

# Las causas de la Problema de la vivienda

*Emily Paradise Achtenberg*

*Peter Marcuse*

*El problema de la vivienda en los Estados Unidos, como se describe en la Introducción de los Editores, tiene varios aspectos distintos: disponibilidad, accesibilidad, calidad, seguridad y desigualdad. El tratamiento de la vivienda como mercancía y su sumisión al mantenimiento de la rentabilidad se considera como la causa principal de los problemas de vivienda del país, en conjunto con grandes desigualdades de ingresos y riqueza y los roles del racismo y el sexismo en perpetuar estas desigualdades. Lejos de limitar o restringir la mercantilización de la vivienda, el gobierno, tanto históricamente como en el presente, ha ayudado activamente en el proceso de acumulación de capital por parte del sector privado y ha proporcionado lo que sea se considera necesario para mantener la paz social frente a la gran desigualdad. Ahora con la disminución del crecimiento económico y la inflación cíclica, aumento de la competencia extranjera, y la resistencia del tercer mundo a la dominación estadounidense, los problemas de vivienda están aumentando y la capacidad tanto del sector privado como del gobierno para contener los conflictos en torno a los problemas de vivienda se reducen drásticamente.*

## *El tratamiento de productos básicos de la vivienda*

¿Por qué el problema de la vivienda es tan grave y por qué empeora? Existen muchos factores contribuyentes, pero la razón principal es que la vivienda en nuestra sociedad es producida, financiada, propiedad; operada y vendida de formas diseñadas para servir a los intereses del capital privado. La vivienda, una necesidad de la vida, no se trata como un bien social sino como una fuente de ganancias privadas, como una mercancía [para una discusión sobre el significado y las limitaciones de este término, vea nuestro Capítulo 28] Las políticas gubernamentales que afectan a la vivienda, que supuestamente sirve al bien común, operan sistemáticamente para eliminar la rentabilidad de sector de la vivienda y de la comunidad empresarial en general [ver capítulo 14 por Peter Marcuse]. Tal mejora en la vivienda como ha ocurrido históricamente se ha producido sólo cuando se ha servido a los intereses del capital privado, o cuando las presiones desde abajo (tanto políticas como económicas) lo han obligado a ocurrir.

## *El sector privado de la vivienda y el beneficio privado*

En el sentido más inmediato, el suministro, el costo, la calidad, la ubicación y patrones de uso de la vivienda en nuestra sociedad reflejan las actividades de mercado del sector privado de la vivienda, que está compuesto por múltiples intereses. Éstas incluyen promotores inmobiliarios, constructores, productores de materiales, prestamistas hipotecarios y otros proveedores de crédito de vivienda, inversionistas, especuladores, arrendadores y propietarios de viviendas [Ver Capítulo 4 por Ann Meyerson, Capítulo 5 por Joe R. Feagin, ., Capítulo 6 por Barry Checkoway, y Capítulo 7 por Tom Schlesinger y Mark Erlich.] Mientras que cada uno de estos "actores" ganan dinero con la vivienda de manera diferente, comparten un interés común en la vivienda como un negocio rentable. (Los propietarios, por supuesto, tienen una relación contradictoria con su vivienda como refugio e inversión, una cuestión de importancia para este análisis.)

Para los consumidores de vivienda, las consecuencias son múltiples. Primero, el alto y el creciente costo de la vivienda en el mercado refleja, en parte, las ganancias obtenidas durante la etapa inicial de producción o desarrollo. Intereses de préstamo para terreno y construcción (incluidas las ganancias para especuladores y prestamistas privados), son, con mucho, los elementos que aumentan más

rápidamente los costos de producción (Comisión de Vivienda, 1982, 181). Además, la mayoría de los materiales utilizados en la construcción de viviendas son producidas por corporaciones gigantes con pocos incentivos para el control de costos.

Una vez que se completa la construcción de una casa o departamento, su costo para el consumidor también refleja la ganancia especulativa que generalmente obtiene cada propietario sucesivo quien lo comercializa con fines de lucro en el mercado (la vivienda es quizás la única mercancía común cuyo

valor de mercado aumenta con la edad) y dado que prácticamente cada compra de bienes inmuebles se financia con fondos prestados, a eso se suma el costo de los intereses hipotecarios, que se ha disparado en los últimos años. Para inquilinos y propietarios por igual, pago de hipoteca - reflejando tanto el precio de mercado de la vivienda como el interés del préstamo permanente- constituyen el elemento más importante de los costos mensuales de vivienda (40-65 por-centavo). Otros elementos importantes del costo son el impuesto a la propiedad -un impuesto regresivo sobre bienes inmuebles como una forma de riqueza privada- y servicios públicos con su componente sustancial de ganancias.

La búsqueda de ganancias también limita la producción de viviendas porque los recursos privados controlados necesarios para su producción se asignan a la vivienda solo cuando es rentable para los desarrolladores, especuladores de tierras, productores de materiales y prestamistas hipotecarios para hacerlo.

Por ejemplo, en la cima de auge económico cuando los negocios se expanden, los bancos comerciales tradicionalmente recortan los préstamos de vivienda a favor de préstamos más rentables término corto préstamos gubernamentales y corporativos. Y ahorros y préstamos, que tradicionalmente ponen sus fondos a disposición de la vivienda, tienen menos dinero para prestar porque sus depositantes buscan puntos de inversión más rentables en otros lugares. De manera similar, los escasos terrenos urbanos están disponibles para vivienda solo cuando la vivienda es "más alta y mejor" (más rentable); e incluso básico los materiales de construcción se desvían del sector de la vivienda cuando pueden ser vendidos de manera más rentable en otros lugares. El resultado es un patrón extremadamente cíclico de construcción de viviendas, que ha inhibido significativamente capacidad productiva de la industria de la vivienda (Comisión del Presidente sobre Vivienda, 1982, xxi, 182; Salomón, 1981, 200).

Además, porque la vivienda se mantiene adecuadamente solo cuando produce una ganancia, la propiedad inmobiliaria y los prestamistas "desinvierten" de los barrios pobres o de "alto riesgo" por la morosidad tributaria, el incendio provocado, el abandono y la línea roja de mantenimiento insuficiente, acompañados por la retirada de los servicios públicos (Marcuse, 1979a, 1981a). Al mismo tiempo, el capital social y el crédito son reinvertidos en la compra especulativa y la refinanciación de edificios existentes en barrios rentables "exclusivos", sin aumentar el stock de viviendas o mejorando su calidad. Finalmente, las prácticas discriminatorias persisten en el mercado inmobiliario, en parte porque benefician a ciertos segmentos de la industria de la vivienda. Por ejemplo, las tácticas de gran éxito permiten a los especuladores inmobiliarios comprar barato y vender caro, mientras que los prestamistas hipotecarios pueden convertir sus préstamos antiguos en inversiones de mayor rendimiento tanto en los barrios negros segregados como en los barrios blancos recién segregados (Comisión de Derechos Civiles de los Estados Unidos, 1975).

### *El sector de la vivienda y el capital en su conjunto*

Al mismo tiempo, el sector de la vivienda privada opera dentro del contexto más amplio de un sistema económico, social y político que sirve a los intereses del capital privado (negocios) en general (Offe, 1975). La forma en que la organización de la producción y la relación entre los diferentes grupos económicos y sociales interactúa con la naturaleza mercantil de la vivienda y, a su vez, se ve reforzada por el sistema de vivienda privada, es básica para comprender y abordar las causas profundas de nuestros problemas de vivienda.

Por ejemplo, como se señaló anteriormente, la naturaleza cíclica de la actividad económica en nuestro sistema orientado a las ganancias da forma al flujo de capital y crédito al sector de la vivienda y estructura las oportunidades para obtener ganancias en el desarrollo de la vivienda, las finanzas y la

propiedad. Thull, mientras que la vivienda está desplazada en el repunte del ciclo económico, tradicionalmente ha liderado la salida de la recesión a medida que la demanda empresarial se afloja. A su vez, este patrón anticíclico de la actividad de la vivienda ha jugado un papel importante en la estabilización de la economía y en la restauración de las condiciones para un crecimiento empresarial más rentable (Solomon, 1981). Sin embargo, en los últimos años, las fluctuaciones en los ciclos de vivienda y de negocios han tendido a ser más extremas y reforzarse mutuamente. Esto tiene como resultado algunos períodos prolongados de "estanflación", lo que ha intensificado significativamente la crisis de la vivienda y los problemas de la economía en su conjunto.

Al mismo tiempo, la distribución desigual de los ingresos y la riqueza creada por nuestro sistema de producción motivado por las ganancias deja a muchas personas con empleos e ingresos que son inadecuados para cubrir el creciente costo de la vivienda, mientras que otros están bastante bien. El movimiento de capital empresarial en los últimos años de la manufactura al sector de servicios más rentable (y de Frostbelt a Sunbelt) ha exacerbado estas disparidades, a través de la transformación tanto del mercado laboral como del mercado inmobiliario. Por lo tanto, en algunas ciudades, las plantas cierran, los trabajadores manuales pierden empleos, los propietarios de bienes raíces y los prestamistas desinvierten, y el mercado inmobiliario colapsa. En otros, los técnicos, gerentes y profesionales bien remunerados atraídos por las industrias de servicios revitalizadas compiten con los trabajadores mal pagados por viviendas escasas, creando oportunidades rentables para la especulación inmobiliaria y la gentrificación. El resultado neto es una pérdida de viviendas asequibles en ambos extremos, mientras que las comunidades y las ciudades se transforman para cumplir con los requisitos cambiantes de la producción orientada a las ganancias.

Del mismo modo, el racismo y el sexismo en la sociedad en su conjunto ayudan a estructurar los patrones de uso de la vivienda que sirven a los intereses del capital a expensas de los grupos desfavorecidos. La discriminación racial en el empleo hace que las viviendas sean menos accesibles y asequibles para las minorías, mientras que las prácticas discriminatorias de vivienda fomentan la creación de comunidades segregadas y privadas de sus derechos que se convierten en objetivos maduros para la reestructuración comercial rentable o son abandonados por el sector público y privado. Las opciones de vivienda para hogares encabezados por mujeres están restringidas de manera similar por la situación laboral inferior de las mujeres. Al mismo tiempo, el diseño de vivienda y los patrones de desarrollo aíslan y vinculan a las mujeres al hogar y aumentan las oportunidades de ganancias, no solo para la industria de bienes raíces, sino también para los productores de una amplia gama de bienes de consumo doméstico. Finalmente, las desigualdades sociales y económicas perpetuadas por el mercado de la vivienda refuerzan la estratificación dentro del mercado laboral, lo que respalda la rentabilidad de las empresas y la capacidad de seguimiento de la mano de obra en general.

### *El papel del gobierno*

Si bien las políticas gubernamentales han llevado a algunas mejoras en la vivienda, no han resuelto el problema de la vivienda. De hecho, en algunos aspectos han operado para intensificar el problema de la vivienda, especialmente para los grupos minoritarios y de bajos ingresos. En cualquier caso, las acciones del gobierno que afectan a la vivienda no se han originado principalmente en un deseo benevolente de ayudar a los mal alojados, sino que han tendido a cumplir dos funciones principales.

**ACUMULACIÓN.** Mejorar las oportunidades para obtener ganancias privadas, tanto dentro del sector de la vivienda como, lo que es más importante, para la comunidad empresarial en general. Esto incluye acciones tomadas para asegurar que la vivienda mínima

Los requisitos de la fuerza de trabajo se cumplen de manera coherente con las necesidades de la producción con fines de lucro. También incluye medidas relacionadas con la vivienda destinadas a promover un crecimiento económico más rentable, por ejemplo, estimulando la producción de viviendas para reiniciar la economía en una recesión, o sofocando el crédito inmobiliario para frenar la inflación.

LEGITIMACIÓN. Preservar la "paz social" contra la amenaza de perturbación (real o percibida) de los grupos sociales desafectos, a través de medidas que estabilicen y refuercen el orden social y económico existente. Estos incluyen concesiones de vivienda otorgadas para integrar grupos subordinados dentro del sistema dominante, así como el uso de la vivienda con fines de represión, opresión y explotación.

Las políticas de vivienda particulares pueden cumplir ambas funciones y reflejarán la situación política, económica y social (y el equilibrio de fuerzas) en un momento dado. Ni la comunidad empresarial ni el gobierno actúan monolíticamente en relación con la vivienda; Incluso dentro del sector de la vivienda, los diferentes intereses pueden tener necesidades conflictivas de apoyo del gobierno (por ejemplo, los prestamistas hipotecarios quieren aumentar las tasas de interés, los desarrolladores quieren reducirlas). Además, los requisitos de la industria de la vivienda pueden ser incompatibles con los de las empresas o de la economía en su conjunto en determinados momentos, como durante los períodos inflacionarios en los que no se puede apoyar la expansión continua de la vivienda. En general, el gobierno actúa para mediar o manejar estos conflictos, así como los que resultan de las presiones políticas ejercidas por los consumidores de viviendas organizadas, de manera que apoyen mejor las necesidades de acumulación y legitimación del sistema en su conjunto.

Estos patrones se ilustran en la historia de los esfuerzos federales para promover la propiedad de vivienda en el período de posguerra. [Vea la discusión relacionada en el Capítulo 3 de Michael E. Stone y el Capítulo 14 de Peter Marcuse.] Después de la Segunda Guerra Mundial, la necesidad acumulada de viviendas, junto con la prosperidad inducida por la guerra y el aumento. La capacidad productiva de la economía, estimuló un enorme auge de la construcción de viviendas. Con el seguro hipotecario federal ampliado y los incentivos fiscales para la propiedad de vivienda, la casa suburbana unifamiliar se convirtió en el vehículo para este crecimiento explosivo, respaldado por el desarrollo de infraestructura y carreteras con asistencia federal.

Si bien el auge de la propiedad de la vivienda de la posguerra ayudó a muchos estadounidenses a mejorar sus niveles de vida, también proporcionó grandes y nuevos puntos de venta para la inversión rentable de los desarrolladores de bienes raíces, prestamistas hipotecarios y otros segmentos de la industria de la vivienda. La creación de una nueva demanda no solo de vivienda sino también de una amplia variedad de bienes de consumo doméstico fue rentable para las empresas en su conjunto. Y con las hipotecas a largo plazo (y otras formas de crédito familiar), el poder adquisitivo de los consumidores podría ampliarse sin crear nuevas presiones sobre las empresas por salarios más altos. Al mismo tiempo, la promoción federal de la propiedad de vivienda dio a las familias trabajadoras una "participación en el sistema" económica y social, al precio de la movilidad reducida (y, por lo tanto, un poder de negociación más limitado con los empleadores). Proporcionó a los consumidores de viviendas la ilusión de control, pero la realidad de la pesada deuda a largo plazo. Y canalizó sus necesidades legítimas de refugio en preocupaciones con riesgo de inversión y rentabilidad. Las políticas federales de propiedad de vivienda también fomentaron la exclusión racial, reforzaron la opresión de las mujeres y aumentaron los problemas de vivienda de los pobres al erosionar la base impositiva del centro de la ciudad.

En los últimos años, los crecientes problemas de la economía y de la industria de la vivienda han alterado significativamente las funciones de la propiedad de vivienda. La inflación sin precedentes (impulsada en parte por el tremendo aumento de la deuda hipotecaria residencial) y la falta de nuevas construcciones de viviendas han elevado el valor de las viviendas existentes y alentado el uso de la propiedad de vivienda como un vehículo de inversión, especialmente para aquellos en categorías impositivas de altos ingresos. . Hoy, los mismos incentivos fiscales que fomentaron el crecimiento de los suburbios son estimulando la especulación de vivienda y el desplazamiento de los pobres del centro de la ciudad, a medida que los acomodados convertidores de condominios suben el precio de los escasos recursos de vivienda (Goetze, 1981; Boston Globe, 20 de junio de 1982).

Si bien comprar una casa ahora se ha convertido en un privilegio reservado para los ricos, los supuestos beneficios de la propiedad de vivienda para muchos otros se están minando gradualmente.

Con las hipotecas de tasa variable de hoy en día y las crecientes facturas de impuestos a la propiedad, pocos propietarios de ingresos moderados pueden contar con la estabilidad de los costos o la liquidez de sus inversiones. Y un número cada vez mayor que vive con un sueldo o dos por delante del banco corre el riesgo de perder sus acciones, así como sus hogares, por la ejecución hipotecaria.

La vivienda pública, el único programa gubernamental que a largo plazo ha abordado directamente las necesidades de vivienda de los pobres, se diseñó originalmente para otros fines. Los primeros proyectos patrocinados por el gobierno fueron construidos para aliviar la escasez de viviendas para municiones y trabajadores de defensa durante la Guerra de Wordl 1, ayudando así al esfuerzo de producción de guerra de los EE. UU. La Ley Nacional de Vivienda de 1937 era principalmente un programa de obras públicas, destinado a estimular la economía deprimida y detener la ola de disturbios sociales al proporcionar empleos a los trabajadores de la ciudad temporalmente desempleados. Después de la Segunda Guerra Mundial, se construyeron más viviendas públicas para apaciguar el descontento de los veteranos que regresan. A nivel local, la vivienda pública a menudo proporcionaba un vehículo a través del cual los políticos podían dispensar el mecenazgo.

En la década de 1950, a medida que la limpieza de barrios marginales del gobierno desarraigó a los pobres de las ciudades centrales y la movilidad ascendente dejó los proyectos para los suburbios, las viviendas públicas fueron ocupadas cada vez más por hogares de bajos ingresos y en muchas ciudades grandes por minorías. Las presiones políticas generadas por las rebeliones del gueto y por los movimientos de derechos civiles y de bienestar de la década de 1960 condujeron a reformas significativas, incluidas reducciones de alquileres, criterios de admisión liberalizados y protección contra el desalojo arbitrario. En última instancia, muchos proyectos grandes se convirtieron en la "vivienda de último recurso" para aquellos que quedaron rezagados por la economía reestructurada (principalmente hogares de ancianos y mujeres con ingresos fijos).

Hoy en día, la vivienda pública sufre de negligencia oficial, falta de fondos y mantenimiento crónicos, y una gestión a menudo ineficiente y burocrática. Se ha convertido en un dispositivo opresivo para estigmatizar a los pobres, para mantener las divisiones raciales y de clase, y para desacreditar el concepto de empresa pública en nuestra sociedad. Junto con otros programas de producción de viviendas para personas de bajos ingresos de los años sesenta y setenta, que proporcionaron beneficios lucrativos para refugios fiscales y subsidios directos a las industrias de vivienda privada y préstamos hipotecarios, la vivienda pública ha satisfecho solo una fracción de la necesidad existente. [Para más información sobre el programa de vivienda pública, consulte el Capítulo 20 de Rachel G. Bratt.] Y a medida que los programas para proporcionar viviendas de bajos ingresos se han vuelto cada vez más dependientes del sistema de desarrollo de viviendas privadas, finanzas y propiedad, sus costos han aumentado dramáticamente. . A partir de 1982, el costo del subsidio directo para una nueva unidad de vivienda de la Sección 8 fue de \$ 4,000-5,500 por año (HUD de EE. UU., 19\_82b).

En cuanto a las políticas de vecindad, el papel federal es bien conocido. La renovación urbana mejoró las oportunidades de obtener ganancias en el desarrollo de bienes raíces privilegiados en el interior de la ciudad al tiempo que fomentaba la expansión comercial e institucional. En el proceso, al menos 1 millón de hogares minoritarios y de bajos ingresos fueron desarraigados y sus comunidades destruidas (Gans, 1982, 385 -: - 86). .

En la década de 1960, con la creciente amenaza de desorden social en las ciudades, los esfuerzos directos de "limpieza de barrios de tugurios" fueron reemplazados por intentos más silenciosos de rehabilitación de viviendas y, en última instancia, con los programas de Acción Comunitaria y Ciudades Modelo orientados al vecindario de la Gran Sociedad. Luego, a mediados de la década de 1970, cuando los problemas de la economía empeoraron y la protesta de los pobres pareció debilitarse, Community Development Block Grants proporcionó el vehículo a través del cual los fondos para los programas vecinales podrían reducirse drásticamente, a cambio de un mayor control político local sobre Asignación de recursos. Actualmente, las subvenciones en bloque proporcionan poco más que una forma limitada de participación en los ingresos para compensar el impacto de los recortes locales de la "crisis fiscal", y un escenario en el que los grupos de vecinos locales se enfrentan entre sí en la batalla por la disminución de los recursos.

Finalmente, el patrón general de subsidios federales de vivienda y vecindario en el período de posguerra ha sido muy regresivo, reforzando la distribución desigual del ingreso y la riqueza. Los desembolsos directos del presupuesto federal para vivienda y desarrollo comunitario, que actualmente totalizan alrededor de \$ 11 mil millones, apenas se han mantenido al día con la inflación. Pero los gastos impositivos relacionados con la vivienda (ingresos perdidos a través de deducciones impositivas para propietarios e inversores) se han más que duplicado desde 1979 y ahora son \$ 40 mil millones (Dolbeare, 1985). No se incluye en este total la pérdida de miles de millones por la depreciación acelerada de bienes raíces comerciales y residenciales, ahora el método estándar para cancelar el valor de la propiedad de alquiler (Oficina de Administración y Presupuesto de EE. UU., 1982, 7). Estos subsidios ocultos benefician principalmente a aquellos en el 10 por ciento superior de la distribución del ingreso. [Para una discusión más detallada de los gastos impositivos para vivienda, vea el Capítulo 15 de Cushing Dolbeare.].

Hoy, las políticas federales que afectan la vivienda y los vecindarios son parte de una estrategia explícita del gobierno para impulsar las ganancias corporativas. El enfoque general es uno de redistribución de ingresos directamente a las empresas a través de recortes de impuestos, desregulación y otras medidas, combinado con un gasto social reducido para compensar los recortes de impuestos y restricciones crediticias continuas para frenar la inflación.

En apoyo de este esfuerzo, toda la asistencia federal para la producción de viviendas e incluso las actividades de crédito de vivienda con apoyo federal se reducirán drásticamente o se eliminarán. Los subsidios limitados del lado de la demanda están reemplazando los subsidios existentes orientados a la producción para viviendas asistidas, asegurando que el stock con ayuda pública se reducirá a medida que las unidades se pierdan por el deterioro, la demolición y la reventa privada. Los vales de vivienda propuestos actualmente pueden ayudar a los propietarios privados, pero es poco probable que aumenten la oferta de viviendas o aumenten su calidad. [Para más información sobre las políticas de vivienda de la administración, consulte el Capítulo 21 de Chester Hartman]. Al mismo tiempo, la rigurosidad crediticia continua y la menor participación federal en el financiamiento de la vivienda disminuirá la participación de los recursos de la vivienda en la economía en general. [Ver Capítulo 4 por Ann Meyerson.]

Estas medidas, junto con el impacto de los recortes de mantenimiento de ingresos en el poder adquisitivo de los consumidores, pueden empeorar la crisis de la vivienda, para los pobres y cada vez más para los hogares de ingresos medios. Pero si bien es tentador ver la situación actual como un alejamiento regresivo de la corriente principal de la política de vivienda de la posguerra, nuestro análisis sugiere que las funciones básicas de acumulación y legitimación que cumple el gobierno no han cambiado. Más bien, el equilibrio subyacente de las fuerzas económicas, sociales y políticas ha cambiado a medida que se alcanzan los límites de la prosperidad de la posguerra.

Mientras la economía en expansión proporcionara espacio para aumentar el nivel de vida y sostener el crecimiento empresarial al mismo tiempo, era posible mejorar la vivienda. Pero hoy, a medida que las grandes corporaciones estadounidenses se ven cada vez más amenazadas por la competencia extranjera, la resistencia del Tercer Mundo a la explotación de los EE. UU. Y ... la inflación, las empresas quieren una mayor parte de la reducción del pastel económico. La vivienda puede ser fácilmente atacada, precisamente por la forma derrochadora en que se ha producido, financiado y poseído en nuestra sociedad.

De hecho, algunos segmentos de la industria de la vivienda sufrirán a medida que los recursos públicos y privados se reasignen para aumentar la rentabilidad de los intereses corporativos más poderosos. Otros, como los desarrolladores e inversores que pueden trasladar sus recursos a oficinas en el centro, construcción comercial y minorista o la rehabilitación de lujo y la conversión de viviendas bien ubicadas dentro de la ciudad (con la ayuda de incentivos fiscales sustanciales), continuarán prosperando. Pero los consumidores de viviendas, especialmente los hogares minoritarios y de bajos ingresos pagarán el precio real, en forma de opciones de vivienda reducidas, menos estabilidad y costos más altos. Además, es probable que los problemas fundamentales de la

economía de EE. UU. Y la presión sobre las ganancias corporativas que son la raíz de la crisis de la vivienda actual continúen mucho más allá de la administración Reagan. Lo que está en juego políticamente es cómo se reestructurará la economía (incluido el sector de la vivienda) a largo plazo para responder a estas condiciones, y en cuyo interés se producirá la reestructuración.

Nota

1. Los términos adoptados en el texto provienen de una extensa literatura (y debate) sobre el papel del estado, que ha sido muy fructífero en muchas áreas. Para una discusión más detallada sobre su aplicación, véase Marcuse, 1980a. *[Véase también el Capítulo 14 de Peter*