado a los tribunales a la propia Blackstone. Durante el primer confinamiento, los sindicatos de inquilinas de Barcelona y Madrid convocaron una huelga de alquileres para exigir medidas de protección para los inquilinos (*El Plural*, 2020). Un día después, el gobierno decretó una moratoria de los desahucios durante seis meses y la prórroga automática de todos los contratos de alquiler que expiraran mientras estuvieran vigentes las medidas de emergencia por la pandemia. La lucha de los sindicatos de inquilinas también se ha trasladado al ámbito legislativo. Bajo la presión de los sindicatos de inquilinos, en 2020, el Parlamento catalán aprobó una ley de control de los alquileres. Sin embargo, el Tribunal Constitucional español anuló la ley al entender que vulneraba las competencias del Estado.

Con Podemos metido de cabeza en la coalición de gobierno de centroizquierda a la que se unió en 2019, la lucha por el control de los alquileres continuó en el Estado central, justo en el momento en que la ola municipalista remitía. La cuestión del control de los alquileres resultó delicada para el socio mayoritario de la coalición, el PSOE: este asunto ponía en primer plano los intereses antagónicos entre su base obrera y su base de clase media. Los ministros socialistas se pronunciaron en contra de la propuesta de Podemos alegando que la política de vivienda debía encontrar un equilibrio entre la vivienda como derecho social y la vivienda como mercancía —es decir, entre sus funciones rentista y residencial— o que el control de los alquileres perjudicaría no solo a los grandes fondos, sino también a los pequeños propietarios (Elorduy, 2021). La oleada inflacionista mundial de principios de la década de 2020 acabó inclinando la balanza a favor de los controles de los alquileres. En 2022, el gobierno estableció un límite del 2 % para el aumento de los alquileres (Aranda, 2022, 2023). La política se planteó inicialmente como una medida temporal contra la inflación, pero, al igual que cuando

se introdujeron los controles de alquileres casi exactamente un siglo antes, lo que debía ser una medida provisional sentó las bases de un arreglo más amplio.

Tras años de negociaciones estancadas, la Ley de Vivienda de 2023 introdujo una serie de cambios regulatorios en el mercado del alquiler (López, 2023). La ley faculta a los gobiernos locales y autonómicos a declarar un área (por ejemplo, un barrio específico) como «zona tensionada» si los costes de la vivienda más los gastos básicos de subsistencia superan el 30 % de los ingresos medios de la zona, o si la zona ha experimentado en los cinco años anteriores un aumento de los costes de la vivienda superior al 5 % de la inflación regional. En estas zonas «tensionadas», se limitarán los precios de los alquileres. Si el propietario es un «pequeño propietario» (es decir, posee menos de cinco propiedades en una zona tensionada), los aumentos de los alquileres se limitarán y se indexarán a su precio anterior. Si el propietario es un «gran tenedor», sus alquileres se ajustarán de acuerdo con un nuevo índice de precios (algo que recuerda al sistema de control de alquileres del Madrid precapitalista). La ley también ofrece importantes deducciones fiscales a los propietarios que pongan nuevas viviendas en el mercado, especialmente en zonas tensionadas. Por el contrario, permite a los gobiernos locales imponer aumentos punitivos del impuesto sobre la propiedad (hasta un 150 %) a las viviendas deshabitadas. También aumenta las protecciones legales contra los desahucios, establece un sistema de arbitraje entre propietarios e inquilinos y prohíbe a los propietarios repercutir los costes de la gestión de la propiedad a los inquilinos. La ley también contempla un aumento de la superficie que los planes urbanísticos deben destinar al desarrollo de viviendas protegidas (el 40 % en el caso de los espacios recién urbanizados).

A lo que asistimos es, una vez más, a un esfuerzo por reorganizar la contradicción entre la renta y la residencia mediante los resortes del Estado. La ley traza una estrategia residencial paternalista, que trata de reinscribir la provisión de vivienda en una economía moral corporativista. En todo caso, su objetivo es arbitrar el conflicto estructural entre caseros e inquilinas sin trascenderlo. Por ejemplo, mediante las deducciones fiscales otorgadas a caseros en zonas tensionadas, el Estado se abstiene de cobrar para así compensar a los caseros por las rentas

perdidas en sus propiedades. Se reorganizan los flujos de rentas para mantener la paz social, pero a cargo del erario público.

Toda reforma es reflejo de una correlación de fuerzas, no solo en su diseño y aprobación, sino también en su implementación. En las autonomías, los principios neoliberales y corporativistas siguen en pugna. Tan pronto como se aprobó la ley, la presidenta regional de Madrid, la irredenta neoliberal Isabel Díaz Ayuso, enarboló la bandera de la propiedad privada absoluta y anunció que su gobierno desafiaría su aplicación en Madrid (Caballero, 2023). Como ella, hasta mediados de 2026 —cuando se publica este estudio—, todas las autonomías en las que gobierna el Partido Popular se han negado a aplicarla. En la izquierda, la ley ha suscitado reacciones mixtas. Algunos se apresuraron a proclamar la «muerte de Arrese», en referencia al famoso ministro de Vivienda de Franco (González de Molina, 2023). Otros, como Pablo Carmona (2023), activista de la PAH de Vallecas en Madrid, desestiman la ley como un tímido intento reformista, lleno de lagunas, que deja intacto el problema de los alquileres turísticos de corta duración y que no trata de bajar el precio del alquiler, sino en todo caso de mantenerlo. El antropólogo urbano Jaime Palomera (2023), figura destacada del sindicato de inquilinas de Barcelona, se sitúa en un término medio: «Ni farsa ni revolución: la ley de vivienda es un texto contradictorio, producto de la lucha de los últimos seis años».

El artículo 47 de la Constitución española de 1978 establece lo siguiente:

Todos los españoles tienen derecho a una vivienda digna y adecuada. Los poderes públicos promoverán las condiciones necesarias y establecerán las normas pertinentes para hacer efectivo este derecho, regulando el suelo de acuerdo con el interés general y con la finalidad de evitar la especulación.

Sin embargo, el Estado ha hecho poco por aplicar este principio en su estrategia residencial durante los cuarenta y cinco años siguientes a la redacción del texto constitucional. Desde el

principio, el Estado procedió a reinstaurar formas liberales de provisión de vivienda, reutilizando el aparato burocrático heredado de la época franquista para sostener la propiedad masiva de la vivienda. En la práctica, el Estado interpretó su papel de garante del derecho a la vivienda de una manera particularmente neoliberal, es decir, con medidas basadas en el mercado que, en lugar de evitar la especulación, partían de la especulación generalizada con los precios para impulsar la oferta de viviendas.

Para estabilizar la tensión entre la vivienda como objeto de especulación (un activo que genera renta) y la vivienda como espacio para vivir, la estrategia residencial del Estado transfirió las funciones rentistas a los propios residentes. Así pues, se invitó a los propietarios de viviendas a subirse al largo «ciclo de rentas» de finales del siglo XX y principios del XXI. La revalorización de sus propiedades se convirtió en una fuente de riqueza, ya que podían hipotecarlas o venderlas para obtener ganancias de capital. La espiral de los precios de la vivienda sustentó una base de pequeños rentistas especuladores, cuyos intereses coincidían con los de los grandes especuladores inmobiliarios, actuando así como un respaldo hegemónico para una estrategia de acumulación impulsada por el sector inmobiliario. La espiral de crecimiento de los precios llegó a su fin con la Gran Recesión, cuando los precios de la vivienda se desplomaron. Esto desestabilizó a la coalición hegemónica basada en el pequeño rentismo, al tiempo que sumió al orden neoliberal en una profunda crisis política, económica y social. La expresión más aguda de esta crisis hegemónica fue la ola de desahucios posterior a la crisis, que marcó el fin del «compromiso entre clases» de las décadas anteriores.

Tras la Gran Recesión, una masiva revuelta social repolitizó las cuestiones relacionadas con la vivienda y dio forma a una economía moral renovada que cuestionaba la mercantilización de la vivienda y, por extensión, los principios organizativos del neoliberalismo. Este proyecto contrahegemónico provenía de un ciclo de activismo extraparlamentario de izquierda que, en muchos sentidos, tiene su origen en el movimiento okupa, y se constituyó y extendió en las protestas del 15M y el activismo contra los desahucios de la PAH y, más recientemente, en una nueva oleada de sindicatos de inquilinas. Las presiones extraparlamentarias han dejado, de forma lenta pero constante, su huella en la estrategia residencial del Estado, que ha ido asumiendo tintes

corporativistas en respuesta, y han forzado reformas como la reintroducción del control de los alquileres durante la pandemia de covid-19. Las relaciones sociales de propiedad de la ciudad neoliberal se han ido erosionando. La Ley de Vivienda de 2023 ha reincorporado en la provisión de vivienda cierta economía moral (neo)corporativista. Pero cómo y si se consolida un giro posneoliberal dependerá, como siempre, del resultado de las luchas sociales entorno a las relaciones sociales de propiedad.

Conclusiones

A lo largo de este libro, se han analizado las formas históricamente específicas de provisión de vivienda bajo el capitalismo, rastreando cómo estas quedan atrapadas entre dos lógicas de acumulación de capital contrapuestas: la extracción de rentas y la producción capitalista. La extracción de rentas implica acaparar un activo en condiciones de limitada o nula competencia, con el objetivo de elevar los precios al máximo posible. La producción capitalista, por el contrario, consiste en extraer plusvalía mediante la producción de mercancías en régimen de competencia, aumentando la productividad para reducir costes y así desbancar a los rivales. Aunque la extracción de rentas es un fenómeno anterior al capitalismo, persiste bajo este. Por el contrario, la producción capitalista constituye la «esencia» históricamente específica de las sociedades capitalistas: marca el ritmo de toda la estructura, subordinando otras formas de extracción de plusvalía a su dinámica de productividad. Nada de esto implica que la extracción de rentas sea un mero vestigio precapitalista, ni que la producción capitalista pueda desligarse de la extracción de rentas. El capitalismo nunca podrá deshacerse del rentismo por completo porque ambos comparten la misma base institucional: la propiedad privada. Los derechos de propiedad privada permiten a los capitalistas revolucionar la producción, pero también facultan a los rentistas para acaparar activos escasos. Como mucho, las reformas progresistas pueden limitar estos derechos

para restringir el rentismo, pero nunca lo podrán erradicar por completo sin socavar la misma base de la producción capitalista al mismo tiempo.

A un nivel abstracto, ambas formas de acumulación son fundamentalmente contradictorias; se anulan mutuamente. El rentismo genera una presión inflacionaria, mientras que la producción capitalista es deflacionaria. Sin embargo, la relación entre ellas es más compleja en la práctica. En primer lugar, porque casi siempre se nos presentan entrelazadas. El desarrollo residencial, como hemos visto, ejemplifica esta hibridación. El promotor inmobiliario invierte en producción capitalista (construcción de viviendas) para adquirir activos que generan rentas (ya sea mediante alquileres o ganancias de capital). En este caso, la extracción de rentas impulsa la producción capitalista, mientras que esta, al reducir costes, amplía el margen para extraer rentas de la vivienda. Por supuesto, este arreglo simbiótico no resuelve la contradicción fundamental entre ambas formas de acumulación. La tensión entre ellas resurge en otros puntos de la estructura social, reformulada de otras maneras. Al inflar el coste de la vivienda, las actividades de los promotores capitalistas reducen el ingreso disponible de los hogares, limitando la demanda que sostiene la producción capitalista en otros sectores; la simbiosis de ambas formas de acumulación en el desarrollo residencial intensifica su tensión en otras áreas.

Esto lleva a una segunda razón por la que la contradicción entre extracción de rentas y producción capitalista no siempre resulta evidente. Los Estados suelen actuar estratégicamente para suprimir, desplazar o retrasar esta contradicción con el fin de alcanzar objetivos políticos concretos. Lo logran, por ejemplo, mediante arreglos institucionales dirigidos a renegociar la relación entre extracción de rentas y producción capitalista en función de una estrategia nacional de acumulación, lo que generalmente implica privilegiar una forma de acumulación en detrimento de la otra. Los modelos de crecimiento basados en el sector inmobiliario, como hemos visto, prosperan en entornos macroeconómicos específicos (con fuerte demanda interna, crédito abundante e inflación moderada) que socavan las condiciones favorables a modelos centrados en exportaciones industriales. Para países incapaces de competir internacionalmente mediante la producción capitalista, enfocar sus estrategias de acumulación hacia sectores

con un fuerte componente rentista ofrece una alternativa. Claro que la capacidad de un Estado para inclinarse por una estrategia de acumulación u otra también depende de la coherencia administrativa y la capacidad burocrática de su marco institucional (es decir, de un «proyecto estatal»), así como de las coaliciones sociales que respalden un régimen político determinado (un «proyecto hegemónico»). Además, la habilidad de los gestores del Estado capitalista para diseñar y ejecutar tales proyectos estará condicionada por factores históricos, políticos y culturales, como legados institucionales, trayectorias de desarrollo, presiones geopolíticas, conflictos de clase internos y economías morales.

La provisión de vivienda bajo el capitalismo se desarrolla sobre este complicado terreno, atravesada por las lógicas de acumulación capitalistas y rentistas. La vivienda puede producirse en masa, como cualquier mercancía capitalista, pero también es un activo generador de rentas debido a su naturaleza territorial. La aglomeración de población en áreas urbanas —una tendencia histórica del capitalismo— ejerce una presión alcista sobre el precio del suelo urbano, fomentando la especulación inmobiliaria. Como resultado, la vivienda, un bien básico, tiende a encarecerse con el tiempo. Esto la sitúa en una posición incómoda en la economía capitalista, ya que la base del crecimiento autosostenido, clave de bóveda del sistema capitalista, es la tendencia de la producción capitalista a abaratar los medios de subsistencia, lo que, al aumentar los ingresos reales, libera demanda para otros productos capitalistas. La contradicción entre las funciones residencial y rentista de la vivienda choca así con las dinámicas de desarrollo a largo plazo del sistema. Para gestionar esta contradicción, los Estados implementan estrategias residenciales que alinean la provisión de vivienda con sus estrategias de acumulación (y con los proyectos estatales y hegemónicos en las que se desarrollan).

Las estrategias residenciales equilibran la extracción de rentas y la producción capitalista de distintas maneras, reflejando generalmente normas político-económicas dominantes o «economías morales», por ejemplo, liberalización del mercado de suelo frente a sistemas estrictos de planificación urbana; expansión del crédito hipotecario privado frente a provisión de vivienda pública. En cualquier caso, ninguna estrategia residencial puede resolver la tensión entre rentismo y capitalismo de forma definitiva.

Cualquier arreglo temporal simplemente pospondrá el conflicto entre presiones contradictorias o lo desplazará a otros puntos de la estructura social, donde probablemente estallará de otra forma. El Estado, por ejemplo, puede garantizar vivienda asequible mediante alquiler social, absorbiendo así parte o todo el coste de la extracción de rentas para aliviar a los consumidores. Pero aun así, el Estado capitalista continuará enfrentándose al dilema de cómo financiar sus programas de vivienda social, lo que implica tomar decisiones difíciles en otras áreas económicas para equilibrar ambas lógicas. De cualquier modo, la solución que aporta un arreglo político-inmobiliario específico tiende a establecer las condiciones para que el problema de la vivienda resurja cuando dicho arreglo colapse y requiera reestructuración. Así, las estrategias residenciales se superponen con el tiempo; los esfuerzos de una generación dejan huella en la siguiente. En el camino, y pese a las apariencias, la tensión entre extracción de rentas y producción capitalista nunca se resuelve, solo se reformula.

Estas observaciones teóricas, desarrolladas con mayor profundidad en los dos primeros capítulos, se han sintetizado a partir de la experiencia histórica española con el capitalismo residencial. La historia comenzó en la década de 1830, durante la transición al liberalismo, tras la reestructuración de las relaciones de propiedad por parte del Estado liberal. El eje central de este proceso fue la promoción de las presiones impersonales de la dependencia del mercado —la obligación estructural de participar en el intercambio mercantil para sobrevivir—. Parte integral de este proceso fue la generalización y el endurecimiento de los derechos de propiedad privada. Si bien las reformas liberales lograron fomentar la actividad comercial, su impacto en el desarrollo capitalista fue más ambiguo. Durante el siglo XIX, España experimentó una transición capitalista muy desigual: la producción capitalista se concentró en sectores urbano-industriales, mientras que en el campo persistió una agricultura precapitalista. La resistencia de la pequeña agricultura campesina y de los latifundios improductivos mantuvieron estancada la productividad agraria, lo que derivó en altos precios de los alimentos, baja demanda

interna y un lento éxodo rural que estrangulaba el desarrollo económico en las ciudades. El problema radicaba en que los derechos de propiedad liberales facilitaron tanto la expansión de la producción capitalista como el fortalecimiento de la extracción de rentas. El dominio de una élite rentista terrateniente sobre el Estado, sumado a la incapacidad y la falta de voluntad de las élites políticas liberales para impulsar estrategias de desarrollo, perpetuaron este patrón desigual. En este contexto, las presiones de la dependencia del mercado agudizaron la pobreza de las masas, generando una polarización social que erosionó el atractivo hegemónico de la «economía moral» del liberalismo, que exaltaba el trabajo y la autodisciplina como remedio para los males de los desposeídos.

En el ámbito de las relaciones de propiedad residencial, las tensiones de una transición capitalista desigual se manifestaron en una escasez crónica de vivienda asequible. Aunque la urbanización en España fue más lenta que en otros países industriales, la morfología medieval de sus ciudades quedó igualmente desbordada. Por un lado, la abolición de los gremios en un contexto de rápida urbanización erosionó el control artesanal sobre la construcción y dio paso al contratista capitalista, que edificaba a precios reducidos maximizando la productividad laboral. Pero también aquí, las reformas liberales tuvieron un impacto ambiguo. Aunque la transformación capitalista de la promoción residencial permitió una expansión de la oferta de vivienda sin precedentes, la propiedad liberal reforzó al mismo tiempo el poder de los rentistas. La mayoría de los promotores eran pequeños propietarios, cuyo interés estructural era mantener una oferta de vivienda escasa para poder cobrar rentas más altas. Además, la liberalización de las relaciones entre arrendatarios y propietarios eliminó los controles de alquileres de la época anterior, permitiendo a los caseros subir los precios y desalojar inquilinos con frecuencia.

La primera gran estrategia residencial del Estado liberal para abordar este problema —la contradicción entre producción capitalista y extracción de rentas en la provisión de vivienda— fue la aprobación de grandes ensanches urbanos en la segunda mitad del siglo XIX, en línea con la tendencia europea. La medida seguía el liberalismo *laissez-faire* de la época: abordaba los problemas del mercado inmobiliario con más mercado, incorporando más suelo

al circuito mercantil con la esperanza de abaratar costes y satisfacer la creciente demanda. Sin embargo, el efecto ambiguo de la propiedad privada reapareció en este nuevo contexto. Los terratenientes pasaron a utilizar sus derechos de propiedad para acaparar suelo urbanizable con fines especulativos, una forma de rentismo que reproducía el problema de la subproducción residencial al inflar el coste del suelo. Así, los ensanches se urbanizaron de forma lenta y fragmentada hasta el periodo de entreguerras.

Para la clase trabajadora y los pobres, habitar en la ciudad liberal significaba vivir de alquiler en edificios hacinados en zonas céntricas o en chabolas en la periferia. Los conflictos sociales por las condiciones de vida aceleraron el desgaste de la economía moral liberal, forzando la introducción de controles de alquiler y medidas de vivienda social en las décadas de 1920 y 1930. Pero estas medidas fueron demasiado tímidas y llegaron demasiado tarde, dado el contexto de polarización extrema que precedió a la Guerra Civil. El régimen fascista que surgió de ella habría de tomar medidas más extremas.

Desde sus inicios, el franquismo consideró que la ciudad liberal había tenido efectos nocivos sobre el cuerpo social y debía reestructurarse. Las distintas fuerzas conservadoras que integraban el régimen compartían esta inquietud, pero disentían sobre cómo reestructurar las relaciones de propiedad exactamente.

Durante su larga dictadura, Franco supo arbitrar entre las distintas facciones del régimen, equilibrando la correlación de fuerzas según le convenía. Inicialmente, esto significó apoyarse en los falangistas alineados con el Eje, lo que derivó en un desastroso periodo de autarquía económica y aislamiento diplomático tras la Segunda Guerra Mundial. Con la Guerra Fría, Franco desplazó a los falangistas y pasó a destacar el carácter católico y anticomunista del régimen para poder integrarse en el bloque occidental. Esto atrajo inversión extranjera y reactivó el crecimiento económico tras una larga depresión. Bajo el nuevo liderazgo de la facción monárquico-tecnocrática, el régimen impulsó una estrategia desarrollista de industrialización, apoyada por una transición capitalista en la agricultura patrocinada por el Estado. El resultado fue un aumento rápido de la productividad agraria que abarató los alimentos y desencadenó un éxodo rural sin precedentes.

La contrapartida fue una urbanización acelerada, lo cual planteaba el dilema de cómo conciliar las sensibilidades ruralistas del régimen con una estrategia de acumulación basada en el desarrollo urbano-industrial. Desde sus inicios, la dictadura intentó resolver este dilema mediante su aparato estatal totalitario, que prometía «armonizar» intereses sociales antagónicos a través de una burocracia corporativista. Era una nueva economía moral corporativista, cuyos primeros atisbos se vislumbraron ya en el periodo de entreguerras. Giraba en torno a un sistema de relaciones laborales de diseño fascista, cuyo objeto era mediar entre capital y trabajo en aras del desarrollo nacional. En la práctica, sin embargo, este sistema implicaba reprimir salarios mientras se privaba a los trabajadores de herramientas legales de protesta. El fracaso hegemónico de la promesa corporativista quedó patente en la incapacidad del Estado franquista para pacificar a un proletariado urbano en crecimiento, cuyo activismo se fue revitalizando paulatinamente bajo el liderazgo del movimiento comunista. Todos estos dilemas político-económicos tuvieron su reflejo en la provisión de vivienda. Tempranamente, la dictadura llevó al extremo los experimentos corporativistas de entreguerras —como los controles de alquiler y la vivienda social en propiedad—, imponiendo un rígido sistema de precios para eliminar progresivamente al casero mientras movilizaba una amplia red de agencias estatales para financiar proyectos masivos de construcción. El núcleo de esta estrategia residencial fue extender la propiedad de la vivienda en áreas urbanas. Era parte de un esfuerzo de ingeniería social por trasplantar las actitudes del pequeño campesino conservador a la ciudad proletaria, con el fin de estabilizarla políticamente; un intento por reconciliar una visión tradicionalista del idilio rural con la necesidad de desarrollo industrial.

Acompañó a esta estrategia una política de «domesticación católica», que incluía la conversión forzosa de las mujeres casadas en amas de casa, bajo el supuesto de que esto también criaría hombres autoritarios y obedientes. Para las élites del régimen, el hogar era la célula básica de su orden jerárquico, el fundamento de su economía moral corporativista. Inicialmente, estos esfuerzos vinieron acompañados de estrictas políticas urbanísticas para difuminar la frontera entre ciudad y campo y crear viviendas «alegres e higiénicas» donde el hogar católico florecería lejos de

influencias subversivas. Estos primeros esfuerzos, de inspiración falangista, pronto se vieron socavados por las circunstancias: primero, por la incapacidad del Estado para incentivar la construcción privada dentro del corsé de sus rígidas políticas; después, por la proliferación de chabolas ante la resultante escasez. El resultado fue la recreación de los entornos «tristes e insalubres» que el régimen veía como caldo de cultivo para la revolución.

Con el tiempo, el régimen se vio obligado a abordar el problema de la vivienda mediante medidas de emergencia que, siguiendo la lógica corporativista, absorbieron la tensión entre extracción de rentas y producción capitalista dentro del Estado. Lo hizo garantizando beneficios a los promotores para movilizar la iniciativa privada, al tiempo que absorbía el impacto de la extracción de rentas sobre los consumidores al imponer precios asequibles. Esto implicó financiar los costes de construcción de los promotores, permitiéndoles edificar en altura para maximizar la densidad (y por tanto las rentas del suelo), pero exigiéndoles ciertos estándares de precios para aliviar el coste para los residentes. Con el ascenso de la facción tecnocrática, para quienes el crecimiento económico primaba sobre la gestión corporativista de la ciudad, estas medidas temporales se hicieron permanentes. Para los promotores, el gobierno tecnocrático también trajo la ventaja de una planificación laxa, que permitía la expansión del tejido urbano a áreas de suelo barato (o incluso gratuito, cedido por el Estado). La combinación entre generosos subsidios y una planificación desregulada sirvieron para asegurar que la producción residencial cubriera las necesidades de una población urbana en auge, a la vez que la propiedad se extendía entre amplias capas de la clase trabajadora. Pero el coste de estas medidas fueron barrios obreros degradados, a menudo sin infraestructuras ni equipamientos básicos, dominados por pisos pequeños y de mala calidad. En este contexto, la propiedad urbana no logró crear una auténtica «infantería de la propiedad» y el proletariado volcó crecientemente su apoyo al activismo obrero y las organizaciones clandestinas. En paralelo a las comisiones de fábrica, surgieron asociaciones de vecinos en barrios pobres para exigir mejores condiciones urbanas: infraestructuras, servicios públicos, zonas verdes, etc.

La acumulación de malestar social durante la década de 1960 socavó los esfuerzos del régimen por aplacar las demandas de

autogobierno popular con la promesa del desarrollo económico. El descontento alcanzó un punto crítico a mediados de los años setenta, cuando una «crisis de estanflación» global hundió las estrategias de acumulación y de hegemonía social de la dictadura. Cuando el dictador, ya envejecido, murió en la cama, ya anciano, el régimen, con el que se identificaba en gran medida, se sumió en una crisis terminal.

De esta triple crisis —de acumulación, de hegemonía y de Estado— emergió un nuevo Estado liberal-democrático. La transición fue dirigida por las propias élites de la dictadura en un intento de preservarse. El traslado de la lucha política al terreno electoral benefició a fuerzas «moderadas» o liberales, en detrimento de los militantes anticapitalistas que habían liderado la oposición al franquismo. Las fuerzas liberales lograron galvanizar el apoyo de sectores menos movilizados, como una clase media propietaria sin apetito revolucionario. Sin embargo, persistía la cuestión de cómo pacificar a una clase trabajadora agitada y recién empoderada en un contexto de severa crisis industrial. Para gestionar una dolorosa reestructuración económica, las élites del Estado se cohesionaron en torno a una agenda política «neoliberal» diseñada para intensificar la disciplina del mercado en toda la formación social. Así, el Estado recurrió al poder impersonal de los imperativos de mercado para despolitizar el impacto de la reestructuración tanto en el capital como en el trabajo. Como marco, una vaga idea de progreso identificada con la convergencia europea ofrecía una promesa hegemónica que legitimaba estas medidas.

La Constitución de 1978 consagró el derecho a la propiedad privada y la competencia de mercado, sustrayendo las relaciones de propiedad capitalistas del control democrático. La integración europea a partir de 1986 añadió capas de aislamiento adicionales frente a posibles *shocks* electorales. La formación de la Unión Monetaria Europea, en particular, restringió enormemente el margen del Estado para apoyar activamente la reorganización competitiva o socialmente progresista de la producción capitalista, reforzando así el proceso de desindustrialización. España pasó a especializarse en actividades turísticas e inmobiliarias, sectores que habían desempeñado un papel auxiliar en la estrategia industrial franquista pero que ahora se convirtieron en los principales motores de crecimiento. Esta estrategia

de acumulación, que aprovechaba el potencial rentista del suelo español para generar efectos positivos sobre actividades de servicios y de construcción, sirvió para relanzar el crecimiento, pero a costa de normalizar altos niveles de desempleo, precariedad y endeudamiento familiar. Sin embargo, para los propietarios de clase media, la revalorización de sus activos inmobiliarios ocultó estos problemas, sosteniendo su demanda efectiva hasta la crisis financiera global de 2007-2009.

La vivienda asumió así una posición cada vez más central en la economía política española. Detrás de este proceso estuvo la neoliberalización de las relaciones de propiedad residencial desde finales de los años setenta. El nuevo Estado liberal heredó las capacidades administrativas de su predecesor, lo que le permitió planificar y ejecutar políticas a una escala mucho mayor que su homólogo del siglo XIX, y usó estos poderes burocráticos para reliberalizar el mercado inmobiliario. El sistema de «vivienda social» masiva de la dictadura —unidades a precio controlado, generalmente construidas por promotores privados para la venta— se redujo a su mínima expresión, reconvertido en una forma residual de asistencia social. Además, las políticas de vivienda pasaron a apoyar la demanda en vez de la oferta: los subsidios a promotores fueron reemplazados por deducciones fiscales para compradores. Con estas medidas, el Estado traspasó los costes de la provisión de vivienda a los compradores. Acompañaron este giro reformas financieras para facilitar el endeudamiento. La liberalización del crédito y la introducción de nuevas técnicas de financiación (como la titulización) expandieron el crédito disponible y redujeron los tipos hipotecarios. La eliminación de subsidios a la construcción provocó una caída sustancial en la producción residencial, lo cual se tradujo en déficit habitacional creciente que elevó el precio de la vivienda; a la vez, los compradores fueron asumiendo niveles de deuda cada vez mayores para pujar por las viviendas a medida que sus precios se disparaban.

En los años ochenta y noventa, sin embargo, el rentismo inmobiliario se «democratizó»: la base de propietarios creada por la dictadura pudo beneficiarse de la revalorización de sus viviendas, vendiéndolas con ganancias para mejorar sus condiciones. Esta práctica de «pequeño rentismo», afín a la economía moral individualista del neoliberalismo, se extendió por la estructura

social, al extraer los hogares rentas (en forma de plusvalías) de los compradores que venían por detrás en la cadena de compras.

A finales de los años noventa, el Estado intentó resolver la crisis habitacional con una liberalización radical del mercado de suelo en 1997-1998. La notoria ley del «todo urbanizable» buscaba empoderar a los promotores especulativos frente a los terratenientes, con la esperanza de que la caída de costes de la construcción redujera el precio de la vivienda. En la década siguiente, España vivió un ciclo de construcción histórico, pero los precios no bajaron, sino que volvieron a dispararse. La expectativa de jugosas ganancias de capital (extracción de rentas) animó la inversión de los promotores especulativos (producción capitalista), creando una poderosa pero temporal simbiosis entre ambas lógicas de acumulación. El boom inmobiliario se sostuvo con las importaciones de capital facilitadas por el euro, que inyectaron liquidez en el mercado hipotecario. A su vez, la llegada de población extranjera amplió la demanda, sosteniendo los precios pese a los niveles récord de construcción. Los gobiernos locales y autonómicos añadieron leña al fuego con sus políticas de empresarismo urbano, usando sus facultades urbanísticas y fiscales para competir por captar rentas fiscales.

En esos años, la construcción se convirtió en el motor del crecimiento, estimulando otras actividades hasta que el mercado alcanzó sus límites a finales de los dos mil. La sobreproducción residencial y el agotamiento del ahorro familiar ante el encarecimiento de la vivienda hicieron que su precio fuera a la baja. Es decir, la contradicción entre extracción de rentas y producción capitalista resurgió en el ámbito residencial —y lo hizo violentamente, como si se vengara por su forzada demora—. En 2007-2008, hogares y promotores comenzaron a entrar en impago de sus préstamos, tensionando las cuentas de los bancos. Cuando la crisis financiera secó la liquidez internacional, las cajas de ahorro comenzaron a quebrar. Los costosos rescates bancarios en un contexto de desempleo récord —provocado por el colapso de la construcción— llevaron al Estado al borde de la insolvencia en 2012. Mientras, múltiples escándalos de corrupción urbanística minaron la legitimidad del bloque gobernante y desataron un levantamiento contra sus políticas de austeridad.

En la década de 2010, hubo así, una vez más, una triple crisis — de acumulación, de hegemonía y de Estado —, esta vez detonada por un exceso de acumulación residencial que reflejaba los cambios político-económicos de décadas previas. En medio de esta crisis, la contradicción entre las funciones residencial y rentista de la vivienda quedó de nuevo al desnudo: oleadas de desahucios barrieron el país mientras cientos de miles de viviendas permanecían vacías. Para empeorar las cosas, desde 2013, el Estado comenzó a reprivatizar activos inmobiliarios «tóxicos», anteriormente rescatados de entidades financieras nacionalizadas. En lugar de usarlos para garantizar acceso a vivienda asequible en un momento de gran necesidad, fueron vendidos a precios de saldo a fondos de inversión globales, que emergieron como grandes caseros corporativos. En la década posterior al *crash*, el potencial hegemónico de la propiedad especulativa se vio neutralizado por precios estancados y la exclusión de amplias capas de la población del mercado hipotecario. En su lugar, el capitalismo residencial se recompuso en torno a una base más reducida de pequeños rentistas: propietarios de clase media que pudieron beneficiarse del resurgimiento del alquiler. En este contexto, un ciclo de intensa lucha extraparlamentaria sacudió la política española, con demandas sobre la vivienda (como medidas anti-desahucio o controles de alquiler) que reflejaban una economía moral insurgente de carácter colectivista.

A partir de la segunda mitad de la década, esta nueva economía moral comenzó a filtrarse en el Estado, especialmente cuando los movimientos sociales urbanos alcanzaron el poder en las mayores ciudades del país. A nivel estatal, la Ley de Vivienda de 2023, con sus controles de alquiler, ha marcado un alejamiento significativo del paradigma anterior. Parece que los principios organizativos del neoliberalismo pierden fuerza a medida que las élites del Estado buscan una nueva estrategia residencial tanto política como económicamente viable. El tiempo dirá si las políticas neoliberales se reafirman o si los primeros atisbos de una economía moral «neo-corporativista» cristalizan en una estrategia residencial definida. Como siempre, el resultado dependerá de las luchas sociales y políticas en el terreno inestable del capitalismo residencial.

La historia del capitalismo residencial español merece ser contada por sí misma, dado el dolor y sufrimiento que la reciente experiencia de sobreacumulación ha causado en gran parte de la población. Sin embargo, la motivación principal de este libro va más allá. En primer lugar, el caso español ilustra de forma especialmente clara la tensión entre extracción de rentas y producción capitalista inherente a las sociedades capitalistas. Pero su historia muestra también cómo esta tensión adopta formas distintas en función del contexto. En este libro, se ha propuesto un marco teórico abierto que delinea los dilemas estructurales recurrentes que plantea esta relación paradójica entre lógicas de acumulación. Al mismo tiempo, se ha demostrado que comprender la forma concreta que adoptan estos dilemas en formaciones sociales específicas exige una cuidadosa historización, pues siempre están moldeados por el legado de conflictos sociales, cristalizados en las relaciones de propiedad vigentes.

El futuro de la vivienda en España —y en Europa y otros lugares— dependerá de la capacidad de las coaliciones sociales antagónicas para reformular esta tensión en un arreglo residencial suficientemente estable (que ya contendrá, en cualquier caso, el germen de su propia crisis) o, alternativamente, para trascender el capitalismo residencial y someter la provisión de vivienda y la distribución espacial de la inversión a un control democrático acorde con las necesidades de las personas y del planeta.

Bibliografía

- AALBERS, Manuel B., «Financial Geography II: Financial Geographies of Housing and Real Estate», *Progress in Human Geography*, núm. 43(2), 2019, pp. 376-387.
- AALBERS, Manuel B., «Towards a Relational and Comparative Rather Than a Contrastive Global Housing Studies», *Housing Studies*, núm. 37(6), 2022, pp. 1054-1072.
- AALBERS, Manuel B. y Brett Christophers, «Centering Housing in Political Economy», *Housing, Theory and Society*, núm. 31(4), 2014, pp. 373-394.
- AALBERS, Manuel B. y Cesare Feliceantonio, «The Prehistories of Neoliberal Housing Policies in Italy and Spain and Their Reification in Times of Crisis», *Housing Policy Debate*, 2017, pp. 1-17.
- ABELLÁN, Jacobo, Stoyanka Andreeva Eneva, Michael Janoscka y Fabiola Mota, «New Municipalism in Action or Urban Neoliberalisation Reloaded? An Analysis of Governance Change, Stability and Path Dependence in Madrid (2015-2019)», *Urban Studies*, núm. (58)13, 2021, pp. 2814-2830.
- ABEND, Lisa, «You Say Tomato, I Say Bailout: How Spain Agreed to Be Rescued», *Time*, 2012; disponible online en <http://world.time.com/2012/06/09/you-say-tomato-i-say-bailout-how-spain-agreed-to-be-rescued/>
- ADKINS, Lisa, Melinda Cooper y Martijn Konings, *The Asset Economy*, Medford, Polity, 2020 [ed. cast.: *Vivienda. La nueva división de clase*, Madrid, Lengua de Trapo, 2024].

- AISA PÀMPOLS, Manel, *La huelga de alquileres y el Comité de Defensa Económica: Barcelona, abril-diciembre de 1931, Sindicato de la Construcción de CNT, Barcelona, Associació Cultural el Raval «El Lokal», 2014.*
- ALAMI, Ilias, Jack Copley y Alexis Moraitis, «The “Wicked Trinity” of Late Capitalism: Governing in an Era of Stagnation, Surplus Humanity, and Environmental Breakdown», *Geoforum*, vol. 153, 2023.
- ALARES LÓPEZ, Gustavo, «Ruralismo, fascismo y regeneración: Italia y España en perspectiva comparada», *Ayer*, núm. 83, 2011, pp. 127-147.
- ALSINA OLIVA, Rosa, «Estrategia de desarrollo en España 1964–1975: planes y realidad», *Cuadernos de economía: Spanish Journal of Economics and Finance*, núm. 15(44), 1987, pp. 337-370.
- AMICH ELÍAS, Cristina, «El trabajo de los menores de edad en la dictadura franquista», *Historia contemporánea*, núm. 36, 2008, pp. 163-192.
- AMODIA, José, Teresa Lawlor y Mike Rigby, *Stages in the Spanish Economy*, Londres, Longman, 1998.
- ANGEL, James, «New Municipalism and the State: Remunicipalising Energy in Barcelona, from Prosais to Process», *Antipode*, núm. 53(2), 2021, pp. 524-545.
- ANGOSTO SÁEZ, José Fulgencio, *El Ius Aedificandi y el derecho de propiedad sobre suelo urbano*, Murcia, Editum, 1998.
- ANIEVAS, Alexander y Kerem Nişancioğlu, *How the West Came to Rule: The Geopolitical Origins of Capitalism*, Londres, Pluto Press, 2015.
- ANTEQUERA, José, «Operación Chamartín: el regalo de Carmena al poder financiero de Madrid», *Diario16*, 2019; disponible online en <https://diario16.com/operacion-chamartin-regalo-carmena-al-poder-financiero-madrid>.
- ARANDA, José Luis, «El límite a las actualizaciones del precio de alquiler ha ahorrado hasta 1.200 euros anuales a los inquilinos», *El País*, 2022; disponible online en <https://elpais.com/economia/2022-12-28/el-limite-a-las-actualizaciones-del-precio-de-alquiler-ha-ahorrado-hasta-1200-euros-anuales-a-los-inquilinos.html>.
- ARANDA, José Luis, «Calviño, sobre el límite de los alquileres al 3 %: “Los ciudadanos no quieren mensajes fáciles que no resuelven los problemas”», *El País*, 2023; disponible online en <https://elpais.com/economia/2023-02-27/calvino-sobre-el-limite-de-los-alquileres-al-3-los-ciudadanos-no-quieren-mensajes-faciles-que-no-resuelven-los-problemas.html>.
- ARENAS POSADAS, Carlos, «Política laboral y organización obrera en tiempos de la “burguesía revolucionaria”», *Áreas. Revista Internacional de Ciencias Sociales*, núm. 37, 2018, pp. 194-207.
- ARIAS GONZÁLEZ, Luis, «Las “Casas Baratas” (1911): primer gran ensayo de vivienda social en España», en C. Sambricio y R. Sánchez Lampreave (eds.), *100 años de historia de la intervención pública en la vivienda y la ciudad*, Madrid, AVS, 2008.

- ARRANZ HERRERO, Manuel, «La construcció: un sector al marge de la revolució industrial?», *Finestrelles*, núm. 2, 1990, pp. 146-153.
- ARRESE, José Luis de, *Obras Seleccionadas de José Luis de Arrese. Tomo I: Treinta años de política; Tomo II: Historia, arte y literatura*, Madrid, Afrodísio Aguado, 1966.
- ARRIGHI, Giovanni, *The Long Twentieth Century: Money, Power and the Origins of Our Time*, Londres y Nueva York, Verso Books, 2009 [ed. cast.: *El largo siglo XX*, Madrid, Akal. Cuestiones de Antagonismo, 2014].
- ARTOLA, Miguel, «La transformación del mercado de alquiler de fincas urbanas en España (1920-1960)», *Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales*, núm. 17(988), 2012; disponible en www.ub.edu/geocrit/b3w-988.htm
- ARUNDEL, Rowan y Richard Ronald, «The False Promise of Homeownership: Homeowner Societies in an Era of Declining Access and Rising Inequality», *Urban Studies*, núm. (58)6, 2021, pp. 1120-1140.
- BABIANO, José, «A Fundamental Instrument for Labour-Force Control? Reflections on the Vertical Trade Union Organisation of the Franco Regime», en *A Social History of Spanish Labour*, Oxford, Berghahn, 2008.
- BAER, William, «Is Speculative Building Underappreciated in Urban History?», *Urban History*, núm. 34(2), 2007, pp. 296-316.
- BAGLIONI, Elena, Liam Campling y Gerard Hanlon, «Beyond Rentier-ship: Standardisation, Intangibles and Value Capture in Global Production», *Environment and Planning A: Economy and Space*, 2021; 0308518X21997835.
- BAHAMONDE MAGRO, Ángel, «Pascual Madoz y la modernización de la ciudad de Madrid: La peninsular, empresa inmobiliaria, 1861-1883», en *Las ciudades en la modernización de España. Los decenios interseculares*, VIII Coloquio de Historia Contemporánea de España, Madrid, Siglo XXI de España, 1992, pp. 379-404.
- BAILEY, David J., Mònica Clua Losada, Nikolai Huke y Olatz Ribera Almandoz, *Beyond Defeat and Austerity: Disrupting (the Critical Political Economy of) Neoliberal Europe*, Abingdon y Nueva York, Routledge, 2017.
- BAIRD, Kate Shea y Júlia Miralles, «What Happened to the Municipalists in Spain?», *ROAR Magazine*, 2021; disponible online en <https://roar-mag.org/essays/fearless-cities-municipalism-spain>.
- BAIROCH, Paul, *Cities and Economic Development: From the Dawn of History to the Present*, Chicago, Chicago University Press, 1988.
- BALL, Michael, «The Development of Capitalism in Housing Provision», *International Journal of Urban and Regional Research*, núm. 5(2), 1981, pp. 145-177.

- _____, «Land Rent and the Construction Industry», *Land Rent, Housing and Urban Planning*, Abingdon y Nueva York, Routledge, 1985.
- _____, «Housing Analysis: Time for a Theoretical Refocus?», *Housing Studies*, núm. 1(3), 1986, pp. 147-166.
- _____, «The 1980s Property Boom», *Environment and Planning A: Economy and Space*, núm. 26(5), 1994, pp. 671-695.
- _____, «Chasing a Snail: Innovation and Housebuilding Firms' Strategies», *Housing Studies*, núm. 14(1), 1999, pp. 9-22.
- _____, «Markets and the Structure of the Housebuilding Industry: An International Perspective», *Urban Studies*, núm. 40(5-6), 2003, pp. 897-916.
- _____, *Markets and Institutions in Real Estate and Construction*, Oxford y Malden, Wiley-Blackwell, 2006.
- _____, «Classifying Housing Regimes. Is It Worth Doing? What Are the Alternatives?», *Critical Housing Analysis*, núm. 7(1), 2020, pp. 36-48.
- BALL, Michael, V. Bentivegna, M. Edwards y M. Folin, «Modern Capitalism and the Theory of Urban Rent: A Review», *Land Rent, Housing and Urban Planning*, Abingdon y Nueva York, Routledge, 1985.
- BALL, Michael, Michael Edwards, Vincenzo Bentivegna y Marino Folin (eds.), *Land Rent, Housing and Urban Planning: A European Perspective*, Abingdon y Nueva York, Routledge, 1985.
- BANAJI, Jairus, «Theory as History: Essays on Modes of Production and Exploitation», *Theory as History*, Brill, 2010.
- _____, «Globalising the History of Capital: Ways Forward», *Historical Materialism*, núm. 26(3), 2018, pp. 143-166.
- _____, *A Brief History of Commercial Capitalism*, Chicago, Haymarket Books, 2020.
- BARCIELA LÓPEZ, Carlos, «El “lobby” agrario en la España franquista», en Glicerio Sánchez Recio y Julio Tascón Fernández (eds.), *Los empresarios de Franco: Política y economía en España, 1936-1957*, Barcelona, Crítica, 2003, pp. 111-120.
- BARTEL, Fritz, *The Triumph of Broken Promises: The End of the Cold War and the Rise of Neoliberalism*, Cambridge, Harvard University Press, 2022.
- BASSOLS, Martín, «Los inicios del derecho urbanístico en el periodo del liberalismo moderado y en el sexenio revolucionario (1846-1876): el Ensanche de la ciudad como modelo urbanístico y sistema jurídico», *Ciudad y territorio: Estudios territoriales*, núm. 107, 1996, pp. 19-51.
- BASSOLS, Martín, «La Constitución como marco de legislación económica», *Economía Industrial*, núm. 349-350, 2003, pp. 17-28.
- BBC, «Más de 500 familias desalojadas por día en España», *BBC Mundo*, 2012; disponible online en www.bbc.com/mundo/noticias/2012/10/121003_espana_desahucios_rg.

- _____, «Spain Austerity Rally Turns Violent», *BBC News*, 2014; disponible online en www.bbc.co.uk/news/world-europe-26703528.
- BENANAV, Aaron, *Automation and the Future of Work*, Londres y Nueva York, Verso, 2020 [ed. cast.: *La automatización y el futuro del trabajo*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2021].
- BENANAV, Aaron y John Clegg, «Misery and Debt: On the Logic and History of Surplus Populations and Surplus Capital», *Endnotes*, núm. 2, 2010.
- BENITO, Bernardino, María Dolores Guillamón y Francisco Bastida, «Determinants of Urban Political Corruption in Local Governments», *Crime, Law and Social Change*, núm. 63(3-4), 2015, pp. 191-210.
- BERGÉS, Ángel, Emilio Ontiveros y Francisco Valero, «The Internationalization of the Spanish Financial System», en José Luis Malo de Molina y Pablo Martín-Aceña (eds.), *The Spanish Financial System: Growth and Development since 1900*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2012.
- BERGLUND, Oscar, «Contesting Actually Existing Austerity», *New Political Economy*, núm. 23(6), 2018, pp. 804-818.
- BERNAL, Antonio Miguel, *La lucha por la tierra en la crisis del Antiguo Régimen*, Madrid, Taurus, 1979.
- BERTRÁN ABADÍA, Ramón, «De aquellos barroos, estos lodos. La política de vivienda en la España franquista y postfranquista», *Acciones e Investigaciones Sociales*, núm. 16, 2002, pp. 25-67.
- BESBRIS, Max, *Upsold: Real Estate Agents, Prices, and Neighborhood Inequality*, Chicago, University of Chicago Press, 2020.
- BHATTACHARYA, Tithi, *Social Reproduction Theory: Remapping Class, Recentring Oppression*, Londres, Pluto, 2017.
- BIOT, Rosa, «"Lo peor de lo peor" era la CAM», *El País*, 2012; disponible online en http://economia.elpais.com/economia/2012/06/25/actualidad/1340656515_211404.html.
- BLACKWELL, Timothy y Sebastian Kohl, «The Origins of National Housing Finance Systems: A Comparative Investigation into Historical Variations in Mortgage Finance Regimes», *Review of International Political Economy*, núm. 25(1), 2018a, pp. 49-74.
- _____, «Urban Heritages: How History and Housing Finance Matter to Housing Form and Homeownership Rates», *Urban Studies*, núm. 55(16), 2018b, pp. 3669-3688.
- _____, «Historicizing Housing Typologies: Beyond Welfare State Regimes and Varieties of Residential Capitalism», *Housing Studies*, núm. 34(2), 2019, pp. 298-318.
- BLASCO TORREJÓN, Begoña, «Política de vivienda en España: un análisis global», Madrid, Universidad Complutense, Madrid, 1993; disponible online en <http://eprints.ucm.es/3466/>.

- BLINKHORN, Martin, *Fascists and Conservatives: The Radical Right and the Establishment in Twentieth-Century Europe*, Londres y Boston, Routledge, 1990.
- BOLINCHES, Cristina G., «Claves de la ley de vivienda: tope del 3 % al alquiler en 2024 y un futuro índice de precios que limitará las subidas», *elDiario.es*, 2023; disponible online en www.eldiario.es/economia/claves-ley-vivienda-tope-alquiler-3-2024-nuevo-indice-precios-5-pisos-gran-propietario_1_10119042.html.
- BONEFELD, Werner, «European Integration: The Market, the Political and Class», *Capital & Class*, núm. 26(2), 2002, pp. 117-142.
- BRAUDEL, Fernand, *The Wheels of Commerce*, Berkeley, University of California Press, 1992 [ed. cast.: *Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV-XVIII. Tomo 2: Los juegos del intercambio*, Alianza Editorial, 1984].
- BRENNER, Neil, *New State Spaces: Urban Governance and the Rescaling of Statehood*, Oxford y Nueva York, Oxford University Press, 2004.
- BRENNER, Robert, «Agrarian Class Structure and Economic Development in Pre-Industrial Europe», *Past & Present*, núm. 70, 1976, pp. 30-75 [ed. cast.: «Estructura agraria de clases y desarrollo económico en la Europa preindustrial», *Debats: Revista de cultura, poder i societat*, núm. 5, 1983, pp. 69-92].
- , «The Origins of Capitalist Development: A Critique of Neo-Smithian Marxism», *New Left Review I*, núm. 104, 1977, pp. 25-92 [ed. cast.: «Los orígenes del desarrollo capitalista: crítica del marxismo neosmithiano», *En Teoría*, núm. 3, 1979, pp. 58-166].
- , *The Economics of Global Turbulence: The Advanced Capitalist Economies from the Long Boom to the Long Downturn 1945-2005*, Londres, Verso, 2006 [ed. cast.: *La economía de la turbulencia global. Las economías capitalistas avanzadas, de la larga expansión al largo declive, 1945-2005*, Madrid, Akal. Cuestiones de Antagonismo, 2009].
- , «Property and Progress: Where Adam Smith Went Wrong», en *Marxist History. Writing for the Twenty-First Century*, Oxford, British Academy, 2007.
- , «The Pre-History of Core-Periphery», en Peter Hans Reil y Balázs A. Szélenyi (eds.), *Cores, Peripheries, and Globalization*, Budapest, Central European University Press, 2011, pp. 203-232.
- BUA, Adrian y Jonathan S. Davies, «Understanding the Crisis of New Municipalism in Spain: The Struggle for Urban Regime Power in A Coruña and Santiago de Compostela», *Urban Studies*, núm. 60(11), 2022, pp. 2054-2072.
- BUCK, Tobias, «Spain: Boom to Bust and Back Again», *Financial Times*, 2017; disponible online en www.ft.com/content/254bb8a8-1940-11e7-a53d-df09f373be87.

- BUENDÍA, Luis y Ricardo Molero-Simarro (eds.), *The Political Economy of Contemporary Spain: From Miracle to Mirage*, Routledge, 2020.
- BURGO TAJADURA, Jaime Ignacio del, «El agónico final del carlismo», *Cuadernos de pensamiento político FAES*, núm. 31, 2011, pp. 175-194.
- BURRIEL DE ORUETA, Eugenio, «La “década prodigiosa” del urbanismo español (1997-2006)», Universidad de Barcelona, 2008; disponible online en www.ub.edu/geocrit/-xcol/383.htm.
- BYRNE, Justin, «Trabajo y conflictividad en el sector de la construcción en Madrid, 1900-1914», *Sociología del Trabajo*, núm. 15, 1992, pp. 115-142.
- _____, «La construcción durante el primer tercio del siglo XX», en David Ruiz y José Babiano (eds.), *Los trabajadores de la construcción en el Madrid del siglo XX*, Madrid, Akal / Fundación 1 de Mayo, 1993, pp. 25-58.
- BYRNE, Justin y Marc van der Meer, «Spain down the Low Track», *Building Chaos: An International Comparison of Deregulation in the Construction Industry*, Londres, Routledge, 2002.
- BYRNE, Michael, «Bad Banks: The Urban Implications of Asset Management Companies», *Urban Research & Practice*, núm. 8(2), 2015, pp. 255-266.
- CABALLERO, Fátima, «El Gobierno de Ayuso anuncia un recurso de inconstitucionalidad contra la Ley de vivienda a cuatro días de las generales», *elDiario.es*, 2023; disponible online en www.eldiario.es/madrid/gobierno-ayuso-anuncia-recurso-inconstitucionalidad-ley-vivienda-cuatro-dias-generales_1_10390814.html.
- CALAVIA, Míriam, «La deducción por vivienda ha costado 77.560 millones en tres décadas», *Cinco Días*, 2011; disponible online en https://cincodias.elpais.com/cincodias/2011/11/14/finanzas_personales/1321515331_850215.html.
- CALDEIRO, Luis, «Ocho años de vivienda con Ada Colau», *favb.cat*, 23 de marzo de 2023; disponible online en www.favb.cat/articles carrer/ocho-a%C3%B1os-de-vivienda-con-ada-colau.
- CALLEJA, Jesús, «La EMVS desaloja de una vivienda social a una familia en riesgo de exclusión», *20 minutos*, 25 de septiembre de 2013; disponible online en <https://www.20minutos.es/noticia/1928631/0/deshucio-unanimidad/isabel/forcejeos/#xtor=AD-15&xts=467263>.
- CALVO MENDIZÁBAL, Nagore, *Building the Basque City: The Political Economy of Nation Building*, Reno, Center for Basque Studies, 2015.
- CANCELA, Ekaitz y Pedro M. Rey-Araújo, «Lessons of the Podemos Experiment», *New Left Review*, núm. 138, 2022, pp. 119-139 [ed. cast.: «El experimento de Podemos», *New Left Review*, núm. 138, 2023, pp. 141-166].
- CANDELA OCHOTORENA, José, *La política falangista y la creación de una cultura de propiedad de vivienda en el primer franquismo, 1939-1959*, tesis doctoral, Universitat de València, 2017; disponible online en <https://roderic.uv.es/handle/10550/62916>.

- CARDESÍN, José María, «City, Housing and Welfare in Spain, from the Civil War to Present Times», *Urban History*, núm. 43(2), 2016, pp. 285-305.
- CARMONA PASCUAL, Pablo, *La democracia de propietarios: Fondos de inversión, rentismo popular y la lucha por la vivienda*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2022.
- CARREÑO, Belén y Ana Requena, «Las constructoras de la lista de Bárcenas tenían al menos 6.600 millones de euros en obra pública en los años de las donaciones», *elDiario.es*, 2013; disponible online en www.eldiario.es/economia/constructoras-relacionadas-Barcenas-millones-donaciones_0_96590874.html.
- CARRERAS, Albert, «Industria», en Fundación BBVA (ed.), *Estadísticas históricas de España: siglos XIX-XX*, vol. 1, Madrid, Fundación BBVA, 2005, pp. 357-454.
- CARRERAS, Albert, Xavier Tafunell y Eugenio Torres, «Spanish State-Owned Firms», en Pier Angelo Toninelli (ed.), *The Rise and Fall of State-Owned Enterprise in the Western World*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000, pp. 208-236.
- CASANOVA, Julián, *República y Guerra Civil*, Barcelona, Marcial Pons, 2014.
- CASEY, James, *Early Modern Spain: A Social History*, Londres, Routledge, 1999.
- CASTILLO ROMÓN, María A., «Influencias europeas sobre la “Ley de Casas Baratas” de 1911: El referente de la “Loi des Habitations à Bon Marché” de 1894», *Cuadernos de Investigación Urbanística*, núm. 36, 2003.
- CATALÁN, Jordi y Sònia Monteagudo, «La ruptura de la posguerra y la industrialización de 1939-1975», en *Atlas de la Industrialización en España*, Barcelona, Crítica, 2003.
- CAZORLA SÁNCHEZ, Antonio, «La vuelta a la historia: caciquismo y franquismo», *Historia Social*, núm. 30, 1998, pp. 119-132.
- CHARNOCK, Greig, Thomas Purcell y Ramon Ribera Furnaz, *The Limits to Capital in Spain: Crisis and Revolt in the European South*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2014.
- CHRISTOPHERS, Brett, «Uneven Development», en Rob Kitchin y Nigel Thrift (eds.), *International Encyclopedia of Human Geography*, Oxford, Elsevier, 2009, pp. 12-17.
- _____, *Rentier Capitalism: Who Owns the Economy, and Who Pays for It?*, Londres y Nueva York, Verso, 2020.
- _____, «The Risk Myth: Blackstone, Housing and Rentier Capitalism», en *The Political Economy of Land*, Londres, Routledge, 2022.
- CHUECA GOITÍA, Fernando, *Breve historia del urbanismo*, Madrid, Alianza, 2011.

- CINCO DÍAS, «La OCDE ve riesgo de “caída brutal” del precio de la vivienda», *Cinco Días*, 2004; disponible online en https://cincodias.elpais.com/cincodias/2004/05/12/economia/1084341382_850215.html.
- CLAR, Ernesto, Miguel Martín-Retortillo y Vicente Pinilla, «Agricultura y desarrollo económico de España, 1870-2000», *Working Papers*, núm. 1503, Sociedad Española de Historia Agraria, 2015.
- CLARKE, Linda, *Building Capitalism: Historical Change and the Labour Process in the Production of the Built Environment*, Londres y Nueva York, Routledge, 1991.
- CLARKE, Simon, *Keynesianism, Monetarism and the Crisis of the State*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing Ltd, 1988.
- _____, *Marx's Theory of Crisis*, Londres, Palgrave Macmillan, 1994.
- CLARKE, Simon y Norman Ginsburg, «The Political Economy of Housing», en *Political Economy and the Housing Question*, Londres, CSE Books, 1976, pp. 3-33.
- CLUA LOSADA, Mònica y Olatz Ribera, «Authoritarian Neoliberalism and the Disciplining of Labour», *States of Discipline: Authoritarian Neoliberalism and the Contested Reproduction of Capitalist Order*, 2017, pp. 29-46.
- COLAU, Ada y Adrià Alemany, *Vides hipotecades: De la bombolla immobiliària al dret a l'habitatge*, Barcelona, Angle Editorial, 2012.
- COMÍN, Francisco, «The Savings Banks: 1900-1975», en José Luis Malo de Molina y Pablo Martín-Aceña (eds.), *The Spanish Financial System: Growth and Development since 1900*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2012, pp. 145-181.
- COPLEY, Jack, *Governing Financialization: The Tangled Politics of Financial Liberalization in Britain*, Oxford y Nueva York, Oxford University Press, 2021.
- _____, «Decarbonizing the Downturn: Addressing Climate Change in an Age of Stagnation», *Competition & Change*, núm. 27(3-4), 2023, pp. 429-448.
- COPLEY, Jack y Alexis Moraitis, «Beyond the Mutual Constitution of States and Markets: On the Governance of Alienation», *New Political Economy*, núm. 26(3), 2021, pp. 490-508.
- COQ-HUELVA, Daniel, «Urbanisation and Financialisation in the Context of a Rescaling State: The Case of Spain», *Antipode*, núm. 45(5), 2013, pp. 1213-1232.
- _____, «A Review of *The Limits to Capital in Spain*», *Antipode*, Book Reviews, 2015; disponible online en <https://antipodefoundation.org/book-reviews/>.
- CROUCH, Colin, «Privatised Keynesianism: An Unacknowledged Policy Regime», *British Journal of International Relations*, núm. 11(3), 2009.

- DALE, Gareth, «The Growth Paradigm: A Critique», *International Socialism*, núm. 134, 2012; disponible online en <https://isj.org.uk/the-growth-paradigm-a-critique/>.
- DAVIES, Will, «The Neoliberal State: Power Against “Politics”», en Damian Cahil, Martijn Konings, Melinda Cooper y David Primrose (eds.), *The SAGE Handbook of Neoliberalism*, Thousand Oaks, Sage, 2018.
- DÁVILA LINARES, Juan Manuel, «La ordenación urbanística durante la primera mitad del siglo XX: premisas para un tratamiento integral de los espacios urbanos», *Investigaciones Geográficas*, núm. 9, 1991, pp. 101-114.
- DAVIS, Mike, *Planet of Slums*, Londres y Nueva York, Verso, 2007 [ed. cast.: *Planeta de ciudades miseria*, Madrid, Akal, 2014].
- _____, «Who Will Build the Ark?», *New Left Review*, núm. 61, 2010, pp. 29-46 [ed. cast.: «¿Quién construirá el Arca?», *New Left Review*, núm. 61, 2010, pp. 29-45].
- DELCLÓS, Carlos, «Victims No Longer: Spain's Anti-Eviction Movement», *ROAR Magazine*, 2013; disponible online en <https://roarmag.org/essays/plataforma-afectados-hipoteca-spain/>.
- _____, «Can Barcelona Rekindle Its Radical Imagination?», *ROAR Magazine*, 2019; disponible online en <https://roarmag.org/essays/can-barcelona-rekindle-its-radical-imagination/>.
- DELGADO JIMÉNEZ, Alexandra, «De la crisis fordista a la crisis de la financiarización: La centralidad del espacio en la crisis actual. Madrid 1985-2007», *Polis*, núm. 28, 2011.
- DÍAZ HERNÁNDEZ, Ramón y Juan Manuel Parreño Castellano, «La política económica, la construcción de vivienda y la producción de la ciudad en España (1939-1975)», *Scripta Nova: Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, núm. 218(48), 2006; disponible online en www.ub.edu/geocrit/sn/sn-218-48.htm.
- DIMMOCK, Spencer, *The Origin of Capitalism in England, 1400-1600*, Historical Materialism Book Series, vol. 74, Brill, 2014.
- DOMÍNGUEZ, Iñigo, «Seseña, orgullo del ladrillo», *El País*, 2016; disponible online en http://elpais.com/elpais/2016/02/29/eps/1456761278_486731.html.
- DOOLEY, Neil, *Beyond Immaturity and Victimisation: The European Periphery and the Eurozone Crisis*, tesis doctoral, Brighton, University of Sussex, 2015.
- DOSHI, Sapana y Malini Ranganathan, «Towards a Critical Geography of Corruption and Power in Late Capitalism», *Progress in Human Geography*, núm. 43(3), 2019, pp. 436-457.
- EALHAM, Chris, *Anarchism and the City: Revolution and Counter-Revolution in Barcelona, 1898-1937*, edición ilustrada, Oakland, AK Press, 2010.

[ed. cast: *La lucha por Barcelona. Clase, cultura y conflicto 1898-1937*, Madrid, La Tormenta Ediciones, 2026].

EL PAÍS, «Parón en la escalada de los precios de las viviendas en las grandes ciudades», *El País*, 2002; disponible online en http://elpais.com/diario/1992/01/28/economia/696553201_850215.html.

_____, «Aznar atribuye el encarecimiento de la vivienda a la falta de oferta», *El País*, 2002; disponible online en https://economia.elpais.com/economia/2002/05/23/actualidad/1022139179_850215.html.

_____, «El precio de la vivienda nueva subió un 14 % en 2004», *El País*, 2005; disponible online en https://elpais.com/economia/2005/01/03/actualidad/1104741174_850215.html.

_____, «200.000 personas visitan el salón Barcelona Meeting Point», *El País*, 2006; disponible online en http://elpais.com/diario/2006/11/13/catalunya/1163383641_850215.html.

_____, «Martinsa-Fadesa anuncia la mayor suspensión de pagos de la historia en España», *El País*, 2008; disponible online en https://elpais.com/economia/2008/07/14/actualidad/1216020776_850215.html.

_____, «El engaño masivo de las preferentes», *El País*, 13 de septiembre de 2012; disponible online en https://elpais.com/economia/2012/09/13/actualidad/1347534473_888418.html.

_____, «Massive Marches in Spain Display the Strength of the Feminist Movement», *El País*, 9 de marzo de 2019, sec. Spain; disponible online en https://english.elpais.com/elpais/2019/03/08/inenglish/1552051103_915747.html.

EL PLURAL, «El sindicato de inquilinos convoca una huelga de alquileres desde el 1 de abril», *El Plural*, 2020; disponible online en www.elplural.com/economia/sindicato-inquilinos-convoca-huelga-alquileres-1-abril_236662102.

ELORDUY, Pablo, «Ábalos anuncia que el PSOE rechaza intervenir los precios del alquiler, tal como pactó con Unidas Podemos», *El Salto*, 2021; disponible online en www.elsaltodiario.com/vivienda/abalos-anuncia-psoe-rechaza-intervenir-precios-alquiler-tal-como-pacto-con-unidas-podemos.

EPSTEIN, S. R., «Introduction. Town and Country in Europe, 1300-1800», en S. R. Epstein (ed.), *Town and Country in Europe, 1300-1800, Themes in International Urban History*, Cambridge, Cambridge University Press, 2001, pp. 1-29.

EXPANSIÓN, «Duras críticas a los argumentos del Gobierno para justificar las subidas», 2002; disponible online en www.expansion.com/2002/10/17/economia-politica/economia/792438.html.

FERNÁNDEZ, Gerardo Roger, «Los impactos del urbanismo en la financiación local: La gestión del desarrollo urbano», V Foro Alicante:

- Ideas + Debates sobre financiación territorial, 2005; disponible online en <https://www.suma.es/foros/2005/Gerardoroger.pdf>.
- _____, «Urbanismo y financiación local», *Papeles de economía española*, núm. 115, 2008, pp. 212-224.
- _____, «Gobiernos autonómicos y gobiernos locales: ¿quién debe gestionar el urbanismo?», 2009, pp. 185-204; disponible online en www.cesasturias.es/download_capitulo.php?idCapitulo=519.
- FERNÁNDEZ, Rafael y Clara García, «Wheels within Wheels within Wheels: The Importance of Capital Inflows in the Origin of the Spanish Financial Crisis», *Cambridge Journal of Economics*, núm. 42(2), 2018, pp. 331-353.
- FERNÁNDEZ, Rodrigo y Manuel B. Aalbers, «Financialization and Housing: Between Globalization and Varieties of Capitalism», *Competition & Change*, núm. 20(2), 2016, pp. 71-88.
- FERNÁNDEZ ASPERILLA, Ana Isabel, «El sector de la construcción y el desarrollo capitalista después de 1940», en David Ruiz y José Babiano (eds.), *Los trabajadores de la construcción en el Madrid del siglo xx*, Madrid, Akal / Fundación 1 de Mayo, 1993, pp. 59-82.
- FERNÁNDEZ CARBAJAL, Alfonso, «La política de vivienda en España durante el franquismo», *Ciudad y Territorio: Estudios Territoriales*, vol. xxv, núm. 138, 2003, pp. 639-653.
- _____, «Veinticinco años de política de vivienda en España (1976-2001): una visión panorámica», *Tribuna de Economía*, núm. 816, 2004, pp. 145-161.
- FERNÁNDEZ DURÁN, Ramón, *El tsunami urbanizador español y mundial. Sobre sus causas y repercusiones devastadoras, y la necesidad de prepararse para el previsible estallido de la burbuja inmobiliaria*, Barcelona, Virus, 2006.
- FERNÁNDEZ RINCÓN, Antonio Raúl, Pedro Antonio Hellín Ortuño y Eneus Trindade, «Una casa para todos. Uso propagandístico de la vivienda en NO-DO durante la dictadura de Franco (1939-1975)», *Historia y comunicación social*, núm. 25(2), 2020, pp. 539-550.
- FERNÁNDEZ TALAYA, María Teresa, «La política de vivienda social del Ayuntamiento de Madrid: El Patronato Municipal de Casas Baratas», *Anales del Instituto de Estudios Madrileños*, núm. 51, 2011, pp. 359-391.
- FESEFELDT, Henrike, «Del mundo de los oficios a la lucha de intereses: la UGT 1888-1923», *Ayer*, núm. 54, 2004, pp. 71-96.
- FIELDS, Desiree, «Constructing a New Asset Class: Property-Led Financial Accumulation after the Crisis», *Economic Geography*, núm. 94(2), 2018, pp. 118-140.
- FOLIN, Marino, «Housing Development Processes in Europe: Some Hypotheses from a Comparative Analysis», en *Land Rent, Housing and Urban Planning*, Abingdon y Nueva York, Routledge, 1985.

- FONTANA, Josep, *La época del liberalismo*, Barcelona, Planeta, 2015.
- FORREST, Ray y Yosuke Hirayama, «Late Home Ownership and Social Re-Stratification», *Economy and Society*, núm. 47(2), 2018, pp. 257-279.
- FRANÇA, Joao y Enric Català, «La PAH irrumpe en la feria inmobiliaria Barcelona Meeting Point», *elDiario.es*, 2013; disponible online en www.el-diario.es/catalunya/PAH-Sareb-Barcelona-Meeting-Point_0_189331375.html.
- FUNDACIÓN ALTERNATIVAS, «Urbanismo y democracia: Alternativas para evitar la corrupción», 2007; disponible online en www.fundacionalternativas.org/public/storage/publicaciones_archivos/xmlimport-fl5JRu.pdf.
- GAJA I DÍAZ, Fernando, «El suelo como excusa: el desarrollismo rampante», *Boletín CF+S*, núm. 29/30, 2005; disponible online en <http://habitat.aq.upm.es/boletin/n29/afgaj.html>.
- _____, «El “tsunami urbanizador” en el litoral mediterráneo. El ciclo de hiperproducción inmobiliaria 1996-2006», *Scripta Nova: Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, vol. XII, núm. 270, 2008; disponible online en www.ub.edu/geocrit/sn/sn-270/sn-270-66.htm.
- GALCERÁN, Montserrat, *Activistas en Cibeles. Apuntes para futuros municipalistas*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2022.
- GALINDO, Cristina, «Constructoras de tamaño europeo», *El País*, 2003; disponible online en http://elpais.com/diario/2003/12/14/economia/1071356401_850215.html.
- GALINDO, Cristina e Íñigo de Barrón, «Sacyr toma el control en Vallehermoso tras comprar un 24,5 % al SCH por 569 millones», *El País*, 2002; disponible online en https://elpais.com/diario/2002/05/29/economia/1022623208_850215.html.
- GALLERO, Marisa, *Bárceñas. La caja fuerte*, Madrid, La Esfera de los Libros, 2016.
- GÁLVEZ MUÑOZ, Lina, «Economía y Sociedad», en Xosé M. Núñez Seixas (ed.), *España en democracia, 1975-2011*, Barcelona, Crítica, 2017, pp. 381-488.
- GARCÍA-BELLIDO, Javier, «Siglo y medio de singularidades en el urbanismo español», *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, 1996, pp. 5-13.
- GARCÍA FERNÁNDEZ, Javier, «La elección directa de los alcaldes: contexto político y problemática jurídica», *Revista de Derecho Político*, núm. 52, 2001, pp. 205-246.
- GARCÍA LAMARCA, Melissa, «From Occupying Plazas to Recuperating Housing: Insurgent Practices in Spain», *International Journal of Urban and Regional Research*, núm. 41(1), 2017, pp. 37-53.
- _____, «Real Estate Crisis Resolution Regimes and Residential REITs: Emerging Socio-Spatial Impacts in Barcelona», *Housing Studies*, núm. 36, 2020, pp. 1-20.

- _____, *Non-Performing Loans, Non-Performing People: Life and Struggle with Mortgage Debt in Spain*, Athens, University of Georgia Press, 2022 [ed. cast.: *Préstamos fallidos, personas fallidas*, Manresa, Bellaterra, 2023].
- GARCÍA LAMARCA Melissa y María Kaika, «“Mortgaged Lives”: The Biopolitics of Debt and Housing Financialisation», *Transactions: The Institute of British Geographers*, núm. 41, 2016, pp. 313-327.
- GARCÍA QUESADA, Mónica, F. Jiménez-Sánchez y M. Villoria, «Building Local Integrity Systems in Southern Europe: The Case of Urban Local Corruption in Spain», *International Review of Administrative Sciences*, núm. 79, 2013, pp. 618-637.
- GARCÍA RUIZ, José Luis, «La banca pública en España durante los siglos XIX y XX», en José Antonio Gutiérrez Sebares y Javier Martínez García (eds.), *El sistema financiero en la España contemporánea*, Santander, Ediciones Universidad de Cantabria, 2014.
- GARRABOU, Ramón (ed.), *La crisis agraria de finales del siglo XIX*, Barcelona, Crítica, 1988.
- GARZÓN ESPINOSA, Eduardo, Bibiana Medialdea y Antonio Sanabria Martín, «The Spanish Financial Sector: Debt Crisis and Bailout», en *The Political Economy of Contemporary Spain*, Abingdon, Routledge, 2018.
- GAZETA DE MADRID, «Real Decreto declarando la venta de los bienes del clero. Mendizábal, 19 de febrero de 1836», *Gazeta de Madrid*, 7 de marzo de 1836; disponible online en www.boe.es/gazeta/dias/1836/03/07/pdfs/GMD-1836-441.pdf
- _____, «Ley de Inquilinos de 1842», *Gazeta de Madrid*, 4 de marzo de 1842; disponible online en www.boe.es/datos/pdfs/BOE//1842/2702/A00001-00002.pdf.
- GIL, Javier y Miguel Martínez, «State-Led Actions Reigniting the Financialization of Housing in Spain», *Housing, Theory and Society*, núm. 40, 2021, pp. 1-21.
- GILMARTIN, Eoghan, «Barcelona Is Fighting for the Right to Housing», *Tribune*, 2023; disponible online en <https://tribunemag.co.uk/2023/05/barcelona-is-fighting-for-the-right-to-housing>.
- GÓMEZ MENDOZA, Josefina, «Transformaciones urbanas en tiempos de Isabel II», *Artehistoria*, 2005; disponible online en www.almendron.com/artehistoria/historia-de-espana/edad-contemporanea/liberalismo-y-romanticismo-en-tiempos-de-isabel-ii/xii-transformaciones-urbanas-en-tiempos-de-isabel-ii/.
- GONICK, Sophie L., *Dispossession and Dissent: Immigrants and the Struggle for Housing in Madrid*, Stanford, Stanford University Press, 2021.
- GONZÁLEZ, Maya, «Notes on the New Housing Question: Home-Ownership, Credit and Reproduction in the Post-War US Economy»,

- Endnotes*, núm. 2, 2010; disponible online en <https://endnotes.org.uk/issues/2/en/endnotes-notes-on-the-new-housing-question> [ed. cast.: *Notas sobre la nueva cuestión de la vivienda*, Madrid, Ediciones Extáticas, 2022; disponible online].
- GONZÁLEZ DE MOLINA, Eduardo, «Spain ya no “is different” en vivienda», *elperiodico*, 2023; disponible online en <https://www.elperiodico.com/es/opinion/20230417/ley-vivienda-espana-articulo-eduardo-gonzalez-molina-86138223>.
- GONZÁLEZ LISTE, Ana, «Colau ve con impotencia las peticiones que la hacen “llorar de rabia”», *El País*, 10 de agosto de 2015; disponible online en https://elpais.com/ccaa/2015/08/10/catalunya/1439224477_097982.html.
- GOTHAM, Kevin Fox, «Creating Liquidity out of Spatial Fixity: The Secondary Circuit of Capital and the Subprime Mortgage Crisis», *International Journal of Urban and Regional Research*, núm. 33(2), 2009, pp. 355-371.
- _____, *Race, Real Estate, and Uneven Development: The Kansas City Experience, 1900-2000*, Albany, State University of New York Press, 2002.
- GOULD, Roger V., «Trade Cohesion, Class Unity, and Urban Insurrection: Artisanal Activism in the Paris Commune», *American Journal of Sociology*, núm. 98(4), 1993, pp. 721-754.
- GRACIA, Manuel y María José Paz, «Spain's Peripheral Insertion: Peripheral or Not?», en Luis Buendía y Ricardo Molero-Simarro (eds.), *The Political Economy of Contemporary Spain: From Miracle to Mirage*, Londres, Routledge, 2020.
- GRAY, Neil (ed.), *Rent and its Discontents: A Century of Housing Struggle*, Londres y Nueva York, Rowman & Littlefield, 2018.
- GRIJELMO, Álex, «El régimen del 78», *El País*, 2017; disponible online en https://elpais.com/elpais/2017/12/07/opinion/1512650148_942812.html.
- HAILA, Anne, «The Theory of Land Rent at the Crossroads», *Environment and Planning D: Society and Space*, núm. 8(3), 1990, pp. 275-296.
- HALL, Peter, *Cities of Tomorrow: An Intellectual History of Urban Planning and Design in the 20th Century*, Hoboken, Wiley-Blackwell, 2002 [ed. cast.: *Ciudades del mañana: historia del urbanismo en el siglo XX*, Barcelona, Ediciones del Serbal, 1996].
- HARLOE, Michael, «The Changing Role of Social Rented Housing», en Michael Ball, Michael Harloe y Maartje Martens (eds.), *Housing and Social Change in Europe and the USA*, Londres, Routledge, 1988, pp. 41-86.
- _____, *The People's Home: Social Rented Housing in Europe and America*, Oxford, Blackwell, 1995.

- _____, *Private Rented Housing in the United States and Europe*, Abingdon, Routledge, 2020.
- HARRISON, Joseph, *The Spanish Economy: From the Civil War to the European Community*, Cambridge, Cambridge University Press, 1993.
- HARVEY, David, «The Urban Process Under Capitalism: A Framework for Analysis», *International Journal of Urban and Regional Research*, núm. 2(1-4), 1978, pp. 101-131 [ed. cast.: «El proceso urbano bajo el capitalismo. Un marco para el análisis», *Senderos del mundo*, Madrid, Akal. Cuestiones de Antagonismo, 2018, cap. 3].
- _____, *The Limits to Capital*, Londres, Verso, 1982 [ed. cast.: *Los límites del capital*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2024].
- _____, «From Managerialism to Entrepreneurialism: The Transformation in Urban Governance in Late Capitalism», *Geografiska Annaler*, núm. 71(1), 1989, pp. 3-17 [ed. cast.: «De la gestión al empresarismo: la transformación de la gobernanza urbana en el capitalismo tardío», *Espacios del capital: Hacia una geografía crítica*, Madrid, Akal. Cuestiones de Antagonismo, 2007, pp. 366-390].
- _____, *A Brief History of Neoliberalism*, Oxford, Oxford University Press, 2007 [ed. cast.: *Breve historia del neoliberalismo*, Madrid, Akal. Cuestiones de Antagonismo, 2007].
- HATHERLEY, Owen, «In Praise of White Elephants», *Jacobin*, 2014; disponible online en www.jacobinmag.com/2014/01/in-praise-of-white-elephants/.
- HERRENA, Pedro y Elena Águeda, «Bárceñas, al juez: “Villar Mir financiaba en paralelo al PP nacional y al de Madrid”», *elDiario.es*, 2021; disponible online en www.eldiario.es/politica/barcenass-juez-villarmir-financiaba-paralelo-pp-nacional-madrid_1_7250434.html.
- HEYWOOD, Paul M., *Marxism and the Failure of Organised Socialism in Spain, 1879-1936*, Cambridge y Nueva York, Cambridge University Press, 1990 [ed. cast.: *El marxismo y el fracaso del socialismo organizado en España 1879-1936*, Santander, Universidad de Cantabria, 1993].
- _____, *The Government and Politics of Spain*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 1995.
- _____, «Corruption in Contemporary Spain», *PS: Political Science & Politics*, núm. 40(4), 2007, pp. 695-699.
- HOHENBERG, Paul M. y Lynn Hollen Lees, *The Making of Urban Europe, 1000-1994: With a New Preface and a New Chapter*, Cambridge, Harvard University Press, 1995.
- HOOGENBOOM, Marcel, Christopher Kissane, Maarten Prak, Patrick Wallis y Chris Minns, «Guilds in the Transition to Modernity: The Cases of Germany, United Kingdom, and the Netherlands», *Theory and Society*, núm. 47(3), 2018, pp. 255-291.

- HUNT, Edwin y James Murray, *A History of Business in Medieval Europe, 1200-1550*, Cambridge, Cambridge University Press, 1999.
- IMF, «Spain: The Reform of Spanish Savings Banks Technical Notes», IMF Country Report núm. 12/141, International Monetary Fund, 2012.
- Interempresas.net, «SIMA 2006 cierra sus puertas con éxito de público», *interempresas.net*, 2006; disponible online en www.interempresas.net/Naves/Articulos/13254-SIMA-2006-cierra-sus-puertas-con-exito-de-publico.html.
- ISETT, Christopher y Stephen Miller, *The Social History of Agriculture: From the Origins to the Current Crisis*, Lanham, Rowman & Littlefield Publishers, 2016.
- JESSOP, Bob, *State Theory: Putting the Capitalist State in Its Place*, Cambridge, Polity, 1990.
- JIMÉNEZ, Fernando, «Building Boom and Political Corruption in Spain», *South European Society and Politics*, núm. 14(3), 2009, pp. 255-272.
- JIMÉNEZ, Fernando y Manuel Villoria, «Political Finance, Urban Development and Political Corruption in Spain», en *Money, Corruption and Competition in Established and Emerging Democracies*, Lanham, Lexington Books, 2012, pp. 115-136.
- JORDA, Óscar, Moritz Schularick y Alan M. Taylor, «The Great Mortgaging: Housing Finance, Crises and Business Cycles», *Economic Policy*, núm. 31(85), 2016, pp. 107-152.
- _____, «Macrofinancial History and the New Business Cycle Facts», *NBER Macroeconomics Annual*, núm. 31, 2017, pp. 213-263.
- KADI, Justin y Walter Matznetter, «The Long History of Gentrification in Vienna, 1890-2020», *City*, núm. 26(2-3), 2022, pp. 450-472.
- KEMENY, Jim, «Homeownership and Privatisation», *International Journal of Urban and Regional Research*, núm. 4(39), 1980, pp. 372-388.
- _____, *Housing and Social Theory*, Londres, Routledge, 1992.
- KEMENY, Jim y Stuart Lowe, «Schools of Comparative Housing Research: From Convergence to Divergence», *Housing Studies*, núm. 13(2), 1998, pp. 161-176.
- KEMP, Tom, *Industrialization in Nineteenth Century Europe*, Londres, Routledge, 1985.
- KLEINMAN, Mark, *Housing, Welfare and the State in Europe*, Cheltenham, Elgar, 1996.
- KNAFO, Samuel, «Liberalisation and the Political Economy of Financial Bubbles», *Competition and Change*, núm. 13(2), 2009, pp. 128-144.
- KNAFO, Samuel y Benno Teschke, «Political Marxism and the Rules of Reproduction of Capitalism: A Historicist Critique», *Historical Materialism*, núm. 29(3), 2020, pp. 1-30.

- KNOLL, Katharina, Moritz Schularick y Thomas Steger, «No Price Like Home: Global House Prices, 1870-2012», *American Economic Review*, núm. 107(2), 2017, pp. 331-353.
- KOCKA, Jürgen, *Capitalism: A Short History*, Princeton, Princeton University Press, 2016 [ed. cast.: *Historia del capitalismo*, Madrid, Crítica, 2014].
- KOHL, Sebastian, *Homeownership, Renting and Society: Historical and Comparative Perspectives*, Londres, Routledge, 2017.
- _____, «A Small History of the Homeownership Ideal», *MPIfG Discussion Papers*, núm. 18/6, Max Planck Institute for the Study of Societies, 2018a; disponible online en <https://econpapers.repec.org/paper/zbwmpifgd/186.htm>.
- _____, «More Mortgages, More Homes? The Effect of Housing Financialization on Homeownership in Historical Perspective», *Politics and Society*, núm. 46(2), 2018b, pp. 177-203.
- _____, «Why Housing Studies Still Lacks Social Theory and What to Do About It», *Housing, Theory and Society*, núm. 35(2), 2018c, pp. 231-234.
- KOHL, Sebastian y Alexander Spielau, «Centring Construction in the Political Economy of Housing: Variegated Growth Regimes after the Keynesian Construction State», *Cambridge Journal of Economics*, núm. 46(3), 2022, pp. 465-490.
- KRAHÉ, Max, «No Alternative?», *Phenomenal World*, 2023; disponible en www.phenomenalworld.org/reviews/broken-promises/.
- KUMAR, Ashok, *Monopsony Capitalism: Power and Production in the Twilight of the Sweatshop Age*, Cambridge y Nueva York, Cambridge University Press, 2020.
- LA ÉPOCA, «Noticias Generales», *La Época*, 17 de septiembre de 1862; disponible online en <http://hemerotecadigital.bne.es/issue.vm?id=0000175700&page=3&search=peninsular%2C+madoz%2C+ensanche%2C+salamanca&lang=en>.
- LA SEXTA COLUMNA (dir.), «Partido Comunista: La crisis de los 40», *La Sexta*, 2017; disponible online en www.atresplayer.com/lasexta/programas/lasexta-columna/temporada-6/capitulo-180-partido-comunista-crisis_5ad09d647ed1a88d4fb2f180/.
- LACOMBA, Gumersindo y Juan Antonio Ruiz, *Una historia del Banco Hipotecario de España 1872-1986*, Madrid, Alianza, 1990.
- LAFRANCE, Xavier y Charles Post (eds.), *Case Studies in the Origins of Capitalism*, Nueva York, Palgrave Macmillan, 2019.
- LAMELAS, Marcos, «Enrique Lacalle, alma de feriante. Noticias de Cataluña», *El Confidencial*, 2013; disponible online en www.elconfidencial.com/espana/cataluna/2013-10-27/enrique-lacalle-alma-de-feriante_46823/.

- LANDA, Ishay, *The Apprentice's Sorcerer: Liberal Tradition and Fascism*, Londres, Haymarket, 2012.
- LANGLEY, Paul, «Debt, Discipline and Government: Foreclosure and Forbearance in the Subprime Mortgage Crisis», *Environment and Planning: Government and Policy*, núm. 41, 2009, pp. 1404-1419.
- LARRA, Mariano José de, «Las casas nuevas», *Revista Española*, 1833; disponible online en www.cervantesvirtual.com/obra-visor/las-casas-nuevas--0/html/ff79a7e2-82b1-11df-acc7-002185ce6064_1.html.
- LAVEZZOLO, Sebastián, «Españoles, las cajas han muerto», *elDiario.es*, 2012; disponible online en www.eldiario.es/piedrasdepapel/cajas-burbuja_6_53604640.html.
- LEAL, José Luis, Joaquín Leguina, José Manuel Naredo y Luis Tarrafeta, *La agricultura en el desarrollo capitalista español (1940-1970)*, Barcelona, Siglo XXI, 1975.
- LIBERTAD DIGITAL, «El negocio del ladrillo se desploma más de un 60 % en bolsa en 2008», *libertaddigital.com*, 2008; disponible online en www.libertaddigital.com/economia/constructoras-e-inmobiliarias-pierden-mas-del-60-en-bolsa-en-2008-1276347156/.
- LIBICKI, Marcin y Michael Cashmann, «Report on the Fact-Finding Visit to Madrid, Valencia, Andalucía», European Parliament, 2007; disponible online en www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004_2009/documents/dt/660/660551/660551en.pdf.
- LIPIETZ, Alain, «The Structuration of Space: The Problem of Land and Spatial Policy», en John Carney, Ray Hudson y Jim Lewis (eds.), *Regions in Crisis*, Londres, Croom Helm, 1980.
- LLORDÉN MIÑAMBRES, Moisés, «La política de vivienda del régimen franquista: nacimiento y despegue de los grandes constructores y promotores inmobiliarios en España, 1939-1960», en Glicerio Sánchez Recio y Julio Tascón Fernández (eds.), *Los empresarios de Franco: Política y economía en España, 1936-1957*, Crítica, 2003, pp. 145-170.
- LÓPEZ, Denisse, «Claves de la ley de vivienda: límites al precio del alquiler, protección contra desahucios y nueva definición de gran propietario», *Cinco Días*, 2023; disponible online en <https://cincodias.elpais.com/economia/2023-04-27/claves-de-la-ley-de-vivienda-limites-al-precio-del-alquiler-proteccion-contra-desahucios-y-nueva-definicion-de-gran-propietario.html>.
- LÓPEZ, Isidro y Emmanuel Rodríguez, *Fin de ciclo: Financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano (1959-2010)*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2010.
- LÓPEZ, Jorge Dioni, *La España de las piscinas*, Barcelona, Arpa, 2021.
- LÓPEZ DÍAZ, Jesús, «Vivienda social y Falange: ideario y construcciones en la década de los 40», *Scripta Nova: Revista electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, núm. 7 extra, 2003, p. 24.

- LÓPEZ SERRANO, Antonio, «La actividad sindical en el franquismo (1939-1975)», en David Ruiz y José Babiano (eds.), *Los trabajadores de la construcción en el Madrid del siglo XX*, Madrid, Akal / Fundación 1 de Mayo, 1993, pp. 123-168.
- MADRID CRUZ, María Dolores, «Rentas urbanas, tasación y otras cuitas en el Madrid del Antiguo Régimen», *Ámbitos: Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, núm. 20, 2008, pp. 55-66.
- MAESTROJUÁN CATALÁN, Francisco Javier, «"Ni un hogar sin lumbre ni un español sin hogar". José Luis de Arrese y el simbolismo ideológico», *Príncipe de Viana*, núm. 58(210), 1997, pp. 171-190.
- MAIR, Peter, *Ruling The Void: The Hollowing of Western Democracy*, Londres y Nueva York, Verso, 2013 [ed. cast.: *Gobernando el vacío. La banalización de la democracia occidental*, Madrid, Alianza, 2015].
- MARCINKOSKI, Christopher, *The City That Never Was*, Nueva York, Princeton Architectural Press, 2016.
- MARCOS, Marcelino C., «Estética e ideología en *Surcos* [película de José Antonio Nieves Conde]», *España contemporánea: Revista de literatura y cultura*, núm. 24(2), 2015, pp. 205-221.
- MARCUSE, Peter y David Madden, *In Defense of Housing: The Politics of Crisis*, Londres y Nueva York, Verso Books, 2016 [ed. cast.: *En defensa de la vivienda*, Madrid, Capitán Swing, 2018].
- MARÍN ARCE, José María, «La fase dura de la reconversión industrial: 1983-1986», *Historia del Presente*, núm. 8, 2006, pp. 61-101.
- MARTENS, Maartje, «The Revolution in Mortgage Finance», en Michael Ball, Michael Harloe y Maartje Martens (eds.), *Housing and Social Change in Europe and the USA*, Londres, Routledge, 1988.
- MARTÍN-ACEÑA, Pablo, «The Savings Banks Crises in Spain: When and How?», *Documentos de Trabajo*, núm. 1404, Asociación Española de Historia Económica, 2014.
- MARTÍN-ACEÑA, Pablo y Francisco Comín, «La política autárquica y el INI», en Glicerio Sánchez Recio y Julio Tascón Fernández (eds.), *Los empresarios de Franco: Política y economía en España, 1936-1957*, Barcelona, Crítica, 2003, pp. 23-46.
- MARTÍN-ACEÑA, Pablo y María A. Pons, «Sistema monetario y financiero», en Albert Carreras y Xavier Tafunell (eds.), *Estadísticas históricas de España: siglo XIX-XX*, Bilbao, Nerea, 2005.
- MARTÍN-ACEÑA, Pablo, María A. Pons y Concepción Bertrán, «150 Years of Financial Regulation in Spain. What Can We Learn?», *Journal of European Economic History*, núm. 43, 2014, pp. 135-181.
- MARTÍNEZ, Miguel A., «Bitter Wins or a Long-Distance Race? Social and Political Outcomes of the Spanish Housing Movement», *Housing Studies*, núm. 34(10), 2019, pp. 1588-1611.

- MARTÍNEZ, Miguel A. y Ángela García Bernardos, «The Occupation of Squares and the Squatting of Buildings: Lessons from the Convergence of Two Social Movements», *ACME. An International E-Journal for Critical Geographies*, núm. 14, 2015, pp. 157-184.
- MARTÍNEZ, Miguel A. y Javier Gil, «Grassroots Struggles Challenging Housing Financialization in Spain», *Housing Studies*, vol. 39, 2022, pp. 1-21.
- MARTÍNEZ GALLEGO, Francesc, «The Toccata and the Fugue of the Urban Factory: Working Class Conflicts and Work Discipline in Valencia 1840-1880», en José A. Piqueras y Vicente Sanz Rozalén (eds.), *A Social History of Spanish Labour: New Perspectives on Class, Politics and Gender*, Nueva York, Berghahn, 2007, pp. 92-105.
- MARTÍNEZ I MUNTADA, Ricard, «Movimiento vecinal, antifranquismo y anticapitalismo», *Historia, trabajo y sociedad*, núm. 2, 2011, pp. 63-90.
- MARTÍNEZ MARTÍN, Jesús Antonio, Ángel Bahamonde Magro y Antonio Bonet Correa, «La desamortización y el mercado inmobiliario madrileño (1836-1866)», en *Urbanismo e historia urbana en el mundo hispano: segundo simposio*, vol. 2, Madrid, Universidad Complutense de Madrid, 1985, pp. 939-956.
- MARTÍNEZ PAZOS, Fátima, *Cuando la ciudad latía: el movimiento vecinal en Galicia (1964-1982)*, tesis doctoral, Madrid, Universidad Complutense, 2021.
- MARTÍNEZ SOTO, Ángel Pascual, «Las Cajas de Ahorros españolas en el siglo XIX: entre la beneficencia y la integración en el sistema financiero», *Revista de Historia Económica*, núm. 3, 2000, pp. 585-628.
- MARX, Karl, *Capital: A Critique of Political Economy*, vol. 1, Londres, Penguin, 1976 [ed. cast.: *El capital*, Madrid, Siglo XXI, 2017].
- , *Capital: A Critique of Political Economy*, vol. 3, traducido por David Fernbach, Nueva York, Penguin Classics, 1981 [ed. cast.: *El capital*, Madrid, Siglo XXI, 2017].
- , *Grundrisse: Foundations of the Critique of Political Economy*, Londres, Penguin Classics, 1993 [ed. cast.: *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política*, Madrid, Siglo XXI, 1972].
- MAS HERNÁNDEZ, Rafael, «La actividad inmobiliaria del Marqués de Salamanca en Madrid (1862-1875)», *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales (CyTET)*, núm. 37, 1978, pp. 47-70.
- MASSEY Doreen y Alejandrina Catalano, *Capital and Land*, Londres, Hodder & Stoughton Ltd, 1978.
- MATEO TOMÉ, Juan Pablo y Miguel Montanyà Revuelto, «The Accumulation Model of the Spanish Economy: Profitability, the Real Estate Bubble, and Sectoral Imbalances», en Luis Buendía y Ricardo Moleiro-Simarro (eds.), *The Political Economy of Contemporary Spain: From Miracle to Mirage*, Routledge, 2020.

- MATESANZ PARELLADA, Ángela, «El suelo en la legislación urbanística española», *Boletín CF+S*, núm. 51, 2009; disponible online en <http://habitat.aq.upm.es/boletin/n51/aamat.html>.
- MATÍAS, Gustavo, «Miguel Boyer presenta un programa de liberalización como única alternativa al “suicidio” de la política económica», *El País*, 1986; disponible online en https://elpais.com/diario/1986/08/09/economia/523922402_850215.html.
- MAZZUCATO, Mariana, *The Value of Everything: Making and Taking in the Global Economy*, Londres, Allen Lane, 2018 [ed. cast.: *El valor de las cosas*, Madrid, Taurus, 2019].
- MCGUIRE, Striker y Liat Radcliffe, «Spanish Lessons: Jose Maria Aznar Engineered Spain's Economic Miracle. Can It Last? You Bet», *Newsweek (Atlantic Edition)*, 2004.
- MIGUEL SALANOVA, Santiago de, *Madrid, los retos de la modernidad: Transformación urbana y cambio social, (1860–1931)*, tesis doctoral, Madrid, Universidad Complutense de Madrid, 2015; <https://eprints.ucm.es/31451/>.
- MINGO, Antonio de y Ana María Lorite, «Las condiciones de trabajo en el sector: Madrid, 1939–1975», en David Ruiz y José Babiano (eds.), *Los trabajadores de la construcción en el Madrid del siglo XX*, Madrid, Akal / Fundación 1 de Mayo, 1993, pp. 83–123.
- MINTZ, Frank, *Anarchism and Workers' Self-Management in Revolutionary Spain*, Oakland, AK Press, 2012 [ed. cast: Autogestión y anarcosindicalismo en la España revolucionaria, Madrid, Traficantes de Sueños, 2006].
- MISSÉ, Andreu, «España genera en solo un año la mitad de los parados de Europa», *El País*, 2009; disponible online en https://elpais.com/diario/2009/04/26/economia/1240696805_850215.html.
- MODESTO ALAPONT, José Ramón, *A ús i costum de bon llaurador: L'arrendament de terres a L'Horta de València, 1780-1860*, Catarroja, Afers, 1998.
- MOLINERO, Carme, «Mujer, franquismo, fascismo. La clausura forzada en un “mundo pequeño”», *Historia Social*, núm. 30, 1998, pp. 97–117.
- MORAITIS, Alexis, «The General Law of Secular Immiseration: Marx on the Crisis and Future of Work», *Historical Materialism*, vol. 33(2), 2025.
- MORENO LUZÓN, Javier, «Alfonso XIII», en Javier Moreno Luzón y Ramón Villares (eds.), *Restauración y dictadura*, Barcelona y Madrid, Editorial Crítica, 2009, pp. 307–554.
- MORENO ZACARÉS, Javier, «Beyond Market Dependence: The Origins of Capitalism in Catalonia», *Journal of Agrarian Change*, núm. 18(4), 2018, pp. 749–767.

- _____, «The Iron Triangle of Urban Entrepreneurialism: The Political Economy of Urban Corruption in Spain», *Antipode*, núm. 52(5), 2020, pp. 1351-1372.
- _____, «Euphoria of the Rentier?», *New Left Review*, núm. 129, 2021, pp. 47-67 [ed. cast: «¿Euforia del rentista?», *New Left Review*, núm. 129, pp. 51-74].
- MOROZOV, Evgeny, «Critique of Techno-Feudal Reason», *New Left Review*, núm. 133/134, 2022, pp. 89-126 [ed. cast.: «Crítica del tecnofeudalismo», *New Left Review*, núm. 133/134, 2022, pp. 99-140].
- MOSCA, Manuela, «On the Origins of the Concept of Natural Monopoly: Economies of Scale and Competition», *The European Journal of the History of Economic Thought*, núm. 15(2), 2008, pp. 317-353.
- MUÑOZ, Miguel, «35 años de Amparo 83, la primera okupación política en Madrid y que duró solo 11 días», *Cuartopoder*, 2020; disponible online en www.cuartopoder.es/espana/2020/11/01/35-anos-de-amparo-83-la-primer-okupacion-politica-en-madrid-y-que-duro-solo-11-dias/.
- NADAL, J., J. Benaül, L. Germán, J. Carmona y A. Miranda, «Dos excepciones: Cataluña y País Vasco», en *Atlas de la Industrialización en España*, Barcelona, Crítica, 2003.
- NADAL, Jordi y Carles Sudrià, «La controversia en torno al atraso económico español en la segunda mitad del siglo XIX (1860-1913)», *Revista de Historia Industrial*, núm. 3, 1993, pp. 199-224.
- NAREDO, José Manuel, *La burbuja inmobiliario-financiera en la coyuntura económica reciente (1985-1995)*, Madrid, Siglo XXI, 1996.
- _____, «El modelo inmobiliario español y sus consecuencias», *Boletín CF+S*, núm. 44: Tierra y Libertad, 2010; disponible online en <http://habitat.aq.upm.es/boletin/n44/>.
- NAREDO, José Manuel, Óscar Carpintero y Carmen Marcos, *Patrimonio inmobiliario y balance nacional de la economía española (1995-2007)*, Madrid, Fundación de las Cajas de Ahorros, 2008.
- NAVARRO, Vicenç, Juan Torres López y Alberto Garzón, *Hay alternativas: Propuestas para crear empleo y bienestar social en España*, Madrid, Sequitur, 2012.
- NEUMAN, Michael, *The Imaginative Institution: Planning and Governance in Madrid*, Londres, Ashgate, 2010.
- NOTICARIO DOCUMENTAL (No-Do), «No-Do 790B», Archivo Televisión Española, 1958.
- NÚÑEZ SEIXAS, Xosé M., «Evolución Sociopolítica», en Xosé M. Núñez Seixas (ed.), *España en democracia, 1975-2011*, Barcelona, Crítica, 2017, pp. 3-380.
- OGILVIE, Sheilagh, *The European Guilds: An Economic Analysis*, Princeton, Princeton University Press, 2019.

- ORDÓÑEZ, Esteban, «El ladrillo mediterráneo fue un virus de diseño en Alicante», *Ctxt*, 2016; disponible online en <http://ctxt.es/es/20160615/Politica/6643/Alicante-ladrillo-promotores-urbanísticos.htm>.
- ORTÍ VALLEJO, Antonio, «El mercado hipotecario en el marco de la política sobre vivienda», *Derecho Privado y Constitución*, núm. 6, 1995, pp. 85-134.
- PAGE, David, «España, el país donde hay más AVE y donde menos se utiliza», *Expansión*, 2015; disponible online en <http://www.expansion.com/2015/03/09/empresas/transporte/1425896848.html>.
- PAH BCN, «Valoración de los 2 años de políticas públicas de vivienda de la alcaldesa Ada Colau», 2018; disponible online en <https://pahbarcelona.org/wp-content/uploads/2018/02/informe-2-a%C3%B1os-ada-colau-pahbcn.pdf>.
- PAIKIN, Teddy y Sam Salour, «In the Tracks of Political Marxism: Imperialism, Colonialism and Capitalist Development», de próxima publicación.
- PALAFOX, Jordi, «Exports, Internal Demand, and Economic Growth in Valencia», en Nicolás Sánchez-Albornoz (ed.), *The Economic Modernization of Spain, 1830-1930*, Nueva York, New York University Press, 1987.
- PALLOL TRIGUEROS, Rubén, «"Tan lejos, tan cerca": redes migratorias, mercado laboral y solidaridad de origen en Madrid entre 1850 y 1900», en Isidro Dubert y Vicent Gourdon (eds.), *Inmigración, trabajo y servicio doméstico en la Europa urbana (siglos XVIII-XX)*, Madrid, Casa de Velázquez, 2017, pp. 61-91.
- PALOMERA, Jaime, «La Ley de Vivienda y el tamborilero del Bruc», *Sin Permiso*, 2023; disponible online en www.sinpermiso.info/textos/la-ley-de-vivienda-y-el-tamborilero-del-bruc.
- PALOMERA, Jaime y Theodora Vetta, «Moral Economy: Rethinking a Radical Concept», *Anthropological Theory*, núm. 16(4), 2016, pp. 413-432.
- PAREJA EASTAWAY, Montserrat y María Teresa Sánchez Martínez, «La política de vivienda en España: Lecciones aprendidas y retos de futuro», *Revista Galega de Economía*, núm. 21(2), 2012.
- PAZ, Abel, *Durruti in the Spanish Revolution*, Oakland, AK Press, 2006 [ed. cast.: *Durruti en la Revolución española*, Madrid, FAL, 2017].
- PEDRO, Aurora, *Espacio urbano y política de vivienda: perspectiva histórica y análisis comparado*, Valencia, Consellería de Obras Públicas, Urbanismo y Transportes, 2001.
- PÉREZ-AGOTE, Alfonso, «The 15M Movement and the Crisis of Conventional Politics», en *Crisis and Social Mobilization in Contemporary Spain*, Londres, Routledge, 2017.

- PÉREZ COLLADOS, José María, «El derecho patrimonial catalán en vísperas de la codificación», *Anuario de historia del derecho español*, núm. 76, 2006, pp. 249-284.
- PÉREZ DEL HOYO, Raquel y María Elia Gutiérrez Mozo, «Primeras políticas de vivienda en España y su influencia en la evolución de la tipología residencial: el caso de Benalúa (1883-1956)», *Revista INVI*, núm. 28(78), 2013, pp. 221-255.
- PÉREZ, Sofía, «From Labor to Finance: Understanding the Failure of Socialist Economic Policies in Spain», *Comparative Political Studies*, núm. 32(6), 1999, pp. 659-689.
- PERIODISMO HUMANO, «Así desahucia el Ayuntamiento de Madrid», *Dailymotion*, 2015; disponible online en <https://www.dailymotion.com/video/x2uu8r1>.
- PESET REIG, Mariano, *Dos ensayos sobre la historia de la propiedad de la tierra*, Madrid, Editorial Revista de Derecho Privado, Editoriales de Derecho Reunidas, 1994.
- PIKETTY, Thomas, *Capital in the Twenty-First Century*, Cambridge, Harvard University Press, 2014 [ed. cast.: *El capital en el siglo XXI*, Madrid, Fondo de Cultura Económica, 2014].
- PINEDA NEBOT, Carmen, «El presupuesto participativo de Madrid: luces y sombras», *Revista de Gestão e Secretariado*, núm. 9, 2018, pp. 265-292.
- PLAZA, Analía, «Cuando Madrid tuvo una ley de casas baratas y las constructoras la usaron hasta para hacer palacetes», *elDiario.es*, 2019; disponible online en www.eldiario.es/madrid/madrid-baratas-constructoras-usaron-palacetes_1_1746637.html.
- POLANYI, Karl, *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, Boston, Beacon Press, 2001 [ed. cast.: *La gran transformación*, Barcelona, Virus, 2016].
- POLLARD, Sydney, *Peaceful Conquest: The Industrialization of Europe 1760-1970*, Oxford, Oxford University Press, 1981 [ed. cast.: *La conquista pacífica. La industrialización de Europa, 1760-1970*, Zaragoza, Prensas de la Universidad de Zaragoza, 1991].
- POOLEY, Colin G. (ed.), *Housing Strategies in Europe, 1800-1930*, Leicester, Leicester University Press, 1992.
- PORTA, Donatella della, Hans Jonas Gunzelmann y Martin Portos, «Repression and Democracy Amidst the Eventful 1-October Referendum», en Óscar García Agustín (ed.), *Catalan Independence and the Crisis of Sovereignty*, Cham, Springer International Publishing, 2021, pp. 127-150.
- PORTERO, Florentino y Rosa Pardo, «Las relaciones exteriores como factor condicionante del Franquismo», *Ayer*, núm. 33, 1999, pp. 187-218.
- POTOFKY, Allan, *Constructing Paris in the Age of Revolution*, Basingstoke y Nueva York, Palgrave Macmillan, 2009.

- POTTER, Brian, «Why Did Agriculture Mechanize and Not Construction?», *Construction Physics*, 2021; disponible online en <https://constructionphysics.substack.com/p/why-did-agriculture-mechanize-and>.
- POVEDA, Raimundo, «Banking Supervision and Regulation over the Past 40 Years», en José Luis Malo de Molina y Pablo Martín-Aceña (eds.), *The Spanish Financial System: Growth and Development since 1900*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2012.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro, «Foreign Trade and the Spanish Economy during the Nineteenth Century», en Nicolás Sánchez-Albornoz (ed.), *The Economic Modernization of Spain, 1830-1930*, Nueva York, New York University Press, 1987.
- PRESTON, Paul, *Franco*, Londres, Fontana Press, 2011.
- , *Un pueblo traicionado: España de 1876 a nuestros días. Corrupción, incompetencia política y división social*, Madrid, Debate, 2019.
- PRICE, Richard, *Masters, Unions and Men: Work Control in Building and the Rise of Labour 1830-1914*, Cambridge, Cambridge University Press, 1980.
- PRZEWORSKI, Adam, «Revolution, Reform, and Resignation», *Phenomenal World*, 2021; disponible en www.phenomenalworld.org/analysis/revolution-reform-resignation/.
- QUAGLIA, Lucia y Sebastián Royo, «Banks and the Political Economy of the Sovereign Debt Crisis in Italy and Spain», *Review of International Political Economy*, núm. 22(3), 2015, pp. 485-507.
- RAMIRO, Pedro y Erika González, *A dónde va el capitalismo español*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2019.
- REICK, Philipp, «Gentrification 1.0: Urban Transformations in Late-19th-Century Berlin», *Urban Studies*, núm. 55(11), 2018, pp. 2542-2558.
- RESTOY, Fernando y Rafael Sánchez de la Peña, «Spanish Securities Markets: Recent Developments and Key Challenges», en José Luis Malo de Molina y Pablo Martín-Aceña (eds.), *The Spanish Financial System: Growth and Development since 1900*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2012.
- REY-ARAÚJO, Pedro M., *Capitalism, Institutions and Social Orders: The Case of Contemporary Spain*, Londres, Routledge, 2020.
- REY-ARAÚJO, Pedro M. y Luis Buendía, «The Long-Term Vulnerabilities of Spanish Capitalism in Light of the COVID-19 Pandemic: A Political Economy Approach», *International Journal of Political Economy*, núm. 51(1), 2022, pp. 33-48.
- RILEY, Dylan, *The Civic Foundations of Fascism in Europe*, Baltimore, Verso Books, 2019.
- RINGROSE, David R., *Spain, Europe, and the 'Spanish Miracle', 1700-1900*, Cambridge y Nueva York, Cambridge University Press, 1996.

- RIQUER, Borja de, *La dictadura de Franco: Historia de España*, vol. 9, Barcelona y Madrid, Marcial Pons, 2010.
- ROBERTSON, Mary, «The Great British Housing Crisis», *Capital & Class*, núm. 41(2), 2017, pp. 195-215.
- ROBLEDO, Pedro, «Las frases y lemas del Movimiento 15M más utilizados», *movimiento15m.org*, 2013; disponible online en www.movimiento15m.org/2013/07/las-frases-y-lemas-del-movimiento-15m.html.
- RODRÍGUEZ, Julio, «La transición hacia un sistema menos intervenido», *El País*, 27 de marzo de 1988; disponible online en https://elpais.com/diario/1988/03/28/economia/575503203_850215.html.
- RODRÍGUEZ CHUMILLAS, Isabel, *Vivir de las rentas. El negocio del inquilinato en el Madrid de la Restauración*, Madrid, Catarata, 2002.
- RODRÍGUEZ LÓPEZ, Emmanuel, *Por qué fracasó la democracia en España. La transición y el régimen del 78*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2015.
- _____, *El efecto clase media. Crítica y crisis de la paz social*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2022.
- ROMÁN RUIZ, Gloria, «"Ni un español sin hogar": la política de construcción de viviendas sociales en el campo altoandaluz durante el franquismo y su potencial para generar consentimiento entre la población», *Historia Social*, núm. 92, 2018, pp. 63-80.
- ROMANOS, Eduardo, «Collective Learning Processes within Social Movements», en *Understanding European Movements: New Social Movements, Global Justice Struggles, Anti-Austerity Protest*, Londres, Routledge, 2013.
- _____, «Evictions, Petitions and Escraches: Contentious Housing in Austerity Spain», *Social Movement Studies*, núm. 13, 2014, pp. 296-302.
- ROMERO, Juan, Fernando Jiménez y Manuel Villoria, «(Un)Sustainable Territories: Causes of the Speculative Bubble in Spain (1996-2010) and Its Territorial, Environmental, and Sociopolitical Consequences», *Environment and Planning: Government and Policy*, núm. 30(3), 2012, pp. 467-486.
- RONALD, Richard y Justin Kadi, «The Revival of Private Landlords in Britain's Post-Homeownership Society», *New Political Economy*, núm. 23(6), 2017, pp. 786-803.
- ROSS, Anna, «Down With the Walls! The Politics of Place in Spanish and German Urban Extension Planning, 1848-1914», *The Journal of Modern History*, núm. 90(2), 2018, pp. 292-322.
- ROTAECHE GALLANO, Miguel, «Maestros de obras, aparejadores, alarifes, arquitectos e ingenieros en la España del siglo XVIII», *Actas del IX Congreso Nacional y I Congreso Internacional Hispanoamericano de Historia de la Construcción*, vol. 3, Madrid, Instituto Juan de Herrera, 2015, pp. 1511-1519.

- ROTH, Laura, Bertie Russell y Matthew Thompson, «Politicising Proximity: Radical Municipalism as a Strategy in Crisis», *Urban Studies*, núm. 60(11), 2023.
- ROYO, Sebastián, «After Austerity: Lessons From the Spanish Experience», *Working Papers*, núm. 11/2014, Real Instituto Elcano, 2014; disponible online.
- RUÍZ JIMÉNEZ, Antonia y Alfonso Egea de Haro «Spain: Euroscepticism in a Pro-European Country?», *South European Society and Politics*, núm. 16, 2011, pp. 105-131.
- RUSSELL, Bertie, «Beyond the Local Trap: New Municipalism and the Rise of the Fearless Cities», *Antipode*, núm. 51(3), 2019, pp. 989-1010.
- SÁENZ DEL CASTILLO VELASCO, Aritza, «En el limbo. El servicio doméstico durante el franquismo en España», *Historia Social*, núm. 84, 2016, pp. 77-92.
- SAMUELSON, Paul A., «El ejemplo español y la tragedia del fracaso griego», *El País*, 15 de junio de 1989; disponible online en https://elpais.com/diario/1989/06/16/economia/613951203_850215.html.
- SÁNCHEZ, Raúl y Laura Olías, «El Gobierno culmina en cinco años una subida histórica del salario mínimo que beneficia a 2,5 millones de trabajadores», *elDiario.es*, 2023; disponible online en www.eldiario.es/economia/gobierno-culmina-cinco-anos-subida-historica-salario-minimo-beneficia-2-5-millones-trabajadores_1_9912547.html.
- SÁNCHEZ-ALBORNOZ, Nicolás, *España hace un siglo: una economía dual*, Madrid, Alianza, 1977.
- SÁNCHEZ ALONSO, Blanca, *Las causas de la emigración española 1880-1930*, Madrid, Alianza, 1995.
- SANTACRUZ CANO, Javier y Vicente Donoso Donoso, *Historia de las cajas de ahorros y situación actual: un estudio de la realidad económica y financiera*, Madrid, Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, 2011.
- SANZ ROZALÉN, Vicent, *En el nombre del oficio: el trabajador especializado entre el gremio y la resistencia*, Madrid, Biblioteca Nueva, 2005.
- SARASÚA, Carmen, «Trabajo y trabajadores en la España del siglo XIX», en Juan Manuel Matés Barco y Agustín González Enciso (eds.), *Historia económica de España*, Barcelona, Ariel, 2006, pp. 413-434.
- SATO, Akira, *Building in Britain: The Origins of a Modern Industry*, Aldershot y Brookfield, Routledge, 1995.
- SAURINA, Jesús, «Integration, Competition and Stability of the Financial System», en José Luis Malo de Molina y Pablo Martín-Aceña (eds.), *The Spanish Financial System: Growth and Development Since 1900*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2012.

- SAZ, Ismael, «Entre la hostilidad y el consentimiento: Valencia en la posguerra», en *El franquismo en Valencia: Formas de vida y actitudes sociales en la posguerra*, Barcelona, Episteme, 1999, pp. 9-36.
- SCHUMPETER, Joseph A., *Capitalism, Socialism and Democracy*, Londres y Nueva York, Routledge, 2010 [ed. cast.: *Capitalismo, socialismo y democracia*, Barcelona, Página Indómita, 2015].
- SCHWARTZ, Herman y Leonard Seabrooke, «Varieties of Residential Capitalism in the International Political Economy: Old Welfare States and the New Politics of Housing», en *The Politics of Housing Booms and Busts*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2009.
- SERRANO, Pedro, «Se destapa un caso de corrupción urbanística en Caravaca con una treintena de imputados», *elDiario.es*, 2014; disponible online en www.eldiario.es/murcia/murcia_y_aparte/corrupcion-Caravaca-El_Roblecillo-urbanismo_6_319578050.html.
- SHUBERT, Adrian, *A Social History of Modern Spain*, Londres, Routledge, 1990.
- SIMPSON, James, *Spanish Agriculture: The Long Siesta, 1765-1965*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003.
- SINDICAT DE LLOGATERES, «La Huelga de Inquilinos de Sevilla (1919)», *En defensa de un alquiler justo*, 2020a; disponible online en <https://sindicatdellogateres.org/es/la-vaga-delloaters-de-sevilla-1919/>.
- _____, «Historia: la organización inquilina en el País Vasco a principios del siglo XX», *En defensa de un alquiler justo*, 2020b; disponible online en <https://sindicatdellogateres.org/es/historia-organizacion-inquilina-pais-vasco/>.
- SLOBODIAN, Quinn, *Globalists: The End of Empire and the Birth of Neoliberalism*, Cambridge, Harvard University Press, 2018 [ed. cast.: *Globalistas. El fin de los imperios y el nacimiento del neoliberalismo*, Madrid, Capitán Swing, 2021].
- SMITH, Ángel, «Trabajadores dignos en profesiones “honradas”: los oficios en la formación de la clase obrera en Barcelona, 1899-1914», *Hispania*, núm. 56(193), 1996, pp. 656-687.
- SMITH, Neil, «Toward a Theory of Gentrification: A Back to the City Movement by Capital, Not People», *Journal of the American Planning Association*, núm. 45(4), 1979, pp. 538-548.
- _____, *Uneven Development: Nature, Capital, and the Production of Space*, Verso, 2010 [ed. cast.: *Desarrollo desigual*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2020].
- SMITH, Roger, «Great Britain», en Martin Wynn (ed.), *Housing in Europe*, Londres, Croom Helm, 1984.
- SOEDERBERG, Susanne, *Urban Displacements: Governing Surplus and Survival in Global Capitalism*, Abingdon y Nueva York, Routledge, 2020.

- STRATFORD, Beth, «Rival Definitions of Economic Rent: Historical Origins and Normative Implications», *New Political Economy*, núm. 0, 2022, pp. 1-16.
- SUDRIÀ, Carles, «Las crisis bancarias en España: Una perspectiva histórica», *Estudios de Economía Aplicada*, núm. 32(2), 2014, pp. 472-496.
- TAFUNELL SAMBOLA, Xavier, «La construcción en Barcelona, 1860-1935: continuidad y cambio», en Manuel Tuñón de Lara y José Luis García Delgado (eds.), *Las ciudades en la modernización de España: VIII Coloquio de Historia Contemporánea de España*, Madrid, Siglo XXI, 1992.
- _____, «Urbanización y vivienda», en Albert Carreras y Xavier Tafunell (eds.), *Estadísticas Históricas de España: Siglos XIX-XX*, vol. 1, Bilbao, Fundación BBVA, 2005.
- TAFUNELL SAMBOLA, Xavier y Albert Carreras, *Entre el imperio y la globalización: Historia económica de la España contemporánea*, Barcelona, Crítica, 2018.
- TAIBO ARIAS, Carlos, *Nada será como antes: sobre el movimiento 15M*, Madrid, Catarata, 2011.
- TATJER MIR, Mercedes, «La vivienda obrera en España de los siglos XIX y XX: de la promoción privada a la promoción pública (1853-1975)», *Scripta Nova*, 2005; disponible online en www.ub.edu/geocrit/sn/sn-194-23.htm.
- TEJERINA, Ignacia y Benjamín Perugorriá, «The 15M Movement and Processes of Democratization», en *Crisis and Social Mobilization in Contemporary Spain*, Londres, Routledge, 2017.
- TEMIN, Peter «Financial Intermediation in the Early Roman Empire», *The Journal of Economic History*, núm. 64, 2004, pp. 705-733.
- _____, «The Economy of the Early Roman Empire», *Journal of Economic Perspectives*, núm. 20(1), 2006, pp. 133-151.
- TENA JUNGUITO, Antonio, «Comercio exterior», en Fundación BBVA (ed.), *Estadísticas históricas de España: Siglo XIX-XX*, Fundación BBVA, 2005, pp. 327-362.
- TERÁN, Fernando de, «Descongestión industrial, zonificación y urbanismo: experiencias extranjeras y en España», *Economía Industrial*, núm. 97, 1972, pp. 23-36.
- _____, *Madrid*, Madrid, Editorial MAPFRE, 1993.
- TERÁN BONILLA, José Antonio, «Los gremios de albañiles en España y Nueva España», *Imafronte*, núm. 12-13, 1997, pp. 341-355.
- TESCHKE, Benno, «Bourgeois Revolution, State Formation and the Absence of the International», *Historical Materialism*, núm. 13(2), 2005, pp. 3-26.
- THE ECONOMIST, «Efficiency Eludes the Construction Industry», *The Economist*, 2017; disponible online en www.economist.com/business/2017/08/17/efficiency-eludes-the-construction-industry.

- THELEN, Kathleen, *How Institutions Evolve: The Political Economy of Skills in Germany, Britain, the United States, and Japan*, Cambridge y Nueva York, Cambridge University Press, 2004.
- THOMPSON, E. P., «The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century», *Past & Present* núm. 50, 1971, pp. 76-136 [ed. cast.: «La economía moral de la multitud inglesa en el siglo XVIII», *Costumbres en común. Estudios sobre la cultura popular*, Madrid, Capitán Swing, 2019].
- TOOZE, Adam, *Crashed: How a Decade of Financial Crises Changed the World*, Londres, Penguin, 2018 [ed. cast.: *Crash. Cómo una década de crisis financieras ha cambiado el mundo*, Barcelona, Crítica, 2018].
- TORRÚS, Alejandro, «30 años de movimiento “okupa” a través de 10 edificios históricos», *Público*, 2015; disponible online en www.publico.es/politica/30-anos-movimiento-okupa-traves.html.
- TORTELLA, Gabriel, «Agriculture: A Slow-Moving Sector 1880-1935», en Nicolás Sánchez-Albornoz (ed.), *The Economic Modernization of Spain, 1830-1930*, Nueva York, New York University Press, 1987.
- TREGLIA, Emanuele, «Un partido en busca de identidad: la difícil trayectoria del eurocomunismo español (1975-1982)», *Historia del presente*, núm. 18, 2011, pp. 25-42.
- TRIBE, Keith, «Moral Economy and Market Order», *Critical Historical Studies*, núm. 8(2), 2023, pp. 139-172.
- TUCASA.COM, «Más de 45.000 visitantes: balance final de Urbe Desarrollo», *tucasa.com*, 2006; disponible online en www.tucasa.com/reportaje/?contenido=503.
- UBASART GONZÁLEZ, Gemma, «The Independence Procés in Catalonia: The Triple Spanish Crisis and an Unresolved Question of Sovereignty», en Óscar García Agustín (ed.), *Catalan Independence and the Crisis of Sovereignty*, Cham, Springer International Publishing, 2021, pp. 33-55.
- UCL INSTITUTE FOR INNOVATION AND PUBLIC PURPOSE, «Barcelona's Housing Mission: From a Market-Fixing to a Market-Shaping Approach», *UCL IIPP Blog*, 11 de julio de 2022; disponible online en <https://medium.com/iipp-blog/barcelonas-housing-mission-from-a-market-fixing-to-a-market-shaping-approach-b52f9ab6ae>.
- URBÁN CRESPO, Miguel, *La emergencia de Vox. Apuntes para combatir a la extrema derecha española*, Barcelona, Sylone, 2019.
- VALENZUELA, Manuel, «Notas sobre el desarrollo histórico del planeamiento en España», *Cuadernos de investigación: Geografía e historia*, núm. 4(2), 1978, pp. 39-68.
- VALERO-MATAS, Jesús Alberto, Juan R. Coca e Irene Valero-Oteo, «Análisis de la inmigración en España y la crisis económica», *Papeles de población*, núm. 20(80), 2014, pp. 9-45.

- VALVERDE, Alberto, «El reglamento sobre activos financieros persigue reducir los tipos de interés pasivos», *El País*, 24 de mayo de 1985; disponible online en https://elpais.com/diario/1985/05/25/economia/485820011_850215.html.
- VANCE, James E., «Land Assignment in the Precapitalist, Capitalist, and Postcapitalist City», *Economic Geography*, núm. 47(2), 1971, pp. 101-120.
- VARGAS LAGUNA, Alberto, «El espía de Franco», *La Razón*, 2013; disponible online en www.larazon.es/la-razon-del-domingo/el-espia-de-franco-DA1020764/.
- VÉLEZ, Antonio M., «La historia de OHL y Villar Mir: un grupo construido a golpe de gangas y contactos políticos», *elDiario.es*, 2016; disponible online en www.eldiario.es/economia/Villar-Mir-expolitico-cazador-corrupcion_0_493451594.html.
- VETTA, Theodora y Jaime Palomera, «Concrete Stories in Southern Europe: Financialisation and Inequality in the Construction Chain», *Antipode*, núm. 52(3), 2020, pp. 888-907.
- VIDAL, Lorenzo y Carlos Delclós, «Suspende alquileres», *Ara*, 31 de marzo de 2020; disponible online en https://es.ara.cat/opinion/del-clos-vidal-suspende-alquileres_1_1177622.html.
- VILANOVA I VILA-ABADAL, Francesc, «Franquismo y disidencias de derechas: entre la vigilancia y la represión en los campos regionalista y juanista», *Ayer*, núm. 43, 2001, pp. 37-58.
- VILLARES, Ramón, «Alfonso XII y Regencia», en Javier Moreno Luzón y Ramón Villares (eds.), *Restauración y dictadura*, Barcelona y Madrid, Editorial Crítica, 2009, pp. 3-306.
- VILLATORO, Manuel, «Padre Llanos: el confesor de Franco que se unió al Partido Comunista», *ABC*, 2019; disponible online en www.abc.es/historia/abci-padre-llanos-confesor-franco-unio-partido-comunista-201903230409_noticia.html.
- VIVES, Xavier, «The Spanish Financial Industry at the Start of 21st Century: Current Situation and Future Challenges», en José Luis Malo de Molina y Pablo Martín-Aceña (eds.), *The Spanish Financial System: Growth and Development since 1900*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2012.
- VON ZESCHAU, Juan Federico, «El impacto de la moneda única desde una perspectiva sectorial», *Documentos de Trabajo*, núm. 8, Instituto Universitario de Análisis Económico y Social, 2011, pp. 1-33.
- WALLERSTEIN, Immanuel, *The Modern World-System. Vol. 1: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*, Nueva York, Academic Press, 1974 [ed. cast.: *El moderno sistema mundial*, vol. 1, Madrid, Siglo XXI, 2026].

- WARD, Callum, «Contradictions of Financial Capital Switching: Reading the Corporate Leverage Crisis through The Port of Liverpool's Whole Business Securitization», *International Journal of Urban and Regional Research*, núm. 45(2), 2021, pp. 249-265.
- _____, «Land Financialisation, Planning Informalisation and Gentrification as Statecraft in Antwerp», *Urban Studies*, núm. 59(9), 2022, pp. 1837-1854.
- WARD, Callum y Erik Swyngedouw, «Neoliberalisation from the Ground Up: Insurgent Capital, Regional Struggle, and the Assetisation of Land», *Antipode*, núm. 50(4), 2018, pp. 1077-1097.
- WARD, Callum y Manuel B. Aalbers, «"The Shitty Rent Business": What's the Point of Land Rent Theory?», *Urban Studies*, núm. 53(9), 2016, pp. 1760-1783.
- WATSON, Matthew, «Boom and Crash: The Politics of Individual Subject Creation in the Most Recent British House Price Bubble», en Herman Schwartz y Leonard Seabrooke (eds.), *The Politics of Housing Booms and Busts*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2009.
- WATSON, Matthew, «House Price Keynesianism and the Contradictions of the Modern Investor Subject», *Housing Studies*, núm. 25(3), 2010.
- _____, *The Market*, edición ilustrada, Newcastle upon Tyne, Agenda Publishing, 2017.
- WETZSTEIN, Steffen, «The Global Urban Housing Affordability Crisis», *Urban Studies*, núm. 54(14), 2017, pp. 3159-3177.
- WILLIS, John, «Short History of Rent Control Laws», *Cornell Law Review*, núm. 36(1), 1950, pp. 54-94.
- WOOD, Ellen Meiksins, «The Separation of the Economic and the Political under Capitalism», *New Left Review I*, núm. 127, 1981.
- _____, *The Origin of Capitalism: A Longer View*, Londres, Verso, 2002a [ed. cast.: *El origen del capitalismo*, Madrid, Siglo XXI, 2021].
- _____, «The Question of Market Dependence», *Journal of Agrarian Change*, núm. 2(1), 2002b, pp. 50-87.
- _____, *Democracy Against Capitalism: Renewing Historical Materialism*, Londres, Verso, 2016 [ed. cast.: *La democracia contra el capitalismo*, Barcelona, Verso Libros, 2023].
- YATES, Alexia M., *Selling Paris: Property and Commercial Culture in the Fin-de-Siècle Capital*, Harvard Historical Studies, Cambridge, Harvard University Press, 2015.
- YRIGOV, Ismael, «The Political Economy of Rental Housing in Spain: The Dialectics of Exploitation(s) and Regulations», *New Political Economy*, núm. 26(1), 2021, pp. 186-202.
- ŽMOLEK, Michael, *Rethinking the Industrial Revolution: Five Centuries of Transition from Agrarian to Industrial Capitalism in England*, Londres, Haymarket, 2014.

