

# problemas económicos del barrio

J. M. BRINGAS

En economía más que en otras ciencias todas las magnitudes están entrelazadas de manera muy estrecha, de forma que cualquier variación de una de ellas suele acusarse en las demás. Al hablar de la Ampliación del Barrio de la Concepción puede hablarse de un aspecto económico concreto y tratar de analizarlo a fondo con todas sus consecuencias más pequeñas, pero soslayando otros problemas que debido a su común naturaleza económica tienen muchas interrelaciones. Por eso más que tratar de ver tal o cual situación económica de individuo o grupo trataremos de ver el problema general del barrio a través, sí, de problemas particulares, pero pensando que se dan en el colectivo estudiado. Hablaremos, pues, del problema económico del barrio a través de distintos problemas económicos parciales tocados más o menos de pasada, con objeto de ver la suerte final del usuario sometido a toda una serie de tensiones. Ello nos llevará a una serie de conclusiones enfocadas no tanto a resumir las conveniencias e inconveniencias de la Ampliación del Barrio de la Concepción, sino de cualquier gran conjunto habitado de nuestros días, edificado o por edificar.

Empezaremos por comentar los problemas económicos que lleva consigo la promoción del barrio.

Aunque el objetivo común del pequeño y gran promotor de viviendas sea obtener lucro con el ejercicio de su actividad, no conviene olvidar una premisa fundamental: el pequeño promotor actúa sobre un solar, el grande sobre un polígono. En consecuencia el problema económico del pequeño promotor se limita a obtener un lucro combinando tres o cuatro factores partiendo siempre de un hecho concreto, cual es un solar con sus ordenanzas y su precio; por contra el gran promotor antes de llegar a este hecho concreto ha tenido que decidir y resolver problemas coyunturales, problemas de planeamiento (ordenación, zonificación), problemas de mercado, etc. Por ello es lógico que reciba un premio o beneficio, que es el que paga el pequeño promotor cuando compra un solar ya urbanizado y con ordenanzas. Y entendemos por urbanizado aquel solar que no sólo tiene los servicios de agua, luz, alcantarillado, pavimentación, etc., sino también los asistenciales, comerciales, culturales, etc., propios del conjunto en que esté enclavado. Quizá en esto último que no suele tenerse en cuenta hoy día radiquen el mal y la solución de muchos de los problemas urbanísticos de nuestros pueblos o ciudades.

Volviendo, pues, al problema económico de la promoción del ba-

rrío en estudio encontramos en su análisis los siguientes factores principales a tener en cuenta: coyuntura del mercado de viviendas en Madrid, legislación estatal en materia de ayudas a la construcción de viviendas, el Plan General de Madrid y sus imposiciones y financiación del proyecto.

El mercado de viviendas de Madrid se caracterizaba en el momento de iniciar el barrio (y se caracteriza hoy) por el hecho de existir una abrumadora demanda de viviendas para las clases media y modesta, no satisfecha nunca por la oferta. La escasez del bien sujeto a mercado era la tónica preponderante y la que asfixiaba todos los mecanismos del mercado. Todo promotor sabía que había una demanda superior para su oferta, luego podía tratar de imponer sus condiciones. El promotor eligió como objetivo de su oferta una rama de la demanda (clase media acomodada y modesta) a la que casi nadie había prestado atención hasta entonces.

La legislación estatal en materia de ayudas a la construcción de viviendas estaba en su época dorada. Puede decirse que al menos una larga fase de la construcción del barrio coincidió con la época en que todas las ayudas estatales a la construcción de viviendas (subvención, exenciones, préstamos y materiales) estaban vigentes y en funcionamiento.

El Plan General de Madrid necesariamente tenía que definir qué podía construirse allí. Ignoramos si había o no Plan Parcial, aunque es lo mismo, pues las modificaciones del existente, si lo hubiera, no podrían afectar a las directrices principales del Plan General.

Quedaba, pues, como única e importantísima variable de acción la cuestión financiera del proyecto. Todo el problema económico de la empresa quedaba supeditado a si habría dinero o no para ganar mucho dinero, problema éste específico y concreto de las interioridades de la empresa.

En pura actividad empresarial se eligió una demanda a la que satisfacer, se echó mano de unas facilidades vigentes por ley, construyendo el tipo de viviendas llamadas de Renta Limitada, se actuó en una zona que necesariamente tenía que estar sujeta a normas por lo menos de Plan General y se arbitraron fondos para empezar la actuación. La conjunción empresarial de estas variables (y de otras de menor importancia) por lógica habría de tender a la obtención del máximo beneficio.

El riesgo, única razón de que exista mayor o menor beneficio, se reducía aquí al que pudiese ofrecer el plan financiero, ya que



todo lo demás podía decirse no eran variables, sino constantes que previamente podían conocerse. Es curioso pensar cómo la legislación estatal contribuía a aminorar ese riesgo concediendo préstamos a interés medio sin llamarse luego a la parte de ese posible beneficio que si admitimos las premisas del razonamiento anterior pudiera corresponderla.

Muchos más aspectos podrían comentarse con respecto al problema económico del promotor, pero serían todos relacionados con la organización específica de la empresa, problemas que pierden interés ante otros más importantes. Lo que más interesaba destacar es que teóricamente cualquier promotor hubiera podido acometer la empresa con sólo tener resuelto el problema financiero, ya que las condiciones que podría imponer la coyuntura, la legislación estatal y las normas municipales eran datos constantes, no variables.

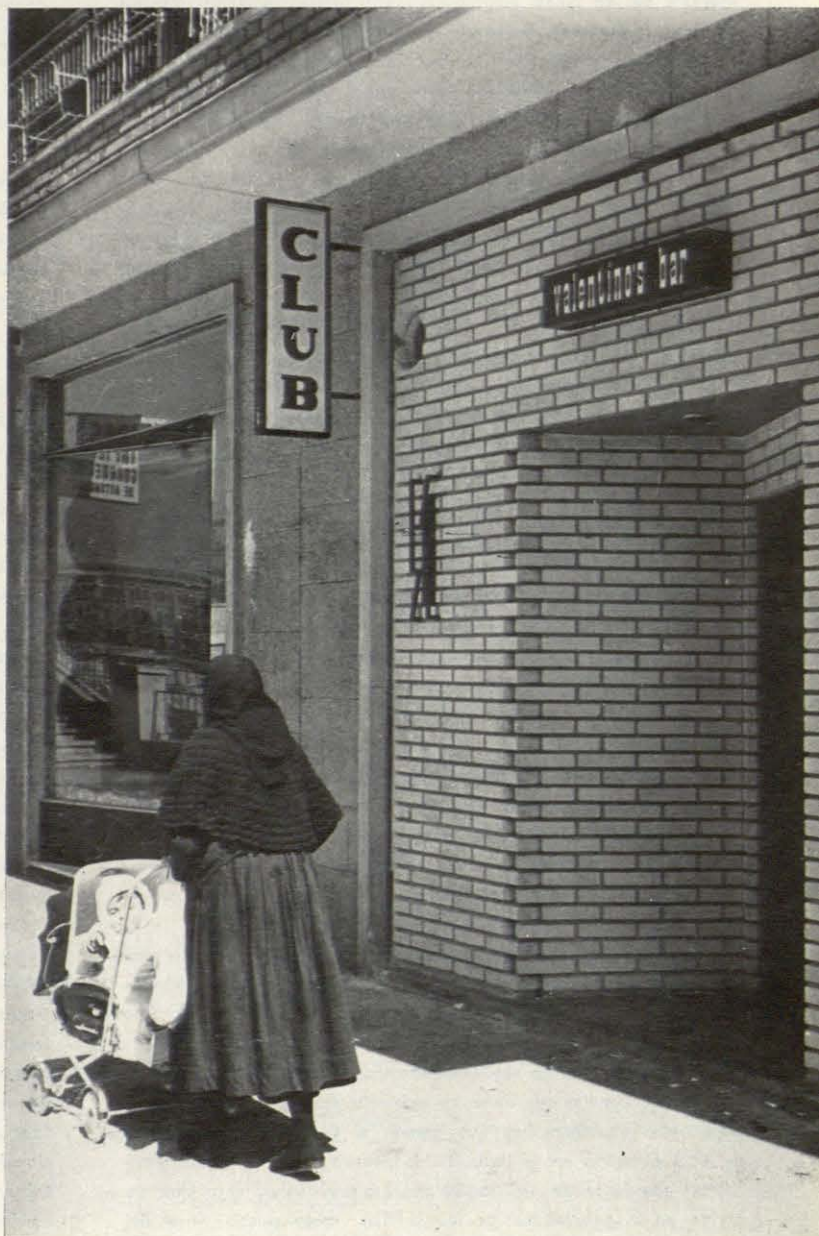
Quizá pueda esto parecer una perogrullada, y, sin embargo, abre la puerta a consideraciones que tal vez pudiese recoger una política de vivienda que admitiese contemplar situaciones discriminatorias. Quizá en otra ocasión volvamos sobre ello.

Veamos ahora otro de los problemas económicos parciales del barrio: el de los comerciantes.

Un 8 por 100 de la superficie edificada es comercial.

Sin embargo, aproximadamente un tercio de la superficie comercial está desocupada. Si pensamos que en el barrio vive más gente que en Teruel y lo consideramos aislado, no parece excesivo ese 8 por 100 dedicado a comercios. Ahora bien: pensando que es un barrio dentro de una gran ciudad, sí lo es. No es, pues, raro que haya locales vacíos. Esta autosuficiencia de comercios ha dado lugar a una situación competitiva del pequeño comercio. Hay demasiados pequeños comercios para abastecer el barrio. En buena lógica esto daría lugar a un descenso de precios para lograr vender más que los vecinos, pero paradójicamente ocurre que los precios de los pequeños comercios del barrio son más altos que en los barrios similares de Madrid y que en el comercio del distrito de Ventas, colindante con él. Y es que los gastos fijos de amortización o alquiler, personal, etc., son tan elevados que recurren a la elevación de precios para salir del apuro. Es frecuente que una tienda cambie de dueño varias veces.

Personalmente creo que un buen comerciante tiene medios para intentar salir del atolladero. Indudablemente que al estar mal calculado el grado de competencia tiene que haber crisis e incluso quie-





bras, pero también es cierto que no se preocupan de captar esa clientela que compra fuera del barrio, bajando los precios, por ejemplo.

La situación tradicional ya, de crisis de comerciantes y precios comparativamente más altos, dicen tienen sus males en los altos alquileres exigidos. Creemos que a largo plazo ha de restablecerse el equilibrio. Se ocuparán los locales (cuyo precio o alquiler también se habrá ajustado a la oferta y demanda) necesarios para que esté abastecido el barrio y a precios comparativamente iguales a los otros barrios. ¿Qué hacer con los locales restantes? Es fácil buscarle otros usos estando como está el barrio carente de servicios de tipo cultural, asistencial, social, educativo, etc.

Surge aquí el interrogante de qué sería mejor para el barrio si una rígida planificación de los comercios o dejar libre la localización y número de los mismos, que es lo que ha ocurrido en la ampliación del barrio de la Concepción. Es cierto que existen *standards* que cuantifican el número de comercios necesarios para lograr un perfecto grado de competencia entre los mismos, pero no es menos cierto que en los sitios donde se han implantado tampoco han resuelto el problema.

Hay que dejar, pues, que actúen las fuerzas del mercado y ellas serán, sin duda, las que a la larga dejen las cosas en su sitio.

Entramos ahora a analizar el problema de los alquileres. La gran mayoría de los 3.848 pisos construidos fueron vendidos. Muchos de sus compradores han destinado uno o varios pisos adquiridos al alquiler con o sin muebles. En la encuesta efectuada no se han obtenido todas las respuestas a la pregunta de cuánto pagaban de alquiler, debido a un factor que comentaremos más adelante.

Entre las respuestas obtenidas encontramos tres casos que dicen pagan entre 4.000 y 4.500; uno, entre 3.500 y 4.000; tres, entre 3.000 y 3.500; cinco, entre 2.500 y 3.000; nueve, entre 2.000 y 2.500; seis, entre 1.500 y 2.000, y uno entre 1.000 y 1.500. La media de estos casos es de 2.917 pesetas mensuales. El motivo de no responder es el poder quebrantar una especie de compromiso adquirido con el arrendador, pues es sabido que debido a la protección estatal de que gozan las viviendas, su alquiler no puede pasar de 2.000 ó 2.400 pesetas mensuales, según la fecha de terminación de la vivienda. Conscientemente, pues, los inquilinos pagan más de lo que la Ley determina en esas construcciones amparadas. Pese a existir en vigor disposiciones que prohíben estos hechos, vuelve a jugar su baza el factor escasez, imponiendo sus condiciones. Podemos, pues, sacar una consecuencia general, ya que el hecho ocurre en toda España: es un hecho que la legislación que regula los alquileres de las viviendas de protección estatal está anticuada. Al ser pisos nuevos en los que no existe prórroga forzosa de arrendamientos anteriores el propietario impone sus condiciones de la misma forma que el casero de un piso antiguo que por cualquier extraña circunstancia puede suscribir libremente un nuevo contrato de arrendamiento.

Comparativamente con el total del conjunto urbano de Madrid, ¿cuánto deberían pagar mensualmente? La encuesta de presupuestos familiares de 1964 señala para los estratos urbanos de la capital un consumo medio por hogar de 11.946 pesetas, lo que da 995,50 pesetas mensuales, inferior como se ve al mínimo alquiler no ya de los pagados, sino de los permitidos.

El elevado alquiler exigido hace que los pisos cambien con bastante frecuencia de inquilinos, con las consiguientes dificultades para poder formar una auténtica comunidad no ya de barrio, sino siquiera de bloque o escalera.

Este problema de los alquileres entra dentro del problema económico de las familias que viven en el barrio. No cabe duda que para pagar esos alquileres hay que ganar (si seguimos el porcentaje de 10,5 obtenido en la encuesta de presupuestos familiares antes citada) alrededor de las 28.000 pesetas mensuales, cosa que no ocurre en la generalidad de las familias, como puede verse del

resultado obtenido en la encuesta. Por consiguiente, la mayoría de las familias que viven en el barrio ha de pagar por su vivienda un porcentaje de sus gastos mayor que la media de las familias urbanas de Madrid. Si además añadimos como ya se apuntó antes que los artículos de diario son más caros también, vemos que su situación tampoco es ventajosa, económicamente, comparada con otros barrios parecidos de Madrid. A esto se añade el exceso de coste que supone el usar los equipos colectivos de otros barrios del centro o alrededores (colegios y parque principalmente), por carecer de ellos el suyo.

La consecuencia que finalmente puede deducirse después de ver no sólo los aspectos económicos, sino los sociales, culturales, etcétera, es que el barrio no resuelve satisfactoriamente el derecho de las familias a encontrar una vivienda bien dotada donde vivir a gusto. Es, como se ha dicho, un barrio-hotel, que uno abandona en cuanto puede.

Esto saca nuevamente a la palestra el tema tantas veces debatido de por qué ocurren estas cosas. Se ha criticado y se critica al Estado porque en los polígonos de promoción puramente estatal no ha logrado las condiciones de vida y relación deseables, debido a omisiones o actuaciones incompletas o desenfocadas.

Se invocó la ayuda de los particulares para resolver el problema y se arbitraron leyes y medios para ello y vemos (y el barrio en estudio no es el único caso) cómo tampoco dan resultado, cómo faltan también los equipos colectivos, cómo la gente vive incómoda. ¿A qué se debe esto? ¿Hay una solución factible?

La principal razón de por qué ocurren estas cosas es porque se permite hacerlas mal.

Si se llama a la empresa privada para que acuda a ayudar a resolver el problema de la vivienda (en el estrato que sea) no puede pensarse que vaya a ello animada de fines altruistas, sino movida por los únicos móviles de toda empresa mercantil, o sea conseguir el mayor beneficio posible. En controlar ese beneficio estriba todo. Si se tira de la cuerda limitando las ayudas y ventajas la empresa privada no obtiene suficiente lucro y no acude; si se deja libertad, la empresa privada construye los bloques, los vende y se va, y cuantas dotaciones elementales deje de construir más beneficio entra en sus arcas. Si a la empresa privada las reglamentaciones vigentes la permiten edificar viviendas para una población mayor que Teruel, sin los equipos colectivos necesarios para ella, lo lógico es que lo haga. No tiene por qué discutir si el Plan General o los Planes Parciales vigentes permiten esas atrocidades. Las imposiciones de los planeamientos son datos para ella no variables que puedan adaptarse a sus conveniencias.

En consecuencia lo que ocurre es que toda actuación pública o privada si no está precedida de unos estudios generales tan complicados como necesarios aboca necesariamente a una situación o arbitraria o desastrosa.

Sin un Plan General y Planes Parciales que no sólo definan volúmenes y zonas de usos distintos, sino que establezcan la actuación posterior en el ámbito de los mismos no pueden lograrse conjuntos armónicos. Igualmente sin una legislación que pueda llegar a discriminar casos concretos tampoco puede conseguirse equidad en las ayudas públicas para resolver necesidades nacionales.

Con ambas cosas bien hechas la ampliación del Barrio de la Concepción sería otra cosa. En efecto, un Plan Parcial bien hecho no dejaría sin parques, por ejemplo, a una población de 21.000 habitantes o no permitiría que una promoción actuase solamente en los terrenos dedicados a solar si no contribuía a la dotación y adentramiento de los otros usos en terrenos fuera de su polígono de actuación. Igualmente, una legislación dúctil podría evitar que fondos estatales siempre insuficientes para resolver el problema nacional no se canalizasen hacia las necesidades más urgentes y contribuyesen al logro de lucros no en consonancia con el riesgo corrido.