

Pedro Abramo

# La producción de las ciudades Latinoamericanas: mercado inmobiliario y estructura urbana



**OLACCHI**

Organización Latinoamericana  
y del Caribe de Control Histórico

**Entidades Gestoras**

Organización Latinoamericana y del Caribe de Centros Históricos (OLACCHI)  
Municipio del Distrito Metropolitano de Quito (MDMQ)

**Editor General**

Fernando Carrión

**Coordinador Editorial**

Andrea Ávila Jácome

**Comité Editorial**

Jordi Borja

Fernando Carrión

Marco Córdova

Manuel Dammert G.

Carlos de Mattos

Alicia Ziccardi

**Autor**

Pedro Abramo

**Diseño y diagramación**

Antonio Mena

**Impresión**

Crearimagen

ISBN: 978-9978-370-16-2

© OLACCHI

El Quinde N45-72 y De Las Golondrinas

Telf: (593-2) 2462739

olacchi@olacchi.org

www.olacchi.org

Quito, Ecuador

Primera edición: mayo 2011



# Índice

Presentación . . . . .	7
Introducción . . . . .	11
1. La regulación urbana y el régimen urbano: la estructura urbana, su reproductibilidad y el capital . . . . .	29
2. Formas de financiamiento del acceso a la tierra y el funcionamiento del mercado inmobiliario. Un ensayo a partir de la perspectiva regulacionista. . . . .	75
3. La ciudad neoliberal y la mano invisible del mercado inmobiliario urbano: la representación teórica de la libertad del mercado, la ciudad eficiente y sus fisuras conceptuales . . . . .	107
4. La ciudad caleidoscópica . . . . .	143
5. Dinámica espacial e inestabilidad del mercado inmobiliario: el orden-desorden urbano . . . . .	225

6. La teoría económica de la favela: cuatro notas sobre la localización residencial de los pobres y el mercado inmobiliario informal . . . . .	255
7. Informalidad urbana y mercado: la nueva puerta de entrada de los pobres en las grandes ciudades brasileñas . . . . .	293
8. La ciudad confusa. La mano inoxidable del mercado y la producción de la estructura urbana en las grandes metrópolis latinoamericanas . . . . .	337
<b>Bibliografía . . . . .</b>	<b>381</b>

## Presentación

Lo urbano entendido como una forma específica de organización socio-territorial, adquiere en la sociedad contemporánea una especial relevancia en tanto, a inicios del presente siglo, más de la mitad de la población mundial habita en las ciudades. Por su parte, las tendencias en las que actualmente se enmarca el proceso urbano, en donde las lógicas de la globalización condicionadas, entre otros factores, por la consolidación de una nueva fase de acumulación territorial del capital, de una realidad mediatizada a través de cada vez más sofisticadas tecnologías de la comunicación, y de un paradigma cultural de impronta posmoderna estructurado alrededor de la dicotomía global-local, ha determinado que el sentido de lo urbano se redefine desde una noción de concentración, tanto demográfica como de urbanización, hacia la idea de estructuras socio-espaciales dispersas y fragmentadas.

Esta nueva concepción implica entender que, si bien la dinámica de las ciudades se genera a partir de un conjunto de interrelaciones de carácter endógeno entre los diferentes sistemas que la conforman, no es menos cierto que los flujos informacionales a los que es inherente la denominada sociedad de la información, determina una serie de articulaciones externas que van configurando la emergencia de una organización suprafísica, sobre la cual se redefinen los procesos sociales, políticos, económicos y culturales donde converge y se reproduce lo urbano.

En esta perspectiva, se vuelve necesario identificar desde el debate académico las distintas entradas teóricas del campo disciplinar de los estudios de la ciudad, con el objeto de precisamente entender esta suerte de re-esca-

lamiento conceptual de la condición urbana, incorporando además una lectura transversal de carácter interdisciplinario que más allá del hecho espacial *per se* permita dar cuenta de la complejidad de estos procesos. El análisis de la problemática urbana, en otrora enmarcado en el aspecto morfológico-funcional de las ciudades, ha incorporado –tanto teórica como metodológicamente– temáticas relacionadas por ejemplo a la interacción Estado-sociedad en los procesos de democratización y sus consecuencias en el gobierno de la ciudad, la dialéctica cultural del espacio a través de la comprensión de los imaginarios urbanos, las implicaciones socio-políticas de la seguridad ciudadana frente a la violencia urbana, la movilidad sustentable y la gestión del riesgo como respuesta a los impactos ambientales en las estructuras urbanas, entre otros temas, cuya interpelación permiten sobre todo construir una visión de conjunto del fenómeno urbano.

Es en este contexto que la Organización Latinoamericana y del Caribe de Centros Históricos (OLACCHI) y el Ilustre Municipio del Distrito Metropolitano de Quito (MDMQ), presentan la colección *Textos Urbanos*, programa editorial cuyo objetivo es constituirse en un acervo bibliográfico que contribuya al conocimiento y debate de la problemática urbana a nivel mundial, de América Latina y El Caribe, y contextos locales más específicos. Es importante señalar, además, el valioso aporte de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO-Ecuador) en la realización de este proyecto.

Los 12 tomos que conforman la presente colección compilan –a manera de antología– los trabajos de distintos autores y autoras internacionales de reconocida trayectoria en la investigación urbana. Se pretende que la colección en su conjunto permita, a partir de las distintas entradas de los autores seleccionados, ensayar una lectura interdisciplinar de los procesos urbanos contemporáneos, constituyéndose en una herramienta de consulta para la investigación académica, así como también en material de referencia para el desarrollo de políticas públicas en el contexto de las ciudades.

Augusto Barrera.

Alcalde

I. Municipio del Distrito  
Metropolitano de Quito

Fernando Carrión M.

Presidente

Organización Latinoamericana y  
del Caribe de Centros Históricos

## Agradecimientos

Mi primer agradecimiento es para Fernando Carrión, productor y constructor de utopías, que generosamente me invito a participar de la colección “textos urbanos”. Fernando es el gran responsable de la existencia de este libro. A Marco Córdova, Andrea Ávila Jácome y a todo el equipo de Flacso, un fuerte abrazo por su paciencia y trabajo de edición del libro. La justicia me impone una larga lista de agradecimientos a amigos, compañeros y contrincantes que me acompañaron a lo largo de tantos años; les pido perdón por el acto injusto de no nombrarlos uno a uno aunque todos ellos son parte de este libro. Sin embargo, quiero agradecer en particular a Mario Lungo, amigo que nos dejó de forma prematura y que me enseñó sobre la vida y el saber. Obrigado Mario! Tengo que agradecer a mi Universidad (Federal de Río de Janeiro) y al Consejo Nacional de Investigación de Brasil (CNPq) por los largos años de confianza y apoyo. A mis compañeros de investigaciones en Brasil y America Latina un gran abrazo por las innumerables aportaciones a lo largo de los años. Para Andrea Pulici no tengo palabras para dar mis(l) gracias. De hecho, tengo que agradecer a todas las fuerzas de la naturaleza por haberme dejado trabajar y disfrutar de la amistad, de la fuerza de la naturaleza que es Andrea. João y Ander, mis hijos, gracias por los besos y abrazos que me alimentan cada día. Y gracias Aran, por caminar junto a mi por tierra, mar y cielos.

## Introducción

El libro que el lector tiene en sus manos está hecho en el camino: es un recorrido que se hizo a cada paso, sin mapa ni brújula que desde el inicio permitiesen entrever el final. Se puede decir que este libro tiene un final temporal, talvez arriesgado, porque queda abierto a un reinicio o como diría el poeta: es un final sin un fin, un final que no desea ser fin y que se resiste a la regla gramatical de un punto que interrumpa el recorrido del lector. Definitivamente estas páginas pretenden ser un libro de trayectoria.

Este es un libro de doble trayectoria. La primera sigue los caminos de los debates sobre la relación entre la producción de las materialidades urbanas construidas en América Latina y su relación íntima con la producción inmobiliaria residencial. La segunda trayectoria, nos remite a su autor y, por tanto, rezuma el movimiento de las aproximaciones y del distanciamiento del debate académico en los campos disciplinares y conceptuales de la economía urbana y de los estudios sobre las ciudades latinoamericanas.

En estas páginas se reúnen un conjunto de trabajos que pueden ser vistos como una trayectoria personal del autor, quien busca articular la tradición de la economía política urbana, con un diálogo crítico con el pensamiento ortodoxo de la economía urbana neoclásica y con la perspectiva de construir un discurso heterodoxo sobre la producción de las materialidades urbanas en las ciudades latinoamericanas.

El mercado del suelo y el mercado inmobiliario urbano son los elementos unificadores de los capítulos de este libro. La centralidad del mercado del suelo e inmobiliario en el proceso de acumulación urbana y la construcción de las relaciones sociales, políticas y económicas que articulan los macro y micro poderes, y los intereses individuales, colectivos y de clase son categorías que atraviesan todos los capítulos, con lo cual se busca demostrar que —de hecho e independientemente de las diferentes perspectivas teóricas— el mercado del suelo está en el corazón del proceso de generación y distribución de la riqueza urbana en las grandes ciudades latinoamericanas. Conocer ese mercado, sus características particulares en las urbes latinoamericanas y las teorías sobre su forma de funcionamiento estarán presentes a lo largo de los siguientes capítulos.

En este libro se intenta bosquejar el camino de la economía política urbana heterodoxa y crítica, y de esa tarea se pueden destacar tres momentos distintos: a) uno que se puede calificar, metafóricamente, como el momento de la historia, b) un momento de la teoría, y c) un momento de la aventura. Estos tres momentos describen un recorrido estrictamente personal y no están ordenados jerárquicamente: son tiempos que reflejan una trayectoria individual, propia.

El orden de presentación de los capítulos en estos tres momentos, respeta la cronología histórica de su redacción, sin descuidar la coherencia discursiva ni teórica que los convierte en un todo. La sucesión de los capítulos obedece, de hecho, a una articulación de temas, que se articulan y se complementan, sobre la perspectiva de la historia, la teoría y la aventura. Los capítulos fueron escritos independientemente el uno del otro porque son trabajos distintos en sí mismos; sin embargo, están articulados porque en la redacción de cada uno de ellos se preservó el deseo de darle continuidad a la discusión que encerraban: el debate sobre la acumulación urbana y la dinámica de la producción inmobiliaria, capitalista y popular en América Latina.

En los dos primeros capítulos se presenta una lectura de la relación de producción de la ciudad y de los mecanismos de acceso al suelo urbano en las sociedades capitalistas, a partir de una estilización de la historicidad del capitalismo. Se busca, en ellos, rescatar la tradición de la economía política

urbana, específicamente los debates sobre la renta del suelo urbano desarrollados por la sociología urbana francesa y la historiografía marxista inglesa, y vincularlos con la narrativa histórica en el marco de la construcción de las institucionalidades del capitalismo y de sus formas de reproducción social. En este sentido, se recupera la lectura de la teoría de la regulación francesa para estudiar las particularidades históricas de la producción de lo urbano como formas de acumulación y reproducción del capitalismo.

La periodización propuesta por la teoría de la regulación permite relativizar el valor absoluto de las categorías y conceptos desarrollados por la economía política sobre la renta del suelo urbano, y remite a la validación social de las formas históricas del proceso de acumulación capitalista. A partir de la perspectiva regulacionista urbana, se propone identificar los mecanismos económicos de regulación urbana que aseguran la reproducción social del modo de acumulación capitalista.

En el primer capítulo se presentan las nociones del régimen de regulación urbana. Haciendo uso de las categorías de la teoría de la regulación se identifican las fases históricas de la acumulación urbana y —sobre todo— se sugiere que la teoría de la renta del suelo y del mercado inmobiliario son los mecanismos institucionalizados de regulación urbana en las fases fordista y posfordista del capitalismo. La funcionalidad y las características de funcionamiento del mercado inmobiliario cambian en cada fase del capitalismo, y las formas institucionales de ese mercado sirven como uno de los principales mecanismos reguladores del patrón de acumulación urbano.

En el segundo capítulo utilizamos una lectura de la regulación urbana para introducir las particularidades de los procesos de acceso al suelo urbano en las grandes ciudades latinoamericanas y su funcionalidad institucional en la producción de un fordismo excluyente. El mercado inmobiliario y los sistemas de financiamiento de las infraestructuras urbanas importados del fordismo y de los países del norte, y reapropiados en el contexto histórico del capitalismo periférico, son clasificados a partir de la categoría de régimen urbano. Esa reapropiación periférica de las instituciones del fordismo se constituyen a lo largo de la segunda mitad del siglo XX como uno de los pilares del modo de regulación urbana del modelo de acumulación excluyente en América Latina.

En el marco de esa lectura, se discuten los impactos del carácter limitante y excluyente de los sistemas financieros en materia habitacional creados, en los años 60, en prácticamente todos los países del continente americano, cuya vocación fue priorizar el acceso a los sectores de más altos ingresos, con lo cual dejaron una laguna en la actuación del Estado para la provisión de soluciones habitacionales a los sectores populares. La incapacidad del mercado capitalista y del Estado para promover políticas de empleo y condiciones de reproducción de la vida urbana en los sectores populares trajo como consecuencia el surgimiento de relaciones laborales y sobretodo de producción de las materialidades urbanas por fuera de los marcos legales del estado de derecho, normalmente calificadas como informales. Así, la informalidad urbana se transformó en un elemento central del modo de regulación urbano excluyente en América Latina.

Con la definición del régimen urbano excluyente en América Latina se recuperan los estudios sobre los derechos a la propiedad y urbanísticos, y su carácter etnocéntrico y vinculado al código civil napoleónico y a la íntima relación que esos derechos establecen con el funcionamiento de los mercados del suelo e inmobiliario. Las normas urbanísticas elitistas definen las institucionalidades del modo de regulación urbano en América Latina y sirven como dispositivo de excepción que impide el acceso de una gran parte de la población al suelo urbano.

Los mecanismos informales y sus institucionalidades promueven un proceso de acceso al suelo y a los equipamientos y servicios autoproducidos por los sectores populares que es parte constitutiva del régimen urbano y del fordismo periférico.

En los dos primeros capítulos se presenta lo que se ha definido como el momento de la historia donde proponemos una lectura regulacionista que rescate la tradición de la economía política de la renta del suelo, en el marco de una estilización de la historicidad capitalista del espacio urbano. De acuerdo con esa lectura, la renta del suelo está subordinada al patrón de acumulación urbano contextualizado histórica y geográficamente, y se constituye en una forma institucional de la regulación urbana del proceso de acumulación capitalista.

A continuación, el libro entra en el momento de la teoría, el cual se divide en dos grandes secciones. La primera parte refleja la ofensiva conceptual del pensamiento neoliberal en la economía urbana: desde inicios de la década de los 80, la economía urbana sirvió de argumento científico para los discursos que critican y establecen el fin de la cultura modernista del plano y de la planificación urbana como instrumentos reguladores de uso del suelo, y promueven el retorno del mercado como el mejor mecanismo de coordinación social en las decisiones de uso del suelo. Según la perspectiva neoliberal urbana, el mercado sustituiría la planificación urbana con la ventaja de que asociaría la libertad de elección individual de uso del suelo y su eficiencia en la asignación de un recurso urbano escaso. La flexibilización urbanística se transformó en el discurso dominante de la crítica a la rigidez de la planificación y de una presunta eficacia del mercado del suelo e inmobiliario en la producción de la estructura urbana.

En la primera parte del momento de la teoría, se reconstruirán los preceptos neoliberales de la economía urbana y se propondrá un ejercicio crítico de sus dos elementos conceptuales principales. En el libro no se utilizará la categoría neoliberalismo urbano, usual en los estudios urbanos críticos para definir la teoría urbana que defiende las ventajas del mercado, porque se prefiere adoptar la terminología disciplinar de la economía y usar la definición de la teoría urbana neoclásica u ortodoxa.

En el capítulo 3 se presenta el núcleo duro de la economía urbana ortodoxa y su conclusión de que el mercado del suelo e inmobiliario cuando es competitivo y libre de las restricciones normativas de la planificación, promueve una ciudad con un uso del suelo eficiente, que garantiza un mayor nivel de bienestar (satisfacción) individual y colectivo. Según la teoría económica ortodoxa, el libre funcionamiento del mercado del suelo e inmobiliario produce un equilibrio espacial que daría como resultado una ciudad eficiente. Esa afirmación puede parecer poco realista desde el punto de vista práctico, pero la elegancia matemática y la supuesta científicidad de la teoría económica urbana ortodoxa, la transforma en un poderoso instrumento de legitimación de las políticas neoliberales de flexibilización urbana que marcaron las últimas tres décadas en la mayoría de las ciudades occidentales.

La reconstrucción crítica realizada en el capítulo 3 busca presentar de forma rigurosa el pensamiento ortodoxo de la economía urbana para, luego, buscar una salida conceptual heterodoxa mediante la utilización de conceptos de la teoría económica neoclásica ortodoxa para criticar la argumentación de la economía urbana neoliberal. La estrategia es usar la artillería conceptual ortodoxa para criticar la economía urbana tradicional y finalmente llegar a conclusiones heterodoxas. Para ello, se realizan dos ejercicios conceptuales. Primero, se sustituyen las funciones de utilidad de los individuos, planteados por los modelos de economía urbana neoclásica, por funciones de utilidades familiares, propuestas por el conservador premio Nobel de Economía, Gary Becker. Al realizar esa sustitución e incorporar la teoría del capital humano y de la economía familiar de Becker en las estrategias inmobiliarias familiares se llega a la conclusión de que el lugar de la residencia puede ser decidido a partir de un cálculo intertemporal donde los rendimientos futuros pueden prevalecer sobre los cálculos de la eficiencia económica familiar del momento actual.

Cuando las familias deciden dónde quieren vivir, su elección se transforma en una inversión en el capital humano para sus hijos o para la pareja porque la localización de la vivienda aumenta la interacción de las funciones de satisfacción de los cónyuges y fortalece lo que Becker llama contrato matrimonial. Al tomar decisiones residenciales como una estrategia de inversión intertemporal, esas familias sacrifican la eficiencia de la ubicación actual (el tradicional *trade-off* entre accesibilidad y consumo del espacio utilizado por los modelos de economía urbana ortodoxa) para lograr mayores rendimientos familiares en el futuro. En esos casos, el mercado inmobiliario no garantizaría la eficiencia del uso del suelo que se transforma en un espacio de especulación de las ganancias familiares futuras. El mercado inmobiliario no podrá ser clasificado como un mecanismo neutro y promotor de la eficiencia, como pretende la economía urbana ortodoxa y se convierte en un espacio que acoge decisiones especulativas sobre eventuales ganancias en el futuro. En pocas palabras: el mercado del suelo e inmobiliario sería un mercado especulativo. Se llega a esa conclusión heterodoxa y crítica del mercado, utilizando dos conceptos y el enfoque conceptual de Gary Becker, el

pensador más radical sobre la supremacía del mercado como dispositivo de promoción de la eficiencia y de la felicidad humana.

El segundo ejercicio que se realiza en el capítulo 3 es el de proponer una sustitución de la hipótesis de la racionalidad económica paramétrica de los modelos de la economía urbana ortodoxa por una hipótesis de la racionalidad estratégica, usual en la teoría de los juegos. Para realizar esa operación de sustitución de hipótesis de la racionalidad económica, se utiliza un modelo clásico de la economía urbana ortodoxa, un modelo que incorpora la externalidad social como factor determinante de las decisiones de ubicación inmobiliaria y de uso del suelo: el modelo de la ciudad racista de Susan Rose-Ackerman. Ese modelo llega a la conclusión de que en una ciudad con blancos racistas, el libre funcionamiento del mercado compensaría a los negros con un aumento del bienestar urbano y castigaría a las familias blancas racistas con precios más altos y un aumento de la densidad demográfica.

A partir de esa conclusión de la teoría ortodoxa del mercado, nos proponemos cambiar la hipótesis de la racionalidad del modelo de Rose-Ackerman incorporando las hipótesis de las expectativas racionales y de las racionalidades estratégicas cuando las familias negras y blancas racistas definen sus decisiones de uso del suelo. Además, se presenta un modelo de ciudad racista a partir de dos dilemas clásicos de la teoría de los juegos: el del prisionero y el de la cadena de tiendas. En ambos casos, el juego es no cooperativo, y el equilibrio espacial resultante no garantiza la eficiencia urbana de uso del suelo. Tras esta formalización del juego de la ciudad racista, usando los dos dilemas de la teoría de los juegos, concluí que el equilibrio espacial del mercado es subóptimo y múltiple. En otras palabras: el libre funcionamiento del mercado del suelo e inmobiliario urbano no es capaz de promover una ciudad óptima y eficiente. Es decir, el mercado no es un mecanismo social que permite un aumento del bienestar urbano: al producir equilibrios múltiples y poco eficientes se exige la mediación de un agente (o institución) externa al mercado que coordine las acciones individuales de uso del suelo. Una vez más llegamos a un resultado heterodoxo y crítico a partir del uso de un arsenal conceptual y argumentativo de la teoría económica ortodoxa.

La segunda fase del momento de la teoría se encuentra en los capítulos 4 y 5, los cuales avanzan hacia una propuesta de reconstrucción de una teoría económica urbana crítica y, sobretudo, heterodoxa. Una perspectiva conceptual que articula la producción de las materialidades urbanas y el funcionamiento del mercado inmobiliario capitalista utilizando el legado teórico de la economía política urbana y de los autores y tradiciones de la economía escéptica bajo la premisa de la eficiencia del funcionamiento del libre mercado.

En el capítulo 4 se discuten dos dimensiones conceptuales para buscar una reconstrucción de la economía urbana heterodoxa. La primera dimensión conceptual es la de definir a la decisión de producción y de consumo inmobiliario como una decisión crucial, formulada en el marco de un horizonte de incertidumbre urbano radical sobre el futuro de la ciudad. En otras palabras, cuando el mercado inmobiliario sustituye la perspectiva de planificación de la ciudad del futuro, la ciudad futura no puede ser prevista por economistas urbanos iluminados o teóricos de la predicción probabilística. La ciudad del futuro producida por el mercado es una duda urbana radical.

La segunda dimensión conceptual que se discute en el capítulo 4 es la derivada de la incertidumbre urbana y los temores relacionados con la debilidad del libre mercado para coordinar las decisiones de uso del suelo e inmobiliarias y promover una forma urbana que no sea el caos o la incertidumbre urbana crónica. Cuando el mercado sustituye un plano que institucionaliza la ciudad del futuro, los participantes del mercado se transforman en especuladores sobre el futuro de la ciudad. A partir de esas especulaciones, cada participante del mercado inmobiliario busca aumentar sus beneficios y el mercado se transforma en un verdadero espacio especular. Para enfrentar ese debate, proponemos la categoría convención urbana, como un mecanismo supramercantil de convergencia de la opinión sobre la ciudad futura y de coordinación de las decisiones de uso del suelo en el mercado inmobiliario.

Una ciudad como artefacto de materialidades y flujos urbanos guarda enormes efectos irreversibles e inercias que se confrontan con una característica del juego mercantil capitalista que promueve redefiniciones continuas en los usos y formas de consumo. En el caso de la estructura

urbana, las innovaciones espaciales y las diferenciaciones de los productos inmobiliarios implican una redefinición de la cartografía socioespacial y de valoración de algunas locaciones (barrios) de la ciudad, en detrimento de otras. Esta dinámica de funcionamiento del mercado inmobiliario, al destruir y reconstruir simbólica y materialmente lugares y barrios urbanos, impone enormes costos sociales y monetarios a la sociedad.

Además, el uso del suelo urbano siempre es relativo. En ese sentido, las decisiones individuales de uso del suelo condicionan los usos del suelo de otros actores del juego inmobiliario. Cada quien debe anticipar el uso del suelo de los otros para tomar sus propias decisiones. Sin embargo, esa anticipación supone el adelanto de la estructura de los usos futuros de la ciudad; o sea, cada participante del mercado debe prever la ciudad del futuro para tomar sus decisiones inmobiliarias. Pero ¿sin un plano de lo que será la ciudad del futuro quién puede saber los usos futuros del suelo? Volvemos al espectro de la incertidumbre urbana radical que los participantes en el mercado inmobiliario deben enfrentar al tomar decisiones. Esta característica del mercado inmobiliario es fundacional en la lectura de su funcionamiento y se realiza a partir de la economía urbana crítica.

Si se considera que las decisiones de uso del suelo y de producción de las materialidades urbanas son tomadas en el marco de la incertidumbre urbana radical, los agentes del mercado deben ser precavidos y asumir una racionalidad a la defensiva en sus estrategias económicas. Siguiendo la tradición poskeynesiana, incorporamos la noción de racionalidad mimética como estrategia pragmática en las decisiones de producción y de endeudamiento-consumo en el mercado inmobiliario. Cada quien busca imitar la decisión del otro. Como se verá en el libro, el resultado agregado de las decisiones miméticas es el surgimiento de un mecanismo de coordinación del mercado que está fuera del mercado, y que nos remite a una opinión común y compartida por todos sobre lo que será el futuro. Esa representación colectiva de la futura estructura de los usos del suelo de la ciudad será el elemento coordinador de las decisiones de uso del suelo en el presente, pero el único hecho que garantiza ese mecanismo de coordinación social de las decisiones del mercado es la creencia en que el futuro de la ciudad será una representación colectiva que se comparte en el presente sobre su futuro.

Ese mecanismo de representación colectiva se denomina convención urbana y será el verdadero dispositivo colectivo que garantice la coordinación y el funcionamiento del mercado como mecanismo de mediación de las decisiones sobre el uso del suelo urbano y, por lo tanto, de la producción de la estructura de las ciudades. Desde el punto de vista del proceso de producción y de reproducción de la estructura intraurbana, el resultado del funcionamiento del mercado inmobiliario y de uso del suelo cuando es coordinado por una convención urbana es el de una ciudad caleidoscópica.

El paso siguiente para proponer una economía urbana heterodoxa es dado en el capítulo 5 con la incorporación del paradigma de la transformación de las materialidades y del uso del suelo urbano como factores clave para el entendimiento del funcionamiento del mercado. Al contrario de lo que propone la visión de la economía urbana ortodoxa, según la cual el mercado es un productor de equilibrios espaciales, planteamos una lectura del mercado inmobiliario como un proceso de transformaciones de materialidades inmobiliarias. El agente que opera esas transformaciones es el promotor inmobiliario, quien puede asumir dos estrategias económicas diferentes en el mercado inmobiliario.

Un primer tipo de promotor inmobiliario se caracteriza por el temor a las decisiones arriesgadas, por tanto, sus acciones en el mercado son una repetición de sus decisiones exitosas del pasado. La estrategia de mercado de ese promotor está definida por la rutina de sus decisiones económicas que reproducen un patrón inmobiliario existente y consolidado de uso del suelo urbano.

El otro tipo de promotor inmobiliario, en cambio, adopta una actitud de riesgo e introduce constantemente nuevos usos del suelo; con esa estrategia busca ganancias schumpeterianas de innovación espacial. Las innovaciones espaciales, en general, están obligadas a diferenciar los productos inmobiliarios y la forma de vida urbana, buscando introducir diferenciaciones en el *stock* de las materialidades espaciales con el objetivo de romper los usos rutinarios del suelo y anticipar ganancias en el mercado de los bienes raíces. Los promotores innovadores tienen como estrategia promover nuevas expectativas sobre los usos del suelo urbano y rediseñar la cartografía socioespacial de la ciudad.

El éxito de las prácticas de innovación territorial capitalista y la obtención de mayores ganancias a partir de las variaciones de los precios relativos del suelo urbano (valor del precio de los bienes raíces) establece para los otros promotores nuevas posibilidades de ganancias inmobiliarias y estimula el proceso de imitación de la innovación espacial. Por lo tanto, la estrategia innovadora de los promotores schumpeterianos urbanos induce a los otros a adoptar un comportamiento de imitación-difusión de las novedades en el mercado de los bienes raíces: reproducen en otros lugares de la ciudad la estrategia innovadora y transforman la novedad inmobiliaria en un acto de rutina mercantil. El proceso de imitación-difusión de las innovaciones schumpeterianas espaciales en el mercado inmobiliario urbano produce el retorno a una tendencia homogeneizadora del *stock* residencial característico de las prácticas rutinarias del mercado de uso del suelo y la reducción de las diferencias en los precios relativos de los bienes raíces y de los predios. Dicho de otra manera: las prácticas rutinarias de uso del suelo urbano inducen a la emergencia de prácticas de innovación inmobiliaria y el éxito de la innovación promueve, a su vez, un comportamiento de imitación-difusión que transforma el impacto diferenciador en una tendencia homogeneizadora de uso del suelo, con lo cual se da inicio a un nuevo ciclo de innovación y de imitación-difusión inmobiliaria y territorial.

En el capítulo 5 se concluye que ambas estrategias de actuación del capital inmobiliario se autoalimentan en un movimiento recurrente y continuo, y que son características de una forma capitalista de transformación del *stock* de los bienes raíces y predios. Esta dinámica inmobiliaria establece un movimiento pendular de producción/destrucción (real y/o ficticio) de las materialidades urbanas que, en términos fenomenológicos, se aproximan a la dinámica caótica del orden/desorden. El aparente orden caótico capitalista del mercado de los bienes raíces es la dinámica inmobiliaria urbana y su resultado es la producción de una ciudad caleidoscópica, donde la alteración del uso del suelo de un fragmento urbano puede generar una nueva cartografía socioespacial de la estructura urbana.

El tercer momento del libro es el de la aventura que tiene como punto de partida la realidad urbana latinoamericana y la incapacidad de com-

prender la producción de nuestras ciudades, considerando exclusivamente el mercado inmobiliario regulado por los derechos formales y los programas y políticas de gobierno. La ciudad popular nace y se reproduce como una respuesta a la no-respuesta de las formas estatales y mercantiles de provisión de hábitat urbano. Los sectores populares, movidos por la lógica de la necesidad, se inventan mecanismos de producción de la ciudad y de reproducción de nuevos hábitat urbanos independientes de los condicionamientos establecidos por los derechos de propiedad, urbanísticos y comerciales que regulan la vida urbana del estado de derecho.

La creatividad popular para encontrar una forma de acceso al suelo urbano y para autoproducir su hábitat se ha difundido y ha ampliado en todas las ciudades de América Latina. De hecho, la producción del hábitat popular informal es uno de los principales factores de crecimiento de las materialidades inmobiliarias en las instituciones informales que nacen de estas prácticas, y que se han transformado en uno de los instrumentos de regulación de la reproducción urbana en las grandes ciudades latinoamericanas.

La ciudad de la informalidad es el resultado visible de décadas de acumulación de las capacidades creativas populares y de su fuerza productiva urbana. La ciudad popular informal en América Latina se caracteriza por la carencia de servicios básicos y urbanos, por una tipología urbanística y arquitectónica y por la gran capacidad de reinventar la vida colectiva urbana en sus territorios. Las grandes extensiones urbanas informales son parte constitutiva de las ciudades latinoamericanas. Después de hacer un recorrido conceptual sobre los mercados inmobiliarios formales, llegamos a la conclusión de que no podemos entender la producción de las materialidades urbanas en América Latina sin incorporar en su análisis, los procesos de producción y reproducción de la ciudad informal.

Aquí nace un desafío teórico para la literatura urbana latinoamericana y se abre una puerta para una aventura conceptual. Nuestra forma de participar en esa aventura fue la de incorporar a la dimensión mercantil la informalidad como una fuerza constituyente de producción de las materialidades inmobiliarias urbanas. Siguiendo esa perspectiva de análisis, identificamos que el mercado inmobiliario informal es una de las principales puertas de acceso de los sectores populares al suelo urbano. En tér-

minos históricos, la ocupación de la tierra fue el origen de los asentamientos populares informales. En la mayor parte de las grandes ciudades latinoamericanas, la ocupación de la tierra constituye el origen de las favelas, villas miseria, barriadas, barrios populares, ranchos u otras denominaciones otorgadas a los hábitat populares informales. El mercado informal siempre estuvo presente en la producción de informalidad urbana pero, en las últimas décadas, su magnitud, como forma de provisión de suelo o inmobiliaria para los sectores excluidos del mercado formal y de los programas gubernamentales, ha crecido en prácticamente todos los países latinoamericanos. De forma rápida y, en muchos casos, inesperada, el mercado inmobiliario informal se ha transformado en la principal forma de acceso de los sectores populares a las metrópolis latinoamericanas y se ha convertido en un pilar de la forma de producción reciente de la estructura urbana del continente.

Al revisar la literatura urbana latinoamericana, nos encontramos con un gran silencio sobre el mercado informal del suelo y de su papel reproductor-regulador del hábitat popular. A partir de ese vacío decidimos explorar al respecto y nos aventuramos a investigar sobre ese gran desconocido mercado inmobiliario. En este sentido concluimos que una lectura crítica y latinoamericana de la economía inmobiliaria y de acceso al suelo urbano debe incorporar al mercado informal como uno de sus elementos estructurales y constituyentes de la producción de las ciudades. Dada la ausencia de una tradición de estudios académicos sobre el mercado informal inmobiliario proponemos una primera aproximación metodológica y conceptual sobre ese mercado en los capítulos 6 y 7, los cuales se presentan como nuestros primeros pasos en este camino.

En el capítulo 6 delineamos algunas preguntas y sobretodo nos sorprendemos del proceso de monetización de las relaciones sociales construidas en el territorio popular. Las prácticas sociales e interpersonales territorializadas, las relaciones de reciprocidad envueltas en redes de parentesco y vecindad, y un conjunto de otras acciones individuales y colectivas que permiten la reproducción ampliada de la vida popular se monetizan en el mercado del suelo e inmobiliario de los asentamientos populares informales. Las innovaciones sociales introducidas por los sectores

populares urbanos en los territorios de la informalidad se transforman en un tipo de externalidad positiva de los hábitat populares que en el mercado informal adopta una expresión monetaria y mercantil. Como externalidad positiva, esas innovaciones sociales territorializadas en los asentamientos informales adquieren un valor que será uno de los componentes principales de los precios del mercado inmobiliario informal.

Paradoja de la vida colectiva y popular, más realidad urbana latinoamericana, aquí se plantea un desafío: conocer empíricamente el funcionamiento del mercado informal y emprender un camino de aproximación conceptual sobre ese mercado aparentemente misterioso.

En el capítulo 7 se presentarán los resultados de una amplia investigación comparativa sobre las características y formas de funcionamiento de los mercados del suelo e inmobiliarios en los asentamientos populares informales de varias metrópolis latinoamericanas. En ese trabajo, también se buscó identificar los flujos de la movilidad residencial de las familias que habitan en los asentamientos populares y las motivaciones que tuvieron para comprar o vender sus bienes inmuebles en el mercado informal.

A partir de esos resultados, planteamos una tipología de los mercados inmobiliarios informales y establecemos sus principales características económicas (productos, agentes, racionalidades, componentes informacionales, etc.), al tiempo que proponemos una interpretación heterodoxa sobre la fijación de los precios. Además, desarrollamos una tipología de las estrategias de las familias populares en sus elecciones residenciales que permita identificar el comportamiento de la demanda en los mercados informales. A partir de este estudio comparado, se concluye que las formas de funcionamiento del mercado inmobiliario informal presentan un patrón similar en prácticamente todos los asentamientos populares y confirma su carácter estructural como un factor de producción de las ciudades latinoamericanas. En pocas palabras, el mercado inmobiliario informal no es un caso aislado u ocasional en una gran ciudad, es una forma urbana de provisión habitacional o predial con regularidades e instituciones propias que, además, se reproducen en todas las urbes latinoamericanas. La conclusión empírica y conceptual a la que se arriba, confirma la intuición de partida: no es posible entender la producción de las ciudades latino-

americanas sin conocer las formas de funcionamiento del mercado inmobiliario informal. En este sentido, la incorporación de la informalidad urbana como objeto de estudio es un paso adelante en la construcción de una perspectiva de la economía inmobiliaria crítica y latinoamericana.

En el capítulo 8, se propone una síntesis del camino recorrido en los capítulos anteriores del libro. El punto de partida de esa lectura es una perspectiva de análisis que articule el funcionamiento de los mercados inmobiliarios formal e informal en la producción de la estructura urbana latinoamericana. Buscamos recuperar y superar dos de las dicotomías más usuales en la literatura de los estudios urbanos. La primera, aquella que plantea que las ciudades están divididas en barrios formales y asentamientos populares informales. La segunda, la que sostiene que los estudios sobre la ciudad tienen como objeto una forma urbana definida a partir de las intensidades de uso del suelo (densidades y formas espaciales).

La literatura urbana distingue dos formas urbanas de ciudad y las asocia a las tradiciones culturales y urbanísticas de las sociedades modernas occidentales. La primera forma urbana define un uso del suelo intensivo y su resultante es una ciudad de estructura compacta. La tradición mediterránea y continental de las ciudades está asociada culturalmente a esa forma urbana compacta cuyo prototipo clásico sería París o Barcelona. La segunda tradición de forma urbana se caracteriza por un uso del suelo extensivo cuyo resultado, en términos de estructura urbana, es el de una ciudad difusa. El modelo de ciudad anglosajona con una tipología de suburbios de bajas densidades prediales y demográficas es el ejemplo representativo de esa tradición.

Del entrelazamiento de esas dos dicotomías tradicionales de los estudios urbanos surgen las siguientes preguntas: ¿al final, los mercados inmobiliarios en las ciudades latinoamericanas qué tipos de uso del suelo producen?, ¿cuál es la forma urbana que resulta de ese patrón mercantil y capitalista de acceso al suelo y de la producción de las materialidades inmobiliarias? Nuestra respuesta se define en una vía heterodoxa: el mercado inmobiliario promueve una estructura urbana de uso del suelo de características híbridas tanto en relación con la tipología dicotómica de la ciudad compacta y difusa, cuanto en la caracterización de las ciudades for-

males e informales. Nuestra conclusión es que los mercados inmobiliarios articulan las formas compactas y difusas, y los usos formales e informales del suelo en ciudades con formas urbanas particulares.

El funcionamiento del mercado inmobiliario entrelaza el acceso al suelo (formal e informal) y la producción de la forma urbana (compacta y difusa) cuyo resultado es la superación de las tipologías dicotómicas. En ese sentido, el funcionamiento de los mercados formales e informales en las ciudades latinoamericanas promueven, simultáneamente, una estructura de uso del suelo formal e informal, confusa y difusa, y establecen una forma urbana única.

Cuando el mercado produce una ciudad difusa, impone costos de desplazamiento y crea demandas de centralidad. Por tanto, la oferta de una ciudad compacta. El mismo mercado (formal e informal), cuando produce una ciudad compacta, aumenta densidades y costes de aglomeración y crea la demanda por una ciudad difusa. Y cuando el mercado produce una ciudad difusa se reproduce de forma ampliada, creando la demanda por una ciudad compacta, y promueve la compactación que —a su vez— vuelve a crear la demanda por ciudades difusas, en un circuito inmobiliario que se autoregula siguiendo la lógica de la valorización-desvalorización constante de los territorios y de las materialidades urbanas. La dicotomía compacta-difusa se revela como un falso contrario y de hecho se constituye en una dinámica que autoalimenta la reproducción ampliada del mercado inmobiliario formal e informal.

El resultado del funcionamiento del mercado inmobiliario en las metrópolis latinoamericanas es la promoción simultánea de una estructura urbana compacta y difusa. En pocas palabras, el mercado inmobiliario formal e informal en América Latina produce una ciudad COM-FUSA.

Finalizamos nuestra travesía de una lectura histórica y conceptual del funcionamiento de los mercados del suelo e inmobiliario en las grandes ciudades latinoamericanas con la siguiente conclusión: tanto los mercados formales como los informales producen una estructura de ciudad compacta y caleidoscópica.

26 | Esta conclusión sobre la relación entre el mercado inmobiliario y la forma de producción de las materialidades residenciales en América La-

tina abre la puerta a un debate sobre la necesidad de regular el funcionamiento de los mercados inmobiliarios y de su lógica caleidoscópica.

Espero que tras la lectura de este libro, el lector esté de acuerdo con nuestra conclusión, la cual niega la receta del libre mercado inmobiliario que se pretende promotor de la eficiencia urbana. Esa premisa neoliberal urbana, lo certifico, no resiste una lectura crítica de su funcionamiento.

Al final del recorrido, llegamos al resultado clásico de la economía crítica: el mercado inmobiliario debe ser domesticado en el sentido de reducir su furia productora de desigualdades en el acceso al suelo urbanizado. El mercado necesita prescripciones normativas en el marco de la planificación urbana. La conclusión no es una novedad pero esperamos haber llegado a ella a través de un recorrido conceptual innovador que abra puertas a nuevas perspectivas de lectura del mercado inmobiliario y de la producción de una forma urbana latinoamericana.

La ambición de los textos que siguen es contribuir a la construcción de una economía inmobiliaria y de uso del suelo crítica y heterodoxa; una economía inmobiliaria que revele el carácter excluyente y productor de desigualdades urbanas en las ciudades latinoamericanas y contribuir a la conceptualización de los procesos de producción de las materialidades y formas urbanas.

Pedro Abramo  
Bilbao, enero de 2011

## La regulación urbana y el régimen urbano: la estructura urbana, su reproductibilidad y el capital\*

**D**urante mucho tiempo la imagen de la “ciudad del capital” dominó el debate urbano. La mayor parte de esos estudios establecía una relación universal entre lo urbano y el capital; también subordinaba los “fenómenos urbanos” a la lógica general de la valoración del capital: condiciones generales de producción (Lojkin, 1977), espacio de la lucha alrededor del consumo (Castells, 1972) o circuito secundario que absorbe la súper acumulación del sector primario (Harvey, 1985) daban el tono del debate y dividían “los corazones y mentes” de los estudiosos y los actores de lo urbano. Después de algún tiempo, ese “tiempo heroico” del estructuralismo dio lugar a una producción urbana preocupada en revelar las particularidades históricas y geográficas del “fenómeno” urbano. Los análisis que generalizaban fueron sustituidos por la proliferación de estudios de casos y encuestas, que en la ambición de romper con los abordajes “delirantes del racionalismo marxista”, hacían tangente o periodismo enganchado, como bien subraya Castells, en su evaluación de las investigaciones sobre los movimientos sociales urbanos: “(...) la mayor parte de esas investigaciones es una mezcla de descripciones románticas y de ideología populista” (Castells, 1983: 5).

Nuestro objetivo, en las notas que siguen, es sugerir la eventualidad de una mediación entre estos dos extremos. Para ello, proponemos dos con-

\* Publicado en *Revue Futur Antérieur*, 30. París, 1996.

ceptos que, grosso modo, procuran revelar la articulación general del capitalismo con la estructura urbana (“régimen urbano”) y los modos en que esa espacialidad construida se reproduce (“regulación urbana”).

Sin embargo, la articulación que vamos a sugerir entre el capital y lo urbano (relación industrialización-urbanización o “urbanización capitalista”) no será vista como una relación universalizadora, esto es, que se impone a partir del momento en que se instaura una lógica de auto-expansión del capital. Partimos de la hipótesis de que las relaciones sociales de producción capitalistas asumen formas históricas y geográficas diferentes a lo largo de la “historicidad capitalista” y de que se manifiestan en las maneras y en las formas de organización y distribución de la producción comandada por la valoración capitalista. Esa hipótesis de las formas históricas de las relaciones sociales de la producción capitalista es formulada por la llamada “escuela francesa de la regulación”, y a partir de ella, y de sus autores, proponemos el ejercicio de identificar períodos particulares de la historicidad urbana capitalista, que, en sintonía con la terminología “regulacionista”, sugerimos llamar de “régimenes urbanos”.

Por lo tanto, los “régimenes urbanos” identificarían fases particulares de la relación del capital y de la estructura urbana. La “funcionalidad” de la estructura urbana en relación al proceso de valoración del capital cambia a lo largo del tiempo y del espacio, en función de las características particulares del régimen de acumulación en vigor. Por ejemplo, si la dinámica de la valoración del capital se estructura a partir del consumo de masa (fordismo) o de un consumo direccionado y/o restringido (especialización flexible o fordismo periférico), las características del ambiente urbano construido, que configuran lo que llamaremos de “funcionalidad de la ciudad”, serán diferentes de un caso al otro. En otras palabras, las características de cada régimen de acumulación particular inscriben en la espacialidad urbana su particularidad histórica y geográfica, bajo la forma de “régimenes urbanos”.

De la misma forma que un régimen de acumulación necesita de mecanismos sociales que permitan la reproductibilidad de las relaciones sociales de producción, los “régimenes urbanos”, o la forma particular de la estructura urbana, hacen un llamado a lo que denominaremos de “re-

gulación urbana” y que se constituye en las características particulares del proceso de producción de la espacialidad construida y de los mecanismos que garantizan su reproductibilidad.

Así, las nociones de “régimen urbano” y de “regulación urbana” deben ser miradas como una sugestión de relectura de la relación del capital y de lo urbano. Ese retorno a un tema que marcó la producción de los estudios urbanos en los años setenta se justifica, en gran medida, por las interrogaciones que los cambios en curso en las “funciones”, en las prácticas, en las políticas y en las formas urbanas colocan para los analistas y actores urbanos. La crisis del fordismo y la emergencia de nuevos proyectos sociales –posfordismo, neofordismo, etc.– (Lipietz y Leborgne, 1991) recolocan el tema de la relación entre lo urbano y el capital o, según Scott, de la urbanización y de la industrialización (Scott, 1986). Sin embargo, al contrario de la tradición de los años setenta, esa relación no debe ser más problematizada a partir de la perspectiva universalista de la lógica del capital. Y debe, también, procurar escapar de una lectura alérgica a toda y cualquier tentativa de ultrapasar los límites de descripción histórica. A partir de ese espíritu de mediación nos proponemos identificar, en algunos actores, lo que podría ser un “régimen urbano” y una “regulación urbana”. Por lo tanto, el texto que sigue es, sobre todo, un camino exploratorio, pues busca coleccionar algunos trazos dejados en la literatura, en el intento de señalar la operatividad descriptiva de las nociones de “régimen” y “regulación urbana”.

### 1. La noción de régimen de acumulación y de modo de regulación

El texto de referencia para definir lo que convencionalmente se llamó “teoría de la regulación” es, sin duda, la tesis de Michel Aglietta sobre la economía norteamericana. A pesar de existir textos anteriores que podrían ser clasificados como regulacionistas, fue el trabajo de Aglietta (1976), *Regulación y crisis del capitalismo: la experiencia de los Estados Unidos*, el que otorgó, por primera vez, una interpretación general de la “teoría de la regulación” y, principalmente, una “demostración” histórica de sus tesis, a partir

de un estudio de la historia económica de Estados Unidos. En relación a lo que convencionalmente llamamos el “eslabón perdido” (mercado inmobiliario) en la relación entre el proceso de industrialización y el de urbanización, el libro de Aglietta otorga pocas indicaciones explícitas. En el análisis que el autor desarrolla sobre lo que él mismo denomina el “modo de funcionamiento de la ciudad” y el surgimiento de la “producción en serie de habitaciones”, tales conceptos son entendidos, sobre todo, en el cuadro de las “macro intenciones” que el autor se propone desarrollar.

Por lo tanto, su análisis sobre lo que podemos caracterizar como la relación entre la industrialización y la urbanización está subordinado a un proyecto teórico más amplio: establecer un nuevo enfoque para la lectura de las relaciones capitalistas. En ese sentido, la opción de estudiar las modificaciones ocurridas en la economía norteamericana, en el paso del siglo XIX al siglo XX, es una estrategia para establecer una crítica a las concepciones globalizantes de la economía política crítica marxista, que homogenizan, en el tiempo y en el espacio, las relaciones sociales de producción capitalistas. Con este objetivo crítico, Aglietta busca, a través de un estudio de la historia económica norteamericana, presentar una periodización del capitalismo, más precisamente, demostrar que las relaciones sociales de producción capitalistas asumen formas particulares, y que estas, para que se reproduzcan en la temporalidad concreta de la historia, necesitan de un conjunto de instituciones, formas, hábitos, etc. que configuren una serie coherente de relaciones (modo de regulación), que también cambian a lo largo del tiempo. Por lo tanto, su esfuerzo, y, enseguida, el de un grupo de autores que se identifican bajo el término de “escuela francesa de la regulación”, está en proponer la hipótesis de que la producción y la distribución del excedente, en el interior mismo de las relaciones sociales de producción capitalistas, asumen formas históricas particulares (régimenes de acumulación). Estas formas particulares de producción y de distribución del excedente capitalista exigen condiciones institucionales, culturales y sociales específicas que asegurarían su reproductividad (Boyer, 1986).

Así, los autores de la escuela de la regulación identifican dos régimenes de acumulación: uno caracterizado por la acumulación excesiva, y el otro, por la acumulación intensiva. A partir de esta tipología de formas de

acumulación del capital, que puede ser identificada en los textos de Marx y que traduce, grosso modo, el predominio de una de las dos formas de extracción de más-valía (absoluta y relativa), los autores de la regulación buscan establecer una distinción conceptual e histórica en la forma de organización del trabajo y en la forma de establecimiento del salario (repartición del excedente). La distinción básica de los regímenes de acumulación sería, por lo tanto, definida por las maneras particulares de organización del proceso de trabajo y de la formación de los salarios. Esas dos dimensiones retratarían, ya sea en la esfera de la producción, o en lo que concierne a la repartición del excedente, la relación salarial particular de un momento histórico.

Otro elemento importante en la definición de la relación salarial es el modo de vida de los asalariados, porque se articula tanto con la forma de organización del trabajo (disciplina, tiempo libre, etc.) como con el peso relativo de los departamentos de producción y consumo, pues, dependiendo del patrón de consumo de los asalariados, tendríamos estructuras productivas (departamentos de producción) diferentes (Bertrand, 1983).

Por lo tanto, el régimen de acumulación definiría las relaciones agregadas macroeconómicas (características de los pesos relativos de cada departamento en el proceso de acumulación general de la economía), así como las características de la forma de organización del proceso de trabajo, lo que permitiría definir los límites y las posibilidades del desarrollo de las fuerzas productivas y, de ese modo, de las ganancias de productividad. Por otro lado, la noción de modo de regulación procuraría retratar las relaciones básicas que garantizarían las relaciones sociales de producción. Las formas particulares de concentración de la fuerza de trabajo, las condiciones de reproductibilidad social de esta última y las formas monetarias específicas de cada régimen de acumulación definirían, aproximadamente, un modo de regulación. Esos dos conceptos permitirían la identificación de historicidades particulares de la relación social de producción capitalista y la construcción de una tipología de crisis (en el modo de regulación, en el régimen de acumulación, crisis mayores o crisis menores), que establecerían los procesos de transición entre los regímenes de acumulación y/o el modo de regulación (Boyer, 1979; Lipietz, 1989).

## 2. Una primera aproximación a la noción de “régimen urbano”

En el análisis histórico realizado por los autores regulacionistas de la economía norteamericana, el cambio en las características de la organización del proceso de trabajo, en el modo de vida de los asalariados y en las relaciones interdepartamentales, habría determinado el paso de un régimen de acumulación de concurrencia a un régimen de acumulación monopolista. Esas modificaciones y, en particular, aquellas con respecto a la relación salarial produjeron cambios significativos en lo que Aglietta llama “formas de funcionamiento de la ciudad”. Esas alteraciones señalizaban un proceso de urbanización que acompañaba el cuadro de cambios en el régimen de acumulación. Sin embargo, el término urbanización debe ser utilizado con cautela, pues no debemos tomarlo en su sentido demográfico corriente, esto es, aumento de la población urbana, sino en su sentido analítico, o sea, entendido como el crecimiento de la importancia de lo urbano en la reproductibilidad de las relaciones sociales.

Así, podríamos suponer que el paso, por ejemplo, del régimen taylorista al régimen fordista, cuyo consumo en masa universaliza un patrón de consumo urbano, envuelve un proceso de urbanización. En este sentido, se podría decir que no hay un único proceso de urbanización, asociado o no a la Revolución industrial y/o a procesos de industrialización, pero sí procesos de urbanización en el sentido plural. La urbanización sería, sobre todo, el momento de transición de las características que lo urbano desarrolla en las relaciones sociales de producción y en los mecanismos necesarios para su reproducción.

La percepción de que no habría un único proceso de urbanización no es reciente y puede ser identificada, por ejemplo, en los textos donde Henri Lefebvre define la “Revolución urbana” y se enfrenta al discurso anti urbano, levantando la bandera de que los hombres tienen “derecho a la ciudad”: “(...) en el proceso de industrialización-urbanización, es el segundo término el que se hace dominante, después de un período donde prevalecía el primero”.

La idea que procuraremos sugerir en las páginas siguientes, a partir del marco conceptual de la Escuela de la Regulación, es que los “procesos de

urbanización” pueden ser entendidos como momentos de cambio entre funcionalidades urbanas diferentes. La funcionalidad urbana, como vamos a indicar en el apartado siguiente, es la manera en que una estructura espacial urbana se asocia a la relación social de producción capitalista. Así como esa relación asume características particulares a lo largo de la historicidad capitalista (régimen de acumulación), las funcionalidades de la ciudad también se alterarán a lo largo del tiempo. Un régimen de acumulación y un modo de regulación inscriben sus marcas de singularidad histórica en las diferentes funcionalidades de la ciudad. Pero esas funcionalidades son, ante todo, nociones generales que se manifestarían, en la mayoría de los casos, a través de criterios locales urbanos específicos. Estos criterios, históricamente determinados por los regímenes de acumulación y por los modos de regulación, servirían de orientadores, “guías”, de lo que vamos a llamar “regímenes urbanos”. Grosso modo, un “régimen urbano” definiría las formas particulares que asumen los procesos de producción y de apropiación de la espacialidad construida urbana. Por lo tanto, podemos identificar el mercado inmobiliario, así como otras formas de aprovisionamiento residencial como una institución —en el sentido que Boyer (1986: 48) da a este término— del “régimen urbano”. Así, lo que identificamos como el “eslabón perdido” ganaría un estatuto propio en la relación industrialización-urbanización. Nuestra hipótesis es que, al sugerir la definición del concepto de “régimen urbano” y su articulación con el régimen de acumulación, podríamos redefinir las visiones corrientes sobre la relación (o no-relación) entre el mercado inmobiliario y el proceso de industrialización-urbanización, que procuramos sistematizar en la primera parte de este trabajo.

De esta manera, creemos que, a partir de los conceptos de régimen de acumulación, modo de regulación, “régimen urbano” y ‘regulación urbana’, sería posible establecer niveles diferenciados de análisis. Por un lado, podemos estudiar las características de la reproductibilidad urbana propiamente dicha (procesos de estructuración intra-urbana, crisis fiscales urbanas, etc.) y, por otro, el papel de la “funcionalidad” de lo urbano en el modo de regulación de un régimen de acumulación particular (¿Cuál es el papel de lo urbano en los modos de vida y en el consumo? ¿Qué tipo

de relación se establece entre el espacio de trabajo, de vivienda y de ocio, etc.). La distinción entre estos dos niveles de análisis permite identificar movimientos sincrónicos, así como diacrónicos, entre el régimen urbano y el de acumulación. Así, podríamos, por ejemplo, caracterizar “trayectorias urbanas” diferentes en el interior de un mismo régimen de acumulación, donde las características particulares de cada ciudad se expresarían en una forma particular de regulación urbana.

Igualmente, podemos imaginar que las crisis en el régimen de acumulación pueden, o no, engendrar crisis urbanas, que se manifestarían de forma diferente en función de las características particulares de sus regímenes y modos de regulación urbana. Podemos, también, imaginar que una crisis urbana, por ejemplo, una crisis fiscal, se expresaría en función de las características particulares del modo de regulación de una ciudad, y que eso no afecta la reproductibilidad del régimen de acumulación. En fin, las nociones de “régimen” y “regulación” urbanos podrían superar las limitaciones naturalizantes (en su sentido demográfico y evolucionista) que los conceptos de industrialización y de urbanización cargan y, con esto, abrir nuevas posibilidades de análisis sobre la articulación entre lo económico, lo urbano y el mercado inmobiliario.

## **2.1. Surgimiento del fordismo en los Estados Unidos y la emergencia de un nuevo régimen urbano**

En este ítem, vamos procurar identificar los principales trazos de lo que podría ser caracterizado como el régimen urbano fordista. Nuestra intención no es realizar un estudio de la historia urbana. Nuestra intención es solamente sugerir, a partir de algunas referencias a la historia económica, la “viabilidad” conceptual de la noción de régimen urbano. Para lo cual vamos a apropiarnos libremente del estudio realizado por Aglietta sobre la emergencia del fordismo en los Estados Unidos y subrayar los criterios de los locales residenciales (funcionalidad de la ciudad) particulares al régimen de acumulación fordista. Serán estos criterios los que orientarán la configuración del régimen urbano fordista.

De modo general, podemos distinguir dos planes argumentativos en el análisis que Aglietta hace del “modo de funcionamiento de la ciudad” en el proceso de instauración del régimen fordista de acumulación. En un primer momento, tendríamos un análisis de la interacción entre las modificaciones en la espacialidad urbana –en particular la localización de la vivienda operaria– y el surgimiento de un régimen intensivo de utilización de la fuerza de trabajo (taylorismo). El segundo movimiento de articulación de lo urbano y lo industrial enfatizaría la dimensión del consumo y, por lo tanto, de la realización, en un régimen de acumulación caracterizado por la producción en serie de bienes de consumo duradero (fordismo). Así, Aglietta distinguiría la “funcionalidad” de la ciudad en relación al nuevo régimen de acumulación en dos niveles: las alteraciones en las “fuerzas productivas” y el surgimiento de la nueva “norma social de consumo”. Sin embargo, aunque estas dos modificaciones cumplen papeles diferentes –por un lado tenemos razones que nos remiten a la reorganización de la producción y, por otro, factores que se refieren a los problemas de realización de la producción– se articularían, produciendo modificaciones en la relación salarial y, particularmente, en lo que los autores regulacionistas llaman “modo de vida” (Boyer, 1986: 129 o “condiciones de existencia del trabajo asalariado” (Aglietta, 1976: 129).

## 2.2. La “uniformización” de la fuerza de trabajo y los nuevos criterios de localización de la vivienda operaria

El primer movimiento en la modificación de la forma de funcionamiento de la ciudad estaría vinculado a las modificaciones en la organización del proceso de trabajo, en el paso del siglo XIX al siglo XX. La introducción de técnicas científicas de organización del tiempo y del espacio fabril condujo a una fuerte intensificación del uso de la fuerza de trabajo, así como, a través de la normalización de los gestos y de las prácticas del trabajo, a una homogeneización de los cualitativos de esa fuerza de trabajo. Ese proceso, conocido en la literatura regulacionista como taylorización del proceso de producción, sería un movimiento terminal de expropia-

ción del *savoir-faire* del artesano-operario. Con el taylorismo, la principal exigencia en relación a los calificativos de la fuerza de trabajo pasa a ser la disposición absoluta a las normas disciplinares en el proceso de trabajo, pues el conocimiento del acto de transformar la naturaleza ya estaría co-dificado, en el sistema de máquinas o en las normas gestuales del proceso (Coriat, 1979). Este sistema científico de organización de máquinas y hombres aseguraría su utilización optimizada, lo que, desde el punto de vista de la fuerza de trabajo, implica una intensificación del uso de la mano de obra, con la eliminación de la porosidad del tiempo de trabajo.

El proceso, que, a rigor, estaría restringido al “mundo ruidoso” del interior de la fábrica, tuvo un impacto sobre la forma de provisión habitacional de la fuerza de trabajo. El antiguo patrón residencial operario estaba caracterizado, grosso modo, por dos formas de provisión. La primera tenía su imagen paradigmática en la “ciudad operaria” y estaba definida por un “mercado” de viviendas ofrecidas por la propia unidad fabril, en general, para asegurar la continuidad de una mano de obra con ciertos calificativos y/o para restringir el potencial de revuelta de los asalariados. La segunda forma de provisión habitacional era aquella descrita en los relatos “de la condición de la clase operaria” en los siglos XVIII y XIX (Dickens, Zola, Engels), cuyas posibilidades de vivienda estaban subordinadas a un mercado salvaje de alquiler, donde las condiciones eran de extrema precariedad y cuyo factor determinante de su atractivo era su relativa proximidad a la unidad fabril.

Por lo tanto, la proximidad del lugar de vivienda de la fuerza de trabajo al espacio fabril era fundamental, tanto para garantizar ciertas reservas de mano de obra que aún detenían un cierto *savoir-faire*, como, y principalmente, en función de la larga jornada laboral, que impedía, físicamente, un desplazamiento de los asalariados, entre la fábrica y la vivienda, que demandase algunos minutos más del exiguo tiempo de “reproducción” de la fuerza de trabajo. Este padrón de localización residencial, caracterizado por la proximidad del lugar de trabajo al de la residencia, se redefinió con el proceso de uniformización de la fuerza de trabajo utilizada (intensificación de su uso) y, principalmente, con la reducción de la jornada laboral. Así, a inicios del siglo XX, hubo una primera ola de pro-

ducción generalizada de habitaciones en los Estados Unidos, que expresa la redefinición del tradicional criterio de efectos de aglomeración en la localización de las viviendas de la fuerza de trabajo y de las unidades fabriles. Esta ola de creación de viviendas con nuevos criterios de localización puede ser identificada, en la historia del urbanismo, con la emergencia del discurso de las *gardens cities* de Howard, en Inglaterra, y de los *banlieues*, en Francia (Ragon, 1986).

La redefinición del antiguo padrón de provisión habitacional traía un nuevo inconveniente en relación a la forma de funcionamiento de las ciudades industriales: ¿cómo resolver el problema de la distancia entre el lugar de trabajo y de la vivienda? La respuesta a ese problema práctico de lo cotidiano de la vida de trabajo condujo a una modificación importante en la forma de funcionamiento de la ciudad, pues el desarrollo de un sistema de transporte, sobre todo colectivo, en las primeras décadas de este siglo, y en seguida individual, redefiniría el modo de funcionamiento urbano, y también, como enfatizan Aglietta y Coriat, el modo de vida de los asalariados.

Así, la transformación de la forma-localización de la vivienda operaria y de las nuevas infraestructuras urbanas fue un elemento fundamental en la instauración del taylorismo como forma dominante de utilización de la fuerza de trabajo y organización de la producción (Aglietta, 1976: 61, 62). La difusión y la amplificación de la producción habitacional cumplió, además, otro papel en la sustentación del nuevo régimen de acumulación. La producción de viviendas, por un lado, ofrecía nuevas condiciones de reproductibilidad de la fuerza de trabajo, y por otro, produjo un impacto macroeconómico significativo, en el momento en que el taylorismo se constituía como el régimen de acumulación dominante en los Estados Unidos, en las primeras décadas del siglo XX.

La relación entre la producción en serie de viviendas y el nuevo régimen de acumulación se establecía en términos macroeconómicos, en dos niveles. Una primera articulación se instalaba a partir de las demandas inter-industriales, inducidas por las decisiones de producción de viviendas. En un segundo nivel, y quizás lo más importante para la sustentación del nuevo régimen de acumulación, la producción de viviendas creaba una masa salarial urbana indispensable para el sector productor de bienes de

consumo, que iniciaba una trayectoria de crecimiento acelerado de su capacidad productiva, a través de la introducción sistemática del trabajo en cadena y de la puesta en funcionamiento de los sistemas de máquinas integradas. Tendríamos, entonces, un “círculo virtuoso”, donde la masa salarial de la producción de viviendas creaba una parte de la demanda del sector de bienes de consumo; y este último, con sus ganancias de productividad crecientes, permitía una reducción del “salario real” (valor de la fuerza de trabajo). Así, se entraba en un régimen intensivo de acumulación, caracterizado por el dominio de la forma de extracción de más-valía relativa.

El papel macroeconómico de la vivienda puede ser visualizado por las tasas de crecimiento de la construcción habitacional y de *bienes* durables y, en seguida, por su caída durante la primera y segunda décadas del siglo XX. Estos indicadores testimonian la magnitud del cambio en el patrón de provisión habitacional y su relación con el régimen de acumulación taylorista. También indican la incapacidad de la producción de viviendas para generar, de forma dinámica, una demanda que pudiese asegurar la permanencia del régimen de acumulación taylorista.

Tasas de crecimiento de la producción de viviendas y bien durable en US 1920-1929 (%)		
	(1920-26)	(1926-29)
Producción de viviendas	215,0	37,0
Producción bien durable	66,0	5,0
Fuente: Aglietta (1976).		

### 2.3. La casa y el automóvil como expresiones del modo de consumo fordista

Según los autores de la regulación, las transformaciones en la forma de organización del trabajo, introducidas al final del siglo XIX y en las primeras décadas del siglo XX en la economía norteamericana (taylorismo),

permitieron una potencialidad y una intensificación del uso de la fuerza de trabajo que se manifestaron en enormes ganancias de productividad. Sin embargo, estas modificaciones en la base productiva del capitalismo no estuvieron acompañadas, inmediatamente, por alteraciones en la estructura de realización de la producción. Incluso con la enorme tasa de crecimiento de la producción de viviendas, no se consiguió establecer un “círculo virtuoso” dinámico<sup>1</sup> entre la producción y la realización del excedente que permitiese absorber las crecientes ganancias de productividad. Así, la conjugación de un régimen de acumulación con enormes ganancias de productividad, fruto de la introducción de los métodos tayloristas de organización del trabajo, y la incapacidad creciente de absorción económica de estas ganancias condujeron la economía norteamericana a una crisis de realización de la producción en 1929.

La solución de la crisis y el establecimiento de un régimen de acumulación intensivo estable exigieron un movimiento doble. Por un lado, se verifica una profundización del proceso de penetración de las relaciones mercantiles en las condiciones de existencia del trabajo asalariado, en el sentido de destruir los modos tradicionales de consumo e instaurar el “modo de consumo específico del capitalismo”. Por otro, la emergencia de “(...) compromisos en las relaciones contractuales entre los capitalistas y las organizaciones operarias, y la socialización de una parte de los gastos de reproducción de la fuerza de trabajo” (Aglietta, 1976: 72).

Estos compromisos, bautizados como “fondistas”, establecieron los pilares del nuevo modo de regulación de la economía norteamericana de posguerra, pues, si la expansión de las relaciones mercantiles en la “ciudadela” del mundo privado de la reproductibilidad de la fuerza del trabajo expandía potencialmente el mercado, las convenciones salariales establecidas entre los sindicatos y los capitalistas garantizaban una relación de distribución social de las ganancias de productividad y su realización potencial. Podemos condensar la esencia de este pacto, que permitió la configuración de un régimen de acumulación basado en la producción y en el

1 Para una definición de la noción de “círculo virtuoso” y de “círculo vicioso”, ver Boyer y Mistral (1983).

consumo de una masa de mercancías, en tres términos: mercado amplificado, realización de la producción y estabilidad pactada entre el capital y el trabajo.

Tales compromisos “fordistas”, además, permitieron un crecimiento relativamente estable durante casi 30 años.

Durante este período, “los 30 gloriosos”, los bienes durables ocuparon un lugar central en el proceso de amplificación de las relaciones de consumo: el automóvil y la vivienda. Según Aglietta (1976: 136):

...la estructura de la norma de consumo fordista está compuesta por dos mercancías: la vivienda social media, que es el lugar por excelencia del consumo individual; y el automóvil, que es el medio de transporte individual compatible con la separación entre el lugar de la vivienda y el trabajo.

Así, podríamos establecer una relación analítica entre la transformación en la forma de organización del trabajo (taylorismo), el modo de regulación de un régimen de acumulación centrado en la producción en serie de bienes de consumo duraderos (fordismo) y la forma de funcionamiento de la ciudad, que se debe adecuar a la producción en serie de viviendas y automóviles. De manera esquemática, podríamos decir que las ganancias crecientes de productividad estarían dadas por el consumo progresivo de bienes duraderos, lo que significa un compromiso del dispendio familia, según un patrón de consumo regido por la lógica de la acumulación-depreciación de valores de uso. En este patrón de consumo, la vivienda deja de ser solamente el lugar al que Marx llamaría de “reproducción física” de la fuerza de trabajo (dormir-procrear) y pasa a ser, también, el lugar de acumulación y realización individual de los valores de uso de los bienes duraderos. Por lo tanto, la producción de toda una serie de bienes duraderos (por ejemplo, electrodomésticos) exige la existencia de una vivienda que soporte la acumulación física de esas mercancías.

En otras palabras, la dimensión física de la habitación (su tamaño mediano) debe permitir la ubicación de bienes tales como refrigeradora, lavadora, radio, televisor, etc. Sin duda, es imposible imaginar la existencia de todos estos bienes en una pequeña pieza de alquiler, característica de

la vivienda operaria de finales del siglo XIX. De este modo, para que se instaurase un régimen de acumulación caracterizado por la producción en serie de bienes duraderos, cuyo consumo se realizaba, principalmente, en el espacio familiar individualizado, era necesario que el espacio domiciliario medio creciera.

De la misma manera, el criterio de decisión de la localización domiciliaria en las proximidades del local de trabajo se alteró, con la reducción de la jornada de trabajo y con los nuevos medios de transporte. Estas transformaciones permitieron una relativa “sedentarización” residencial de los asalariados, en la medida en que su localización no obedecería más a la “ley ciega” de la oferta de empleo y, por lo tanto, a sus fluctuaciones. La relativa estabilidad espacial del domicilio permitió que las familias pudieran acumular bienes de consumo duraderos en el interior de sus residencias y, así, alterar radicalmente el proceso de reproducción del cotidiano familiar de los asalariados. Las relaciones de trabajo doméstico no mercantilizadas fueron, paulatinamente, invadidas por los nuevos bienes duraderos, a tal punto que serían sustituidas por una nueva norma de “economía doméstica”, donde “(...) los bienes de consumo duraderos serán los medios de un proceso de economía de trabajo doméstico” (Aglietta, 1976: 137). Entonces, la mercantilización del espacio de la vida cotidiana asalariada, la instauración del patrón de consumo fordista, colocaba la necesidad de un tamaño mediano de la vivienda asalariada sobre los patrones anteriores, así como una cierta estabilidad de local, lo que significaba una distinción entre la movilidad del empleo y la movilidad espacial residencial.

Estos dos factores –unidades domiciliarias mayores y estabilidad espacial– estarían en la base de un movimiento doble: la “sub-urbanización” de las residencias y el acceso a la propiedad residencial para una parte significativa de los asalariados. El primer proceso incluiría otro bien durable (el automóvil), un “aliado” fundamental. Este bien sería el medio de transporte individual que viabilizaría el desplazamiento de los asalariados entre la residencia y el local de trabajo. Como las unidades residenciales tendían a demandar una cantidad mayor de tierra urbana relativamente cara, en los núcleos urbanos la oferta de viviendas tomó el rumbo de los suburbios. Así, tenemos el establecimiento de un “circuito virtuoso urbano”,

donde la subordinación residencial es viabilizada por la difusión del medio de transporte individual (automóvil) y por la expansión dinámica de la industria automovilística en el proceso de sub-urbanización (Walker, 1981). El proceso exigió, también, una intervención significativa del Estado en lo que concierne a la producción de infraestructura urbana, pues viabilizar los suburbios, a partir del medio de transporte individual, significó un amplio programa, no solamente de construcción de estructuras viales, sino también de toda la red de servicios (agua, alcantarillado, electricidad, etc.).

Algunos autores regulacionistas creen que esas transformaciones serán más importantes en la configuración del modo de regulación fordista que en la instauración de un nuevo patrón de consumo:

en lo que concierne, antes de nada, a los modos de vida, sus transformaciones reposan menos sobre la difusión de los objetos mercantiles, que ocupan un lugar relativamente menor (como los electrodomésticos), que sobre la transformación de las condiciones de existencia colectiva. La urbanización, sus infraestructuras y la expansión del parque automovilístico ejercieron los efectos de encadenamiento más intensos. (Boyer y Mistral, 1983: 500).

Sin embargo, las transformaciones que Boyer y Mistral apuntan como las más significativas, desde el punto de vista de las interrelaciones macroeconómicas, solo pueden ser entendidas a partir de las nuevas normas fordistas de consumo, que implican transformaciones en los patrones de habitabilidad, de prácticas domésticas cotidianas, de sociabilidad interpersonal, etc. —reflejando, todas, un movimiento de individualización-mercantilización en el interior del espacio residencial—. Así, lo que los autores identifican, genéricamente, como urbanización es, en verdad, la manifestación de una transformación en el tipo de funcionamiento de la ciudad, que va a engendrar un nuevo régimen urbano.

Por lo tanto, la redefinición de los criterios de decisión de localización domiciliaria, la transformación de lo cotidiano en el interior de la unidad familiar asalariada —con la sustitución del trabajo no mercantilizado por

bienes duraderos—, la generalización de los medios de transporte motorizados, la relativa estabilidad del local de la residencia —con el acceso a la propiedad de una parte de los asalariados—, el crecimiento medio del área de las residencias de los asalariados y la producción de la infraestructura urbana —en función de los dos bienes duraderos “emblemáticos” del padrón de consumo fordista, el automóvil y la vivienda— son algunas señales de la constitución de un nuevo régimen urbano en la sociedad norteamericana, que podemos identificar como el régimen urbano fordista.

La caracterización de un régimen urbano, sin embargo, no se agotaría en las indicaciones que buscamos identificar, a partir de la constitución del régimen de acumulación fordista, en los Estados Unidos. Sin duda, estas indicaciones nos permiten identificar la manera en que la producción en serie de viviendas se transformó en una de las bases sobre las que se edificó el modo de regulación fordista, y cómo esa característica del régimen indujo a transformaciones significativas en el modo de regulación urbana. Pero como, a ese nivel del análisis, son sobre todo las macro-características del fordismo y sus articulaciones con la espacialidad construida las que fueron subrayadas, restaría identificar la dimensión espacial intra-urbana, propiamente dicha, del “régimen urbano”.

En este punto, retomamos el tema de la relación entre mercado inmobiliario y proceso de industrialización y urbanización tratado anteriormente. Sin embargo, ahora debe ser mediado por los conceptos de régimen y modo de regulación urbanos. Creemos que la introducción de estos dos conceptos permitiría relativizar, temporal y espacialmente, las nociones universalizadoras de industrialización y urbanización. Así, de la misma forma en que las relaciones capitalistas de producción cambian a lo largo de la “temporalidad capitalista”, la “funcionalidad de las ciudades”, esto es, su relación con el régimen de acumulación en vigor y las formas de producción y de apropiación de la espacialidad urbana (“régimen urbano”), también cambiaría a lo largo del tiempo-espacio capitalista. Tanto en un caso como en el otro, los modos de regulación necesarios para la reproductibilidad económico-social de los regímenes de acumulación y urbano normalizan, en lo cotidiano de las relaciones sociales, las macro-relaciones entre los actores sociales.

Por lo tanto, si el discurso económico fue, durante algún tiempo, criticado por su “imperialismo” en el abordaje de la industrialización, sea en el sentido de una marcha evolutiva de las etapas de crecimiento a la Rostow, sea en una visión ortodoxo-marxista de crecimiento de las fuerzas productivas, creemos que es la hora de relativizar el imperio del discurso de la demografía sobre la urbanización. En este sentido, procuramos identificar algunos trazos de lo que podría ser la configuración de un nuevo régimen urbano (fordista) que modifica las características urbanas (del régimen y del modo de regulación urbanos). En nuestra opinión, tal proceso expresaría mejor el término “urbanización”, pues introduce una dimensión calificativa a las alteraciones demográfico-espaciales. Esa dimensión calificativa de lo urbano y sus funciones conduce, como enfatizamos antes, a la utilización del término urbanización en su sentido plural. Pero la utilización de la noción de urbanización para definir el paso (transición) de un régimen urbano a otro acarrea una serie de nuevas interrogativas.

En general, podemos distinguir tres niveles analíticos. El primero articularía el régimen urbano y su modo de regulación la relación salarial, característico del régimen de acumulación macroeconómico, lo que procuramos, sumariamente, apuntar para el caso fordista en este ítem. Un segundo nivel debería colocar en evidencia las relaciones del régimen urbano con lo que los autores regulacionistas llaman *la relación monetaria* o *restricción monetaria* (Boyer, 1986: 48); es decir, un régimen urbano particular se relaciona con la forma que asumen, en un determinado momento histórico, la moneda y sus reglas y normas en el proceso de socialización de los sujetos mercantiles; o, en términos menos generales, el tipo de relación que el régimen urbano establece con lo que un autor regulacionista llamó régimen monetario-fiscal (Théret, 1991). Esta relación coloca en evidencia tanto las políticas de Estado, que tienen su espacio de implementación en lo urbano (saneamiento, vivienda, etc.), cuanto la forma específica de gestión monetario-fiscal urbana (centralizada, descentralizada, distributiva, de concentración, etc.). Un tercer nivel de análisis puede ser definido por la caracterización de las formas de producción y de regulación espacial del ambiente construido urbano. Aquí, la interrogativa principal se dirige a la identificación de las formas históri-

cas que asume la producción de la materialidad urbana y de los mecanismos a través de los cuales ella se reproduce. Responder o, al menos, colocar algunos principios que podrían conducir a un intento de respuesta sería una tarea que sobrepasaría la pretensión de este texto. Pero podemos, al menos, colocar algunas discusiones sobre la regulación espacial urbana, con las indicaciones que procuramos subrayar arriba, sobre la “funcionalidad” de la ciudad fordista, en el intuito de delimitar lo que podría ser un régimen urbano y su modo de regulación.

### **3. De la regulación espacial a la “regulación urbana”: en dirección a una definición del “régimen urbano”**

En este ítem, adoptaremos el principio de exposición del régimen anterior. Es decir, vamos a utilizar libremente la contribución de algunos autores para avanzar en la identificación de las nociones de régimen urbano y regulación urbana. Esta vez tomaremos como referencia a Lipietz y su concepto de división económico-social del espacio. Después de una breve presentación de este concepto, se sugerirán algunos mecanismos de regulación de esa espacialidad urbana construida.

#### **3.1. La definición de la división económico-social del espacio y de su regulación**

De alguna forma, toda la reflexión que Lipietz desarrolla sobre las características de la espacialidad capitalista y, en particular, de la urbana parte de una analogía entre la división social del trabajo en el proceso productivo y el espacio. Para el autor, un abordaje del espacio a partir de la tradición política debería, además, distinguir las formas en que las clases sociales se apropian de la espacialidad y cómo esta, al dejar de ser una naturalidad inmune a la acción transformadora del hombre, se produce-reproduce bajo la lógica de una determinada relación social de producción. El primer movimiento de Lipietz en ese cuadro de referencias intelectuales es

especializar la división social del trabajo a partir de la definición del concepto de división económico-social del espacio (DESE), que sería la expresión "espacial de las actividades de los agentes y de su modo de vida" (Lipietz, 1974: 6)<sup>2</sup>.

Para que la DESE se reproduzca a lo largo del tiempo, es necesario que haya un "mecanismo regulador de la apropiación del suelo" (Lipietz, 1983: 119). La hipótesis propuesta por Lipietz es que el mecanismo que comanda la reproducción de la DESE podría ser identificado a partir de una teoría de la imposición de un tributo predial urbano. Así, tendríamos una tipología histórica de la "regulación del espacio", donde un tipo de tributo predial dominante se constituiría en el mecanismo de mercado regulador de la responsabilidad de la división económico-social del espacio. Dos grandes formas de regulación de la DESE son identificadas en el régimen de concurrencia y en el monopolista o fordista. En el primero, la oferta de viviendas estaría regida por una división económica-social del espacio dado, en que cada productor de materialidad residencial sería incapaz de, individualmente, modificar las características socioeconómicas de la espacialidad. Los candidatos a la utilización-apropiación del suelo concurrirían entre sí por medio de las ofertas del precio del terreno, y los propietarios ratificarían la mayor oferta propuesta, como en los modelos de Von Thunen y Alonso-Muth. Este tributo, según Lipietz, no estaría determinado por la maximización de las funciones de utilidad de los individuos, pero sí por la escala social del barrio en la DESE. A esta forma de tributo, Lipietz llama "tributo diferencial exógeno", pues se define por una cierta DESE, esto es, una "herencia" histórica. Así, el tributo diferencial exógeno sería el mecanismo que comandaría la "reproducción simple de la división económico-social del espacio" en la regulación de concurrencia.

- 2 Lipietz define la DESE como la combinación de un doble proceso de estructuración: "(...) la división técnico-económica del trabajo que reina a nivel de las fuerzas productivas y de las relaciones de producción, que se refleja (*redouble*) en división técnico-económica del espacio (DTE) —aquí el puerto, la fábrica, las oficinas y las residencias— y la división social del trabajo que reina a nivel de las relaciones sociales de producción y se refleja (*redouble*) en la división social del espacio (DSE) —aquí las residencias de los patronos, allá las de los ingenieros y del otro lado las de los operarios" (Lipietz, 1974: 22).

A partir del momento en que un barrio está inserto en la división económico-social del espacio urbano, sus características no pueden ser alteradas, individualmente, por la oferta de viviendas, pues, como los capitalistas deben pagar un tributo fijado por la inserción del área en la DESE, ellos no pueden hacer uso del suelo jerárquicamente inferior. Pero si el mecanismo del tributo diferencial exógeno es el “operador económico de la DESE, asegurando la adecuación del *estrato* social de la residencia producida al *estrato* social del barrio” (Lipietz, 1983: 119), es incapaz de modificar la estructura espacial, solamente reiterando una estructura predeterminada. Por lo que en la regulación de concurrencia, el “(...) crecimiento urbano implica tanto una predeterminación implícita del espacio social como una intervención del Estado urbanista”.

Así, el movimiento de subordinación residencial de la sociedad norteamericana, apuntado por Aglietta, además de evidenciar el papel del Estado como productor de infraestructura viaria y de otros bienes colectivos, revelaría su papel de “coordinador” de las modificaciones en la división económico-social del espacio y en el régimen de regulación de concurrencia del mismo.

Sin embargo, un poco antes de la difusión del proceso de subordinación, tenemos algunas experiencias urbanísticas, en general comandadas por lo que se acostumbró llamar “reformadores urbanos” por Howard, Unwin y Benoit-Levy. Ellos, al proponer la desurbanización e intentar hacer prácticas sus concepciones de una nueva forma de vida (en particular Howard) a partir de emprendimientos donde integraban todas las dimensiones necesarias al funcionamiento de una comunidad urbana —integrando, por lo tanto, las externalidades—, establecían los fundamentos de lo que Lipietz va a identificar como la forma de regulación monopolista<sup>3</sup>.

La conquista, por los capitales, del “poder” de modificar la división económico-social del espacio, independientemente de la predeterminación del crecimiento urbano, por el Estado urbanista marca el surgimiento de una nueva forma de regulación del espacio: la práctica monopolista o fordista.

3 Para una descripción tanto de las concepciones de los desurbanistas como de sus emprendimientos, ver el capítulo 1 del volumen 2 de Ragon (1986).

En esta nueva forma de regulación del ambiente construido, los capitales no serían más prisioneros de los dictámenes de la configuración socio-espacial existente; podrían, por lo tanto, romper con el mecanismo regulador del régimen de concurrencia (tributo diferencial exógeno), que impediría el acceso a ganancias vinculadas a la imposición (tributo) agraria. Los capitales que utilizan el suelo y ofertan la espacialidad construida dejan de tener una actitud pasiva en el “juego” de imposiciones de tributos y pasan, ellos también, a imponerlos<sup>4</sup>. Para ello, esos capitales deben proponer nuevas especialidades, que necesariamente niegan la estructura socio-espacial existente. Por lo tanto, “(...) la producción monopolista del espacio consiste en materializar un nuevo espacio social, un espacio proyectado que sustituye el espacio social concreto preexistente” (Lipietz, 1991: 122).

En la regulación monopolista (o fordista), las decisiones de localización de la oferta capitalista de viviendas pasan a ser comandadas por lo que Lipietz llama el “tributo diferencial endógeno”<sup>5</sup>, y a lo que preferimos llamar imposición de un *markup* urbano, en lo cual el tributo diferencial exógeno, determinado por la DESE preexistente, será apenas uno de los costos en el cálculo de esos capitalistas. Pero para que esa nueva forma de regulación espacial urbana se imponga, los capitales deben negar constantemente las características anteriores de la espacialidad construida, considerando todas las implicaciones, ya sea a nivel de los desplazamientos espaciales-residenciales de segmentos relativamente homogéneos de la población urbana —desde el punto de vista del nivel de renta y del modo de vida—, que se expresarán en la nueva división económico-espacial del

4 Para una presentación bien simple de la disputa del tributo agrario a partir de la teoría de los juegos, ver Paelinck, CH. P. y A. Sallez (1990). En Abramo (1994 nuestra tesis de doctora) procuramos discutir las posibilidades de utilización de la teoría de los juegos en la disputa del tributo urbano, utilizando formalizaciones más complejas que las propuestas por Paelinck y Sallez.

5 Definido como “(...) *rapport entre le capital a investor et le benefice attendu (...) Il s'agit de la différentiation du tribut provoquée par le niveau de l'investissement capitaliste lui-même (analogie a la rente différentielle II de Marx)*” (Lipietz, 1983: 122).

“... la relación entre el capital a invertir y el beneficio esperado (...) tratase de la diferenciación del tributo provocado por el nivel del propio investimento capitalista (análogo a la renta diferencial II de Marx)” (Lipietz/PIETZ, 1983, p. 122).

espacio, o desde el punto de vista de la coordinación de las acciones individuales de los capitales, en el sentido de configurar una DESE con alguna visibilidad social.

Este proceso individualizado de transformación del ambiente construido urbano, que pasa a comandar la regulación fordista del espacio urbano y cuyos trazos más generales pueden ser identificados a partir de la "dinámica inmobiliaria" (Abramo, 1989), revela, con más claridad, la ambigüedad de la relación mercantil, ya que, si por un lado libera los capitales en su proceso de auto-expansión ampliado de las limitaciones de una jerarquía socio-espacial dada, por otro, amplifica las incertidumbres en cuanto a la oferta de viviendas.

El reconocimiento social de las nuevas espacialidades socioeconómicas propuestas por los capitalistas pasa a ser un problema crítico en la forma de regulación urbana fordista. Para Lipietz, esta cuestión debería ser calificada según las características del proceso de validación social. Así, al estar delante de una producción de espacio de tipo *monopolístico*, característico, por ejemplo, de las transformaciones ocurridas en Dunkerque (Castells y Godart, 1974), la realización no sería un problema, porque "(...) la utilización privada del nuevo espacio producido es programada antes" de la transformación efectiva de la espacialidad. De la misma forma, la producción estatal de viviendas subsidiadas no acarrearía, en rigor, el riesgo de no-validación social, pues su precio de mercado sería superior a aquel efectivamente practicado (intereses bajos o negativos, economías de escala en el proceso de edificación, reducción de los costos de terreno a partir de una política agraria de mediano y largo plazos, etc.), lo que permitiría una "subversión" de las leyes de mercado. Pero la intermediación del Estado, promoviendo el acceso a la vivienda de forma subsidiada, no elimina completamente la posibilidad de no-realización social de esa espacialidad, pues la realización de la mercancía vivienda envuelve un compromiso de endeudamiento de los adquirientes, lo que implica la exigencia de una cierta estabilidad en los compromisos de contratación de la fuerza de trabajo y/o la garantía de un rendimiento mínimo. Por lo tanto, la realización de la producción fordista de la espacialidad residencial urbana se articula con la existencia de las convenciones fordistas, de la relación

salarial —convenciones de trabajo, con cláusulas de estabilidad de empleo y división de una parte de las ganancias de productividad.

El mercado, en este caso, sería, por definición, la forma de coordinación de esos agentes. Según Lipietz, el problema se colocaría, principalmente, en las operaciones de renovación y creación de nuevos centros urbanos y comerciales, con la intervención de lo que él denomina “táctica de validación social de la producción monopolista del espacio”. Esta “táctica” consistiría, básicamente, en la intervención del Estado (expropiaciones, locación de unidades administrativas y/o culturales), que, por un lado, eliminaría las posibilidades de bloqueo de la operación de negación de la antigua espacialidad (expropiaciones) y, por otro lado, daría señales, a la sociedad, de que ratifica la nueva espacialidad propuesta por los capitales privados.

Por lo tanto, estas señales (localización de equipamientos y servicios) servirían como factores de inducción a la valorización-realización de la nueva espacialidad propuesta por la vía del mercado. Dos observaciones en relación a las características del proceso de valorización-realización de la producción monopolista del espacio, son importantes para definir el régimen urbano fordista y su forma de regulación. La primera se refiere a la restricción que Lipietz plantea en relación al sentido de la operación de renovación urbana promovida por la producción monopolista. En general, el término renovación urbana es utilizado para caracterizar las macro transformaciones en la DESE, en que las áreas “deterioradas” son objetos de una operación de “recuperación”. Dejando de lado el lenguaje clínico, lo que tenemos es el paso de usos jerárquicamente inferiores a usos superiores, desde el punto de vista de la escala de los rendimientos de quienes los utilizan. Aquí, la referencia actual es, por ejemplo, la renovación de Les Halles o del distrito XIII de París en los años setenta, o incluso las transformaciones en Bercy-Tolbiac, con la instalación del Ministerio de Finanzas y de la nueva Biblioteca Nacional. Sin embargo, si la característica de la forma de regulación monopolista o fordista es la negación recurrente de las espacialidades anteriores, a partir de la creación de nuevas espacialidades, y si, como enfatiza Aglietta, uno de los trazos constitutivos del modo de consumo fordista y de su régimen de acumulación es la producción en serie de viviendas, entonces parece razonable pensar

que el proceso de renovación urbana, o sea de negación de la espacialidad pasada, pueda asumir diferentes dimensiones. Esta renovación puede manifestarse tanto bajo la forma de macro-transformaciones –sentido corriente del término, utilizado para caracterizar las operaciones monopolistas que internalizan una serie de externalidades– como bajo la forma de transformaciones medianas (barrio), pequeñas (parte de un barrio) o micro (conjunto o, incluso, una calle). Pero si la actuación de los capitales puede manifestarse en todas esas escalas, y aquí entramos en la segunda observación, la participación del Estado en todas las operaciones de cambio en la división económico-social del espacio exigiría una capacidad de intervención en la espacialidad construida que parece sobrepasar sus posibilidades reales, ya sea desde el punto de vista de su capacidad de coordinación temporal y espacial de las múltiples exigencias de la dinámica de valorización-realización de las nuevas espacialidades propuestas, o desde el punto de vista (resuelto el problema de coordinación) de la om-nipresencia del Estado en la regulación espacial. La presencia de ese Estado urbano, en el límite de la argumentación, eliminaría la posibilidad de existencia de relaciones de mercado que interfiriesen en el proceso de estructuración de la espacialidad construida urbana; tendríamos algo así como una “ley de Say urbana”, donde el Estado garantizaría la realización de toda la producción del espacio construido<sup>6</sup>.

Por lo tanto, nos parece razonable suponer la existencia de otros mecanismos que asegurarían la realización de la espacialidad construida urbana, “propuesta”, vía el mercado, por los capitales inmobiliarios. Estos mecanismos, en la medida en que expresan y permiten la reproducción de la estructura urbana, serían parte de la forma de regulación urbana fordista. En otro texto buscamos proponer una forma de coordinación espacial de las decisiones de producir espacialidades construidas por los capitales

6 Es interesante notar que una parte significativa del debate de la sociología urbana crítica francesa de los años setenta tenía, en la figura omnipresente y, en algunos casos, omnipotente del Estado, el *leitmotiv* de la preocupación. Incluso en un autor como Topalov, quien procuró analizar la producción residencial del mercado, la preocupación por identificar las acciones del Estado en el sentido de viabilizar el proceso de auto-expansión de los capitales es una constante. Ver, por ejemplo, Topalov (1974).

inmobiliarios y de su validación social, que no pasarían necesariamente por la acción del Estado (Abramo, 1991). Esta forma de coordinación, a la que llamamos “convención urbana”, sería una respuesta de los agentes productores de la espacialidad construida urbana a un ambiente urbano en constante proceso de modificación. La incertidumbre en relación a la DESE futura sería uno de los trazos característicos del régimen urbano fordista, en la medida en que los capitales que producen esa espacialidad deben negar la espacialidad pasada, para imponer el *markup* urbano.

Así, los agentes que deben tomar decisiones en relación a la espacialidad construida, sean ellos productores o consumidores de esa espacialidad, toman sus decisiones en un horizonte de “incertidumbre urbana” en relación a la DESE futura, pues esta será el resultado agregado de un conjunto de decisiones individuales descentralizadas. Por lo tanto, los capitales inmobiliarios, individualmente, especularán sobre las intenciones de producción de los otros capitalistas (donde y para quién ellos van a producir espacialidad urbana) y, sobre la base de esas especulaciones, formularán una idea de la DESE futura (virtual). Mas, como cada capitalista sabe que los otros capitalistas están también formulando sus opiniones sobre la DESE futura –a partir de lo que él piensa que la misma será futura–, él, capitalista individual, reformula su indagación y pregunta lo que el otro piensa de la DESE futura. De esta forma, si todos los capitalistas colocaran ese tipo de interrogativa, tendríamos un “ambiente de especulación” (Dupuy, 1989: 361–400), donde el recelo de un juzgamiento errado, dada la incertidumbre sobre el futuro, produciría un comportamiento imitativo (Keynes, 1937) o mimético (Orlean, 1986; Orlean, 1989); o tendríamos la emergencia de una “opinión media” de lo que sería la espacialidad construida futura, una “convención urbana”. Esto permitiría a los capitalistas formular sus decisiones de alteración de la espacialidad construida, o tendríamos un desistimiento (fuga) de una práctica monopolista de alteración de la espacialidad construida.

Tal fuga se puede manifestar tanto en la decisión de no producir (crisis urbana) como en la decisión de un retorno a las prácticas del régimen de concurrencia, donde los capitales reproducen las características de la división económico-social del espacio y, por lo tanto, no serían capaces de

imponer un *markup* urbano. Así, la “convención urbana” sería la forma de coordinación de los capitalistas inmobiliarios, cuando estos estarían bajo la lógica del “espíritu animal”, esto es, cuando sus decisiones son comandadas por la búsqueda de un *markup* urbano y, entonces, de la negación de la DESE preestablecida. Esta última podría ser identificada –haciendo una analogía con el esquema de Keynes– con el “valor fundamental”.

En este sentido, mientras en el régimen de concurrencia es el valor fundamental el que comanda la regulación de la estructura espacial urbana, y la reproductibilidad del espacio guarda una relación con la estructura “real” de la división económica-social del espacio –heredada de la historicidad de las acciones del pasado–, en el régimen fordista, el “espíritu animal” de los capitalistas urbanos hace que la reproductibilidad del espacio se aleje de la referencia “real” (DESE preestablecida) y se articule con las anticipaciones que los productores de la espacialidad hacen de la DESE futura.

De esta manera, el paso de una forma de regulación a otra puede ser visto como el de un criterio de regulación “naturalizante” –donde la inercia establece los atributos “reales” que determinan los precios-localizaciones de la DESE– a un criterio eminentemente social que debe ser validado socialmente. Una parte de esas validaciones pasa por una “táctica” de apelación al Estado, pero otra parte debe pasar por el tamiz tradicional del mercado.

Anteriormente sugerimos que la “convención urbana” emerge como una de esas formas de coordinación espacial de las intenciones de los capitalistas de producir la espacialidad urbana. Pero la convención urbana sirve, también, como una “señal” para las decisiones de los consumidores (validación-realización) de la nueva espacialidad propuesta. De la misma forma en que los capitalistas perciben el horizonte de incertidumbre urbana futura, los consumidores-adquirientes temen que los continuos cambios en la DESE produzcan una “variación jerárquica” de su localización y de sus implicaciones monetaria (desvalorización-valorización) y social (degradación-ascensión en la escala socio-espacial). Por lo tanto, esos consumidores van a procurar anticipar las alteraciones futuras de la DESE<sup>7</sup> y, para eso, van a buscar las señales de referencia para sus formulaciones sobre

7 En Abramo (2007) buscamos presentar dos estrategias de los compradores de espacio-

la espacialidad futura. Aquí, la convención urbana aparece como uno de esos puntos de referencia, a partir de los cuales los consumidores-adquirientes de espacialidad construida pueden, además, formular sus anticipaciones sobre la división socio-espacial urbana futura. Así, la convención urbana que emerge del “clima de especulación mimética” (Orlean, 1989-a), en la esfera de los productores de la espacialidad construida urbana, tiende a ser ratificada por los consumidores, dada la falta de otras referencias en relación al horizonte de “incertidumbre urbana”. Tendríamos, entonces, una relación que auto-reforzaría la convención urbana y, al mismo tiempo, tendería a transformarla en una “profecía auto-realizadora”, estabilizando temporalmente la forma de coordinación espacial de las ofertas capitalistas, que serviría de “táctica” de valorización-realización de las nuevas espacialidades propuestas.

Si las observaciones que hicimos sobre la forma de regulación fordista, caracterizada por el “espíritu animal”, tuvieron alguna relevancia, la reproductibilidad de la DESE en el régimen urbano fordista asume formas de regulación diferentes —según las características no solo de las formas de producción de la espacialidad construida (producción estatal y capitalista privada), sino en función de las particularidades de los procesos de coordinación de los agentes y de validación social de las espacialidades propuestas—.

Por lo tanto, podemos establecer una articulación entre las formas de producción de viviendas y los mecanismos de regulación de la espacialidad urbana capitalista.

La literatura sobre la oferta de viviendas en los países desarrollados tiende a distinguir tres grandes formas (sistemas) de producción (promoción, provisión) residencial capitalista, en el régimen urbano fordista, como:

---

lidad residencial construida: defensiva y ofensiva. En la primera, los criterios para la toma de una decisión de consumo pasan, principalmente, por una anticipación de la evolución de las externalidades vinculadas al “bienestar social” que la vivienda-localización ofrece. En la estrategia ofensiva, los consumidores procuran anticipar las modificaciones jerárquicas de la DESE, con miras a obtener una ganancia monetaria anticipada: una eventual “valoración jerárquica” de la vivienda-localización.

- producción estatal;
- producción capitalista “sustentada”;
- producción capitalista “autónoma”.

Durante el régimen fordista, el Estado estuvo siempre presente en las formas de producción residencial, coordinando las decisiones de producción (política habitacional) o los flujos monetarios que financiaban la producción y la realización del sector habitacional (política monetaria). En el caso norteamericano, citado como “paradigma” de la política habitacional “liberal”, o de mercado, en el régimen fordista, el Estado asume una participación activa en el montaje del sistema financiero habitacional y en su gestión (Topalov, 1988a)<sup>8</sup>. Por lo tanto, la diferencia entre la producción capitalista “sustentada” y la autónoma no se establece por mantener, o no, vínculos y/o utilizar las estructuras institucionalizadas establecidas por el Estado. De cierta forma, durante el período fordista, toda la producción capitalista de vivienda estuvo articulada, directa o indirectamente, con el Estado. La diferencia se manifiesta en las normas que la oferta capitalista debe obedecer para tener acceso a ciertas prerrogativas que introducen matices en los criterios normales del libre juego de la competencia y del mercado (por ejemplo, tasas de interés inferiores a las del mercado financiero). Así, la producción capitalista “sustentada” debe someterse a ciertos criterios institucionales para la ubicación de sus recursos productivos (producir viviendas para un nivel de renta particular, aceptar los criterios preestablecidos para el endeudamiento familiar,

8 Ver, por ejemplo, la formulación en términos de producción inmobiliaria en Topalov (1974; 1984; 1987). En el primer libro, el autor presenta una taxonomía de la producción inmobiliaria; en el segundo, procura establecer los fundamentos teóricos (teoría de la renta) de los tres mercados; y, en el tercero, ofrece un análisis histórico del caso francés de esa “mercancía imposible”. Otro ejemplo es M. Ball (1983, 1986). El autor sugiere el concepto de “estructuras de provisión habitacional” (SHP) como un instrumento (un *metatheoretical concept*) (Ball y Harloe, 1992) a partir del cual sería posible identificar históricamente las formas de provisión residencial. Ball rechaza toda tentativa de teorización global del tipo de renta de la tierra (Ball, 1985) y propone el materialismo histórico como instrumento privilegiado de los análisis sobre lo urbano. En este sentido, el concepto de sistema de provisión habitacional permitiría revelar, en cada momento histórico y espacial particular, los agentes envueltos en el proceso de producción y realización de la vivienda, así como las relaciones que establecen con la sociedad.

etc.). Por un lado, el Estado restringe su libertad de decisión de producir, pero, por otro, limita la incertidumbre para la realización de su producción, dados los mecanismos institucionales que permiten que las mercancías entren al mercado con “ventajas comparativas” en relación a las otras mercancías-viviendas. De forma simétrica, la producción autónoma tiene libertad de asignación de recursos<sup>9</sup>, pero debe hacer frente a un ambiente de incertidumbre de realización, inherente al mercado capitalista.

Esquemáticamente, podemos articular estas formas de producción del ambiente residencial construido en tres modalidades de regulación de la DESE de las ciudades capitalistas fordistas: la espacial de concurrencia, la monopolista y la “mimética” o “convencional”. Las dos primeras estarían reguladas por los tributos diferenciales exógenos y endógenos respectivamente, y en ellas el papel del Estado es fundamental, sea determinando las alteraciones en la DESE y/o programando el crecimiento urbano (Estado urbanista), o bien ratificando y garantizando la realización de los proyectos de alteración de la DESE propuestos por los capitales monopolistas (Lipietz, 1977). Entre tanto, en la tercera forma de regulación espacial, el Estado no es una entidad omnipresente, y la alteración de la DESE se hace en el “juego” de la concurrencia capitalista. En esta forma de regulación espacial, la realización de la nueva espacialidad construida no está garantizada por mecanismos (estrategias) que contornen las sanciones de mercado. De la misma manera que los capitalistas son relativamente libres para proponer nuevas espacialidades construidas, ellos deben hacer frente a la incertidumbre del reconocimiento (rechazo) social de estas. Este fenómeno de incertidumbre urbana conduce a los capitalistas urbanos a ser cautelosos. La prudencia en la decisión de alterar la espacialidad urbana a través de la producción de una mercancía inmobiliaria se impone en razón de que los capitalistas son conscientes de que la espacialidad futura será producto de un conjunto de decisiones de producción descentralizadas y autónomas. Así, el recelo ante el no-reconocimiento social futuro

---

9 La libertad de asignación de recursos es relativa, pues se debe respetar tanto las normas contenidas en el código de obras como la legislación urbanística, que varía espacial y temporalmente.

de la mercancía-localización propuesta por el capitalista y, consecuentemente, la obstrucción del ciclo de valorización del capital urbano les lleva, en el momento de tomar la decisión, a interrogarse sobre las intenciones de los otros capitalistas urbanos. ¿Dónde pretenden producir ellos? ¿Para quién? Es decir que cada capitalista, individualmente, se cuestiona sobre las intenciones de los otros capitalistas en lo que se refiere a las alteraciones en la DESE futura. Ese juego de “especulación mimética” conduce a la “emergencia” de una representación sobre la DESE futura, que asume la forma de una “convención urbana” (Abramo, 1991), la cual será el mecanismo de regulación espacial cuando los capitalistas se presenten en el mercado bajo la “veste” del “espíritu animal” (Keynes, 1936).

Las tres formas de regulación de la espacialidad urbana que describimos son características de los sistemas de producción residencial capitalista (en sus dos formas) y estatal. Como enfatizamos anteriormente, estas formas tienden a convivir bajo un mismo régimen urbano; sin embargo, su peso relativo se altera en función de los diferentes regímenes urbanos. Por lo tanto, la regulación de la DESE de un régimen urbano se da a través de la convivencia de diferentes tipos de regulación urbana; y el predominio de uno sobre los otros en determinadas espacialidades de la DESE expresa los trazos constitutivos del propio régimen urbano.

### **3.2. Pequeñas variaciones del régimen urbano: “fordismo periférico” y “acumulación flexible”**

A título solamente indicativo, podemos introducir algunas diferencias en relación al régimen urbano fordista, con miras a apuntar la relativa permisividad del concepto de régimen urbano en lo que concierne a las variaciones en el tiempo histórico y en el espacio geográfico. Para ello, introduciremos el sistema de producción de viviendas, que se define como “autoconstrucción”, a fin de aproximarnos a la espacialidad de un régimen urbano del fordismo periférico y de las discusiones recientes sobre las alteraciones que la acumulación flexible introduce en los criterios de constitución de la espacialidad urbana (posmodernidad urbana).

### 3.2.1. Fordismo periférico e incertidumbre urbana

Un buen ejemplo de la convivencia de relaciones salariales fordistas y no fordistas, y de su expresión en la forma de estructuración interna de las metrópolis periféricas es la permanencia de criterios de localización residencial y de modos de consumo característicos de las economías europeas occidentales del siglo XIX y de las primeras décadas del siglo XX (proximidad del local de empleo) con los patrones de localización residencial y de consumo del régimen de acumulación fordista. Este último, con su pilar en la conjugación de la producción en serie de viviendas y automóviles con el acceso de los asalariados a la propiedad domiciliaria, introduce una fractura en la lógica de determinación del local de la vivienda, a partir del criterio de localización del empleo y/u otra forma de rendimiento. La autonomía de estos criterios de localización residencial puede manifestarse en lo que los autores de los modelos de base de la economía urbana neoclásica llaman “preferencia por espacio” de los ricos, en detrimento de la “accesibilidad” al local de empleo (CBD), característica de la función de utilidad de los pobres (Alonso, 1964; Fujita, 1990). En nuestra opinión, el elemento más sobresaliente, en lo que concierne a los determinantes de la localización residencial no locativa —esto es, cuando la decisión de localización residencial está indisolublemente vinculada a la adquisición (oferta) de un bien durable—, es la tentativa de anticipación de la evolución futura de la estructura urbana y de la posición relativa virtual de las residencias-localizaciones. Así, el criterio de localización residencial estaría, en gran medida, determinado por las especulaciones sobre la evolución futura de la estructura urbana (Abramo, 1988). Sin embargo, la evolución futura será producto de una infinidad de decisiones autónomas, de producción y de consumo de espacialidades urbanas. Esa característica de un horizonte de “incertidumbre urbana” de la dinámica de estructuración intra-urbana capitalista puede asumir “formas dramáticas” diferentes, en función de trazos dominantes en el modo de regulación de la espacialidad.

Por ejemplo, si la “regulación monopolista” o el Estado urbanista son predominantes en relación a la “regulación monopolista” o “keynesiana”, el horizonte de incertidumbre, sin desaparecer completamente, da lugar a

algunas formas preestablecidas de coordinación de la evolución de la espacialidad urbana. Contrariamente, podemos suponer que, cuando tenemos un régimen urbano donde la regulación mimética del espacio asume una importancia considerable como forma de coordinación de la oferta capitalista de viviendas, el ejercicio de anticipar la estructura urbana futura es más incierto y está, en buena medida, subordinado a la creencia que tienen los productores y los consumidores de la espacialidad urbana sobre la evolución futura de la ciudad.

En la mayor parte de los regímenes urbanos de la periferia encontramos formas de producción de viviendas que pasan al margen de las regulaciones urbanas (lotes clandestinos, invasiones, autoconstrucción, etc.). Cuando en un régimen urbano conviven, por un lado, los sistemas de producción de viviendas fordistas (estatal, sustentado y autónomo) y, por otro, las formas informales de producción de espacialidad residencial, podemos decir que la regulación urbana se hace a partir de elementos de la regulación urbana fordista y de la regulación periférica. Por yuxtaposición (en este sentido, adoptamos el criterio de Lipietz), podemos llamar, a ese régimen urbano, "fordista periférico" (Lipietz, 1985).

Asimismo, como en la mayor parte de las metrópolis del fordismo periférico encontramos una parcela significativa de viviendas de las camadas de menor poder adquisitivo, producidas por sistemas que no obedecen a los criterios legales, y como la expansión urbana no parece obedecer a los principios y a las actitudes voluntaristas de un Estado urbanista, que coordinaría las intenciones de producir y de consumir espacialidad construida, la incertidumbre urbana parece tener una importancia mayor que en los regímenes urbanos fordistas de las economías desarrolladas. Las anticipaciones de la evolución intra-urbana, tanto de los capitalistas que ofertan viviendas como de los trabajadores (fordistas) que consumen (adquieren) esas mercancías, deben hacer frente a otro vector (aleatorio) de transformación de la estructura urbana: la informalidad residencial.

Tal característica nos conduce a levantar la hipótesis de que los procesos especulativos sobre las espacialidades construidas futuras asumen un peso en la regulación urbana del fordismo periférico superior al de los países desarrollados, y que pueden explicar los rápidos procesos de cam-

bios intra-urbanos (DESE) de las metrópolis del fordismo periférico<sup>10</sup>. En otras palabras, en los regímenes urbanos donde la incertidumbre adquiere un peso importante, la forma de regulación urbana se establecería, en buena parte, a partir de las convenciones urbanas.

### 3.2.2. La crisis del régimen urbano fordista: flexibilidad urbana y concurrencia urbana

Durante los años ochenta, la mayor parte de los países industriales avanzados buscó promover alteraciones significativas en las normas y actitudes que dominaron, desde el final de la Segunda Guerra Mundial, las relaciones entre el Estado y la sociedad, entre el capital y los trabajadores, y entre las economías nacionales y el “resto del mundo”. Algunos principios generales del ideario liberal se transformarían en verdaderas banderas en la cruzada contra la “rigidez de la herencia de las políticas keynesianas” y de los Estados de bienestar. Estas nociones generales serían el *leitmotiv* de los discursos de los años ochenta, y, en gran medida, comandarían las tentativas de dar coherencia global a los procesos de reestructuración económico-social promovidos por el discurso neoliberal. Así, verificamos una difusión y una amplificación de los procesos de desregulación, de globalización de la economía (*laissez-faire*) y, principalmente, de flexibilización de las relaciones contractuales; de la producción para atender a una demanda flexible (*especialización flexible*); y de las relaciones jerarquizadas, en las relaciones de trabajo, con la difusión del principio de organización horizontal del “modelo J” (Aoki, 1988). Sin duda, los tres conceptos (desregulación, globalización y flexibilización) son los pilares sobre los cuales las economías capitalistas buscan edificar un nuevo régimen de acumulación que sustituya el régimen fordista en crisis.

---

10 En general, la literatura crítica sobre la teoría de la renta urbana enfatiza el carácter “perverso” de la especulación inmobiliaria. D. Harvey (1982) es uno de los pocos autores que subrayan su papel de asignación de recursos espacial urbana.

Un tema recurrente en el debate actual es intentar identificar un nuevo régimen de acumulación (acumulación flexible), capaz de sustituir al régimen fordista y de promover un nuevo movimiento largo de crecimiento estable (Harvey, 1990; Harvey y Scott, 1988; Scott y Storper, 1987). O si, al contrario, estaríamos en una fase transitoria, donde la reestructuración podría conducir a regímenes de acumulación y a modos de regulación diferentes, y, si en realidad, hoy tendríamos proyectos concurrentes entre sí, para que se convirtieran en hegemónicos (Lipietz y Leborgne, 1991; Boyer, 1991)<sup>11</sup>. Sin embargo, el debate sobre la urbanización —o, según los términos que buscamos avanzar, sobre el nuevo régimen urbano posfordista— parece aún restringido a análisis compartimentados (desregulación de los sistemas habitacionales, liberalismo urbanístico, etc.). Una excepción a esa tendencia a la fragmentación de los análisis sobre lo urbano es la hipótesis de que la emergencia de la acumulación flexible se articularía con un movimiento más general —que se manifestaría, sobretudo, en el plan cultural— de cambio en la concepción de tiempo y de espacio (Harvey, 1990a).

Así, estaríamos frente a un momento en que la relación tiempo-espacio heredada de la visión racionalista de la modernidad tendería a ser sustituida por otra concepción: la condición posmoderna. Por lo tanto, la flexibilidad sería una nueva concepción de la relación tiempo-espacio: mientras en la modernidad la razón impone una determinada disposición espacial y temporal universal entre los hombres, a fin de asegurar la “utilización óptima de los recursos escasos”, la condición posmoderna cuestiona

11 El debate sobre la caracterización del nuevo régimen de acumulación, en cierta forma, aún está restringido al círculo de los análisis que toman la dimensión espacial como una variable importante en la determinación de los fenómenos sociales. Así, ese debate aparece más frecuentemente en las discusiones sobre los cambios en los procesos de trabajo y en la nueva espacialidad (geográfica) de la producción capitalista (Benko [Ed.], 1990; Benko y Dunford, 1991; Benko y Lipietz [Eds.], 1992). Sin embargo, tal como en el debate marxista sobre la “crisis o colapso” del capitalismo a inicios de este siglo, podemos visualizar proyectos políticos que encuentran sus “razones discursivas” en la caracterización del régimen de acumulación: perspectiva socialista en la lectura geográfica económica radical norteamericana y perspectiva ecológica o social-demócrata entre los regulacionistas franceses.

ese optimismo extremado de la razón y hace un llamado a otras mediaciones. En ese ambiente adverso a la racionalidad, el discurso urbanista, a lo largo de los años ochenta, cambió radicalmente de dirección. La tradición del urbanismo racionalista, que marcó la mayor parte de las intervenciones urbanísticas de posguerra, no resistió a la ascensión de un discurso crítico a la ceguera de la razón y que hace un llamado al retorno del "arte urbano" (Ragon, 1986; Choay, 1988). Las intervenciones quirúrgicas de la urbanización y producción de equipamientos que organizaban el espacio urbano según una racionalidad funcional cedieron lugar a las grandes obras arquitectónicas que, a partir de su valor simbólico y de atracción, podrían movilizar las acciones individuales, vía mercado, de organización espacial. En otras palabras, el urbanista vuelve a su formación de origen, la de arquitecto.

Pero ese "urbanismo monumentalita" (Tribillon, 1990), que es, sin duda, típico de las grandes metrópolis de los países desarrollados, a lo largo de la segunda mitad de los años ochenta, no podría ser visto solamente como expresión crítica de la racionalidad funcionalista. Al lado de ese movimiento en el plan de las ideas, tenemos otras articulaciones que también podrían justificar el retorno de las concepciones del "arte urbano". Desde nuestro punto de vista, creemos que ese urbanismo monumentalita y las otras alteraciones en el régimen urbano típico del fordismo se articulan con los tres procesos que comandan los movimientos de reestructuración y de salida de la crisis del fordismo: globalización de la economía, desregulación y flexibilidad.

La globalización de la economía podría ser identificada como un amplio proceso de cambio en la división internacional del trabajo que, grosso modo, sería comandado por el retorno de la concepción de economías abiertas estructuradas según el criterio de las ventajas comparativas. Aquí, el elemento clave es la idea de que el mercado penaliza los agentes (países) menos eficientes y que, al penalizarlos, conduce a una óptima asignación de recursos planetaria. Pero para que realmente prevalezca el criterio del más eficiente, es necesario que todas las "murallas proteccionistas" sean derrumbadas y que se instaure el idílico mercado de concurrencia mundial. Así, las fronteras económicas ya no serían establecidas por

instrumentos artificiales, sino por la búsqueda incesante de la ganancia de competitividad. Estaría abierta la corrida a las ganancias de productividad y de reducción de los costos salariales y sociales. En sintonía con ese movimiento general de globalización, los procesos de desregulación y de flexibilización serían los medios por los cuales la idea de superación de la rigidez fordista y de instauración del mercado de concurrencia se implantaría en las economías nacionales.

La perspectiva de la globalización no se manifiesta solamente en los flujos de internaciones de servicios y bienes, se evidencia en una infinidad de otros dominios (Latouche, 1986). Una de esas formas particulares de manifestación de la globalización es la "concurrencia urbana".

La concurrencia urbana es el mecanismo por el cual las ciudades disputan entre sí los recursos —en general, privados— de los inversionistas. En esta lucha por la atracción de inversiones que puedan generar empleos y recursos fiscales, el origen de los capitales no representa un factor de constreñimiento; estos pueden ser internacionales, regionales o locales. Sin embargo, la concurrencia urbana por esos capitales está jerarquizada, o sea, la concurrencia entre las grandes metrópolis internacionales (París, Londres, Nueva York, Tokio, Berlín) se establece según los diferentes criterios de aquellos que rigen la concurrencia entre las metrópolis regionales y/o las *tecnopolis*. Un trazo que unifica todas estas ciudades, que viven bajo el signo de la concurrencia urbana, es el paso, durante los años ochenta, de políticas urbanas, cuyo objetivo prioritario era la organización espacial urbana, a políticas urbanas subordinadas a la lógica del crecimiento económico y de la generación de empleo local (Le Gales, 1991). De nuevo, tal como en el proceso más general, la desregulación y la descentralización administrativa ocurrida durante la última década —en particular en los países europeos— participan de ese movimiento de concurrencia urbana, pues, por un lado, reducen los recursos y, por otro, transfieren responsabilidades. Con esto, las autoridades locales deben promover sus iniciativas de regulación de la espacialidad urbana bajo una doble restricción: presupuestaria e incitativa. La primera conduce a administraciones locales que favorezcan las iniciativas privadas de intervención y de alteración de la espacialidad construida. Un ejemplo de esta tendencia se puede ver en las renovaciones de

antiguas instalaciones portuarias en los Estados Unidos (Harvey, 1990a) y en Inglaterra (Pickvance, 1990; Querrien, 1990), donde la actividad inmobiliaria privada pasa a tener un papel más significativo en los grandes procesos de alteración de la estructura intra-urbana.

La segunda restricción, lógica incitativa, conduce las políticas urbanas a que obedezcan a los criterios de la concurrencia urbana. Así, las grandes metrópolis internacionales pasan a tener políticas de instalación de nuevos equipamientos —tales como redes de fibra óptica para telecomunicaciones—, a fin de atraer inversionistas, cuya seguridad y rapidez en los flujos de informaciones sería un elemento importante en los criterios de decisión locacional, o una política de grandes monumentos (“arte urbano”), con miras a aumentar el prestigio internacional de la ciudad y atraer las redes de grandes empresas multinacionales. Según Harvey, esas alteraciones, entre otras, indicarían el paso de un modo de gestión urbana caracterizado por el *managerialism*, típico del fordismo, a otro modo de gestión urbana definido por el *entrepreneurialism* (Harvey, 1990a). En fin, la concurrencia urbana altera significativamente la forma de regulación urbana fordista y, articulada a la flexibilización, puede conducir a nuevos regímenes urbanos.

Como indicamos anteriormente, bajo el término general de flexibilización, podemos identificar procesos diferentes, que van desde la redefinición de las relaciones contractuales asalariadas hasta las nuevas formas de organización del proceso de trabajo.

Aquí solamente vamos a indicar cómo la emergencia de la acumulación flexible, al redefinir los criterios tradicionales de localización industrial del fordismo, permite la identificación de algunos elementos que podrían conducir al surgimiento de nuevos regímenes urbanos.

Mientras que la globalización de la economía introduce el tema de la concurrencia urbana, las modificaciones en la forma de organización de los procesos de producción y trabajo, en la última década y media, trajeron de vuelta el debate sobre la noción de distritos industriales<sup>12</sup>, con sus

---

12 El debate sobre los distritos industriales ha sido objeto de varios seminarios, en los cuales la experiencia de la “tercera Italia” es lo que podemos llamar el paradigma de esa forma de organización de la actividad en el espacio.

implicaciones. Ya sea en la reorganización del territorio, o en la redefinición de las políticas industriales voluntaristas (por ejemplo, redefinición de las políticas sectoriales y de complejos industriales).

Así, en los últimos años, la dimensión espacial de la organización de la producción capitalista vuelve a ser un elemento importante en los criterios de localización industrial. Estos criterios, característicos de la fase fordista (producción en serie y oligopolización empresarial), que condujeron a la internalización de los efectos de aglomeración (integración vertical) y que, en gran medida, subestimaban la variable espacial de los efectos interindustriales, son sustituidos paulatinamente por formas horizontales de organización (Aoki, 1988); comandados por la noción de flexibilidad, privilegian la gestión de flujos y procuran reducir sus políticas de *stock* al mínimo necesario.

Al contrario del período fordista, donde una política de *stock* y de integración vertical permitía una relativa autonomía de las empresas respecto a los proveedores y el mercado (oligopolización), la “fase” de la acumulación flexible hace retomar las relaciones inter-industriales y los efectos de aglomeración. Esto es, el contacto y la proximidad entre empresas y proveedores pasa a ser un elemento importante en la dinámica de la organización industrial flexible, pues la externalización o desintegración vertical (Scott y Storper, 1987) de la organización industrial reintroduce relaciones de mercado que previamente eran establecidas de forma jerarquizada en el interior de las empresas.

Entre tanto, este paso de una forma de coordinación organizacional a la forma de mercado, puede conducir a las empresas a asumir “costos de transacción” que no justificarían el abandono de relaciones intra-empresas (Williamson, 1985). Así, los efectos de aglomeración vuelven a ser un elemento importante en los criterios de decisión locacional industrial, pues reducen los costos de transacción y permiten, por lo tanto, la flexibilización de la organización industrial. Otro factor constantemente apuntado como inductor del surgimiento de distritos industriales es la proximidad de las relaciones entre las empresas y sus proveedores. Al contrario de la tradición clásica de la teoría de la localización, que realizaba el costo del transporte como elemento determinante en la definición de la geografía de la producción, la explicación actual de la proximidad entre las empresas parece

reposar sobre la facilidad y la asiduidad del flujo informacional. En otras palabras, la flexibilización de la organización interna de las empresas, en rigor, conduciría a una mayor capacidad de ajuste de la producción, ya sea por fluctuaciones y/o re-direccionamiento de la demanda, o por guerras de precios que exigirían esfuerzos de ganancia de productividad.

Pero, para que estos ajustes se concreten, las empresas deben estar en constante relación con sus proveedores (si produjeran bienes finales) o consumidores (proveedores), con el fin de transmitir las señales necesarias para las nuevas tomas de decisiones. Sin duda, el distrito industrial facilita el contacto entre empresas y proveedores, y puede, a partir del contacto frecuente con quienes toman las decisiones, eliminar los riesgos de las señales emitidas exclusivamente por las relaciones del mercado.

Por lo tanto, el proceso de flexibilización de la forma de organización industrial del fordismo puede conducir a la emergencia de nuevas formas espaciales (Scott, 1986). El distrito industrial es una de esas nuevas formas y puede dar origen a un régimen urbano y a una regulación urbana diferentes a aquellas características del fordismo. Entretanto él no puede ser visto como el único régimen urbano posfordista. Anteriormente, vimos que la concurrencia urbana puede conducir a cambios significativos en el régimen y en la regulación urbana de las metrópolis internacionales y regionales. Vimos, también, que la desregulación y la descentralización administrativa modifican la forma de regulación fiscal-monetary urbana fordista (keynesianismo urbano), que, eventualmente, puede conducir a lo que Harvey llama la forma urbana posmoderna: retorno del "arte urbano" monumentalista, con el "mecenazgo" de la promoción inmobiliaria (Harvey, 1990a). Por lo tanto, podemos visualizar una pluralidad de procesos que pueden originar nuevas formas de regulación urbana. Un ejemplo de regulación urbana que difiere de aquella que identificamos como típica del fordismo, y que viene suscitando una literatura creciente, es lo que convencionalmente se llamó tecnopolos<sup>13</sup>. La noción de tecnopolo se articula, confundándose, con la de distrito industrial. Pero algunos estu-

---

13 Para una presentación general de los tecnopolos, ver Benko (1990), Magalhães (1991) y De Certaines (1988).

dios buscan subrayar la particularidad propiamente urbana del “fenómeno tecnopolitano”, al enfatizar no solo los aspectos tecnológicos productivos de esa nueva espacialidad, sino también una sociabilidad urbana diferente (De Certaines, 1988; Scott y Storper, 1987).

En general los tecnopolos son concentraciones espaciales que aglutinan una serie de funciones que tendrían en común el hecho de ser de alta tecnología. Ejemplos paradigmáticos son, sin duda, Silicon Valley (California) y, en menor escala, la Auto Estrada 128 (Boston). La génesis de estos nuevos complejos de base científica es definida por la articulación de cinco elementos constitutivos (Castells, 1985): la producción de conocimiento, la inyección de capital público, la disponibilidad de capital de riesgo, el buen clima de los negocios y la inserción de un mercado de trabajo segmentado. Esta caracterización puede ser matizada en función de las particularidades de cada tecnopolo. Podemos encontrar, en casi todos esos nuevos modelos espaciales, una estrategia del Estado y de las regiones comprometidas con su constitución en el sentido de crear parques tecnológicos, establecer estructuras de incubación y promover asociaciones entre universidades e industrias, con miras a potencializar sinergias de producción de conocimiento y su utilización industrial (Manzagol, 1990).

Estos trazos generales, que podrían configurar nuevos regímenes urbanos, son diferentes al régimen urbano fordista, pues, en este último, la “funcionalidad de la ciudad” se articula con la producción capitalista a partir de los problemas de realización dinámica de la producción. Como observamos, el fordismo tiene uno de sus trazos constitutivos en la organización taylorista del trabajo. Esta forma de organizar la producción condujo a un sistema de producción en serie de mercancías, cuyos problemas de realización llevaron a crisis constantes<sup>14</sup>.

La emergencia, en la posguerra, de la espacialidad urbana fordista (su producción material y su regulación) y de las convenciones salariales for-

14 En la literatura regulacionista, la crisis de 1939 es caracterizada como una crisis de realización (demanda efectiva, según los términos keynesianos) y marca un punto de inflexión importante en la caracterización de los límites de la regulación de concurrencia, bajo la forma de organización de la producción taylorista. Para una presentación, ver Boyer (1978), Coriat (1979) y Bertrand (1983).

distas permitió la ampliación de los mercados de bienes duraderos y una relativa estabilización del régimen de acumulación fordista. Así, el régimen urbano fordista, al instituir nuevos criterios de localización y formas residenciales, permitió la mercantilización de las relaciones de la vida cotidiana y de la acumulación familiar de bienes de consumo duraderos, lo que, sin duda, condujo a la ampliación del mercado de bienes “estandarizados”<sup>15</sup>.

Sin embargo, el “régimen urbano” de los tecnopolos parece ser comandado no por un problema de realización de la producción, sino, sobre todo, por los problemas ligados a la esfera de producción. La crisis en la forma de organización taylorista, que se manifiesta principalmente en la caída de la productividad del trabajo y en la “rigidez-estandarización” de la oferta (producto y proceso), *vis-à-vis* una demanda cada vez más flexible, es uno de los principales elementos de erosión del régimen de acumulación fordista (Coriat, 1990). Así que, la emergencia de los tecnopolos estaría vinculada a la redefinición de los criterios fordistas de organización industrial, en particular al de integración vertical. Las nociones de *just-in-time*, flexibilidad y economías de aglomeración ganan importancia en relación a la concepción tradicional de las ganancias de escala. La búsqueda constante de innovaciones y de diferenciación de productos aproxima y articula los procesos de concepción (investigación y desarrollo) y de producción. Desde el punto de vista espacial, esa aproximación se manifestaría en un nuevo régimen urbano: los tecnopolos. La funcionalidad urbana de estos últimos y su regulación tenderían a ser explicados por los efectos espaciales (sinergias, culturas tecnológicas comunes y acumulativas, etc.) de los nuevos criterios de organización del proceso de producción. En este sentido, mientras la funcionalidad del régimen urbano fordista era defini-

15 Al contrario de la crisis de 1929, la del fordismo sería caracterizada como lucrativa, “...la ‘crisis’ del modelo de desarrollo fordista se anuncia, antes de todo, como una crisis del lado de la oferta: la crisis de un modo de organización del trabajo, que parece deshumanizante para el asalariado, y termina por no ser eficiente incluso desde el punto de vista del empleador”. (Lipietz, 1989: 30). Para un examen del comportamiento de las variables macroeconómicas en la crisis del fordismo, ver: Boyer (1979; 1988) y Juillard (1988).

da a partir de un problema de realización dinámica de la producción, la funcionalidad de los tecnopolos se explicaría por los factores ligados a la organización de la producción capitalista.

De la misma manera, parece claro que la forma de regulación de los tecnopolos difiere, significativamente, de la forma de regulación de las metrópolis internacionales, pues, en estas últimas, la regulación urbana estaría comandada, en gran parte, por el principio de "prestigio mundial", capaz de inducir a la instalación de sedes de grandes empresas internacionales, y/o a la transformación de esas metrópolis en mercados financieros planetarios.

Por lo tanto, podemos concluir que, a pesar de que la flexibilidad determina una parte significativa de los procesos de reestructuración económico-sociales, se está aún en una fase de transición. En este sentido, la observación de Lipietz acerca de que no tendríamos un único modelo (o régimen de acumulación) de salida de la crisis (posfordismo o acumulación flexible), sino proyectos concurrentes que disputan el lugar de modelo hegemónico vacante a raíz de la crisis del fordismo, podría ser aplicada a los regímenes urbanos. Podría, incluso, haber la convivencia de regímenes urbanos diferentes, que se articularían y se complementarían en la configuración de una territorialidad nacional y/o regional.

Pero, para esto, la dinámica de la concurrencia urbana debe ser neutralizada. Un ejemplo de neutralización de ese mecanismo por la acción coordinadora del Estado puede ser el caso de Japón, que procuró estimular la vocación de metrópoli internacional de Tokio, así como de la ciudad industrial de Kawasaki, al mismo tiempo que desarrollaba los tecnopolos de Ooita y Nagaoka (Furuki, 1991). Este ejemplo nos parece interesante, pues contradice, en parte, la tendencia del liberalismo urbano, que insiste en decretar la muerte de la planificación urbana y regional.

## Conclusión

En la primera parte del texto, procuramos presentar algunas tesis sobre la relación entre lo que, grosso modo, podríamos llamar los dos procesos señaladores de la modernidad capitalista: la industrialización y la urbani-

zación. De manera sintética, tendríamos tres grandes “versiones” interpretativas de esa relación.

- a) La visión clásica, donde la industrialización es identificada con la revolución industrial. Según esta interpretación, las condiciones necesarias para la industrialización capitalista, en particular el proceso de expropiación (rural)-proletarización (urbano), condujeron a la formación de “multitudes” en las ciudades. Ese movimiento de redefinición del uso de los espacios rural y urbano y de asignación de las familias en el espacio, asociado a un proceso de “transición geográfica”, en que las tasas de crecimiento vegetativo de la población presentan un crecimiento significativo, concretaría el proceso de urbanización.
- b) La visión matizada, que también presenta una fuerte influencia de la matriz demográfica y se distingue de la anterior, pues procura caracterizar el proceso de urbanización sin industrialización. Los estudios que se filian con esta visión tienen, en general, como objeto de análisis los procesos de urbanización acelerados ocurridos en los últimos 20 años, en el continente africano. Esos autores tienden a sustituir la relación originaria de la industrialización por factores socioeconómicos y culturales que llevarían a la desagregación de la estructura tribal y, por lo tanto, a un flujo poblacional en dirección a los núcleos urbanos.
- c) La visión estructuralista latinoamericana, que procura enfatizar los efectos de un proceso de industrialización en el cual tendríamos una estructura productiva capitalizada y, así, incapaz de absorber la mano de obra que estaría siendo “expropiada” por las nuevas relaciones de permuta. Con esto, según esta interpretación, tendríamos una masa de “marginalizados” de la estructura formal de empleo que, dada la estructura “arcaica” del campo latifundista, no podría ser absorbida por el espacio rural.

De este modo, el carácter específico del proceso de industrialización latinoamericano produciría una urbanización particular, una urbanización con “marginalidad” –la dualidad moderna-tradicional que, en rigor, debería exprimir los “mundos” urbano-industrial y rural-latifundista inyecta-

dos en el interior de lo urbano, a partir de la noción de marginalidad, o sea, del surgimiento de un mercado informal de empleo.

En la segunda parte del trabajo, procuramos presentar una visión alternativa a las tres interpretaciones arriba mencionadas. Esa cuarta "visión" de la relación industrialización-urbanización podría ser denominada regulacionista, en el sentido de que procura establecer los contornos generales de su formulación a partir de los autores identificados con lo que convencionalmente se llamó "escuela francesa de la regulación". En esa cuarta perspectiva de lectura, los conceptos de régimen urbano y regulación urbana fueron formulados con la pretensión de romper con los abordajes naturales y universales frecuentes en las definiciones de industrialización y urbanización.

Nuestro objetivo fue reintroducir lo que el Harvey (1982) llamó "materialismo geográfico histórico" pero sin, con eso, caer en la tendencia dominante de los estudios urbanos de rechazar toda tentativa de constatación de teorías con algún carácter general. Así que, creemos que el concepto de "régimen urbano" podría traducir la dimensión de la necesaria historicidad geográfica de los "fenómenos" urbanos, mientras que el análisis de la "regulación urbana", articulada a un "régimen urbano" particular, permitiría la formulación teórica de los mecanismos económicos e institucionales que tornarían posible la reproductibilidad del "régimen urbano". O, si utilizamos la terminología usada por Haila para clasificar las teorías de la renta de la tierra, el régimen urbano expresaría la dimensión "ideográfica", y la regulación urbana sería el concepto que permitiría avanzar en una perspectiva "monotética" (Haila, 1990).

Mientras tanto, los conceptos de "régimen urbano y "regulación urbana" no deben ser vistos como una panacea capaz de describir y retractar todo; ellos procuran, sobre todo, problematizar las formas históricas y geográficas particulares de los procesos de construcción y de reproducción de las espacialidades urbanas capitalistas, y su relación, y eventual funcionalidad, con los regímenes de acumulación dominantes. En este tipo de abordaje, la urbanización es vista como un momento de transición entre regímenes urbanos diferentes, o sea, como el proceso de cambio de la funcionalidad del espacio construido urbano. Este proceso se puede manifestar por una variación de los componentes demográficos urbanos (crecimien-

to absoluto o relativo de la población urbana), pero es, además, una modificación en las formas de producción de las materialidades urbanas construidas y en los criterios locales que direccionan las decisiones de los agentes sociales. Los nuevos criterios locales y formas de producción conducirían a la configuración de una nueva espacialidad construida (régimen urbano), que, para que se reproduzca, necesitaría nuevos mecanismos de regulación. Así que, la noción de urbanización re-adquiere un sentido analítico, sin perder, además, su carácter descriptivo (tradicción demográfica).

Sin duda, los conceptos de “régimen” y “regulación” urbanos procuran expresar, principalmente, las características de la estructura construida urbana. Siendo así, debemos tener en consideración sus límites analíticos, su objeto y la producción y la disposición espacial y funcional de los *stocks* urbanos.

En otras palabras, los conceptos de “régimen urbano” y “regulación urbana” procuran articular los análisis de estructuración intra-urbana con las variables locales de los regímenes de acumulación. En este sentido, las variables micro-sociológicas que retratan las micro-sociabilidades ligadas a la espacialidad de la calle o del barrio son, en cierta forma, sacadas de nuestro análisis, a pesar de ser un elemento importante de la regulación urbana. De la misma forma, no abordamos, en estas notas, los elementos a los cuales Théret llama “régimen monetario-fiscal” (Théret, 1991) y que, en la regulación urbana, son importantes, pues articulan y coordinan los modos de financiamiento de su parte de la espacialidad construida.

Finalmente, en la actualidad, cuando las tentativas de superación de la crisis del régimen fordista se presentan como formas concurrentes de reestructuración de las relaciones sociales capitalistas, y asumen, por un lado, el proyecto de radicalización de la flexibilización (“neofordismo”) y, por otro, nuevas formas de “contractualización responsable” (posfordismo), donde esos proyectos se presentan como formas polares del proceso de reestructuración (Lipietz y Leborgne, 1991), parece importante analizar e identificar las distintas implicaciones sobre la reorganización espacial de la cual son portadores. Creemos que es en este cuadro general de (re)urbanización donde las nociones de “régimen urbano” y “regulación urbana” que buscamos sugerir pueden servir para balizar y dar alguna inteligibilidad a las transformaciones urbanas en curso.

## 2 Formas de financiamiento del acceso a la tierra y el funcionamiento del mercado inmobiliario. Un ensayo a partir de la perspectiva regulacionista\*

### Introducción

El acceso a la tierra urbana es visto, por millones de latinoamericanos, como la puerta de entrada a su vivienda definitiva, como su lugar terminal después de muchas peregrinaciones rurales y urbanas. Pero esa entrada, piso de una futura residencia donde imaginan que sus familiares, los de hoy y los del mañana, podrán echar raíces, se transformó en una verdadera barrera social en las grandes ciudades latinoamericanas. Pertener al grupo de aquellos que disponen de un pedazo de tierra urbana es una primera distinción social, seguida de otras: ¿cuál es el tipo de acceso a la tierra urbana? ¿La tierra es “tierra-terreno” o es “tierra y casa”? ¿Dónde se localiza esta tierra-casa en la escala socio-espacial de la ciudad? ¿Cuáles son los equipamientos urbanos disponibles en la proximidad? Y, finalmente, surge la pregunta: ¿cómo esas familias latinoamericanas conseguirán tener acceso a ese pedazo de “tierra-terreno” o “tierra-casa”? Todas estas interrogantes, y muchas otras, revelan uno de los pequeños misterios de las ciudades latinoamericanas: ¿cómo funciona el mercado de tierras y cuál es su papel en la promoción del bienestar (o malestar) de esas poblaciones? También, ¿cómo ese mercado puede funcionar con grandes desi-

\* Publicado en Planejamento e Território: ensaios sobre a desigualdade, *Cadernos IPPUR*, v. 1, p. 179-205. Río de Janeiro, 2003.

gualdades sociales y urbanas? Alguien podría, incluso, preguntar si esos mercados realmente funcionan y cuál es la diferencia en relación al funcionamiento de los mercados de los países desarrollados del hemisferio norte.

Las respuestas a estas simples preguntas, ciertamente, serán múltiples<sup>1</sup> y exigirán nuevas interrogantes. En las líneas que siguen procuraremos dar un primer paso para el entendimiento de los mecanismos que viabilizan el acceso a la “tierra-terreno” y a la “tierra-casa”, cuando, para entrar en el grupo de aquellos que tienen el usufructo del derecho de propiedad o de posesión agraria, se realizó una operación de financiamiento. Nuestro camino es simple y procura establecer una breve taxonomía de la relación entre el financiamiento y el acceso a la tierra urbana. Para esto, utilizamos una noción, la de régimen urbano, que sirvió de brújula en el direccionamiento de nuestro ejercicio de sistematización de las experiencias pasadas y presentes. Nuestra intención al recuperar la noción de régimen urbano fordista y su institucionalización en América Latina fue registrar la constitución de un conjunto de nexos entre el acceso a la tierra urbana, el financiamiento y la forma de funcionamiento del mercado predial-inmobiliario, en los límites de una temporalidad histórica particular (fordismo urbano excluyente) que, además de haber entrado en crisis durante la década de los ochenta, creemos que determina los límites y las posibilidades de entendimiento del momento actual y las perspectivas de redefinición de los criterios de funcionamiento del mercado de tierra urbana en la América Latina.

Procuramos presentar el trabajo en la forma de un ensayo de sistematización, donde primeramente distinguimos dos formas de acceso a la tierra urbana: la vía directa y la vía indirecta. En seguida establecemos una relación entre el financiamiento y el funcionamiento del mercado de tierras e inmobiliario, para las dos formas de acceso a la tierra urbana. Por

---

1 Puede encontrarse una parte de las respuestas en los trabajos organizados por Smolka y Mullahy (2007) sobre el funcionamiento del mercado de tierras urbanas en América Latina. En este ensayo, varias de esas respuestas nos ayudan en nuestra tarea de establecer un nexo entre el financiamiento y el acceso a la tierra. Aprovecho este momento para agradecer a esos colegas y adelanto mis disculpas por las equivocaciones que, por ventura, haya cometido al nutrirme de sus contribuciones.

último, indicamos algunas experiencias recientes que manifiestan la crisis de los mecanismos de regulación del fordismo urbano excluyente.

### **1. Marco de lectura: régimen urbano fordista y el patrón excluyente latinoamericano de acceso a la tierra urbana**

Uno de los trazos sobresalientes del proceso de configuración de las ciudades de los países desarrollados a lo largo de este siglo fue la promoción relativamente amplia del acceso a la tierra a través de la oferta de financiamiento para vivienda. La modificación del perfil de la estructura agraria urbana en el sentido de difundir el título de propiedad, y por lo tanto, reducir de forma significativa la concentración agraria urbana puede ser caracterizada como uno de los elementos constituyentes de lo que denominamos “régimen urbano fordista”<sup>2</sup>. La forma de provisión habitacional característica del régimen de acumulación de concurrencia del siglo pasado es, en general, definida por la presencia de un agente rentista cuya función principal es, con miras a evaluar rentas, controlar la propiedad inmobiliaria residencial y permitir el acceso (y consumo) de los trabajadores al mercado de tierras-vivienda vía mercado de alquileres<sup>3</sup>. El mercado de tierras, a lo largo del régimen urbano de concurrencia, puede ser caracterizado como un mercado restringido y por una fuerte concentración agraria urbana. La forma de estructuración de la ciudad y el modelo de organización de la producción fabril condujeron la valorización del factor “proximidad” como principal criterio de localización. En este sentido, la proximidad del local de trabajo y la vivienda era un elemento determinante en la configuración de la estructura intra-urbana. La valorización de las áreas céntricas y próximas a los centros de empleo, y la dificultad de absorción masiva de tierras más periféricas, en función de la precariedad de los medios de transporte y de la larga jornada de trabajo de la población fue-

2 Para una presentación de las nociones de régimen urbano y regulación urbana, ver Abramo (1996).

3 La noción de formas de provisión habitacional y su caracterización histórica fue desarrollada por Ball y Harloe (1992).

ron definidoras de una forma de provisión residencial mediada por el mercado de alquileres. Así, el acceso más amplio a la tierra urbana era restringido y condicionado a la lógica de valorización rentista. Es decir, la forma predominante de acceso a la tierra por parte de los asalariados urbanos, hasta las primeras décadas del siglo veinte, fue a través de la locación temporaria de inmuebles y cuartos, siendo el mercado de alquileres la forma institucional que permitía a los trabajadores el consumo de suelo-localización en las ciudades.

Con las modificaciones en la forma de organización del trabajo promovidas por la introducción de los métodos tayloristas y las nuevas convenciones laboristas, pueden visualizarse dos grandes consecuencias a nivel de la relación entre la estructuración urbana y las formas de acceso a la propiedad agraria urbana. La primera puede ser identificada a partir de la modificación en la articulación entre la forma de producción de la espacialidad urbana y el régimen de acumulación. La introducción de la organización taylorista del trabajo potencializó, de forma excepcional, la productividad industrial, lo que condujo a modificaciones en la forma de distribución de la riqueza social (Boyer, 1988). La principal modificación ocurrida, fundamentalmente a partir de los años treinta y cuarenta, en los países desarrollados, fue un compromiso establecido entre el aumento de productividad industrial y el pacto *ex-ante* de la distribución de estas ganancias. La transferencia de las enormes ganancias de productividad adquiridas con las nuevas formas de organización de la producción fue realizada por la vía directa, es decir, con ganancias significativas en los salarios reales, y por la vía indirecta, a través de la intermediación de la estructura fiscal del Gobierno. La potencialidad de la capacidad de producir bienes y el crecimiento de la masa salarial y de los salarios reales posibilitaron el surgimiento de un mercado de consumo en masa, donde la relativa estandarización de los bienes permitía producir más, a más bajos costos.

Este círculo vicioso entre la producción y el consumo masivo de bienes modificó los patrones de consumo de los asalariados con la introducción de una cantidad significativa de nuevos objetos en el cotidiano doméstico, identificados como bienes de consumo duradero familiares. Pero, la posibilidad de acumulación familiar de esos bienes imponía una modi-

ficación importante en las formas tradicionales de vivienda. La sustitución del trabajo y quehaceres domésticos por bienes manufacturados exigía una vivienda con dimensiones físicas suficientes para la acumulación de esos bienes. Así que, el patrón de la vivienda de alquiler, característico del régimen de acumulación de concurrencia, debía readecuarse al régimen fordista de producción. El espacio de la vivienda debía ampliarse para obligar la acumulación privada de bienes de consumo. De la misma manera, la vivienda, así como otros bienes de consumo duradero, se transforma en una mercancía con un mercado de consumo más amplio; surge la posibilidad de un mercado de masa de viviendas. Es decir, la forma de acceso a la vivienda deja de ser predominantemente mediada por el mercado de alquileres y pasa, gradualmente, a ser intervenida por el mercado de compra y venta de inmuebles. Esta transformación está condicionada por el surgimiento de un medio de locomoción individual, el automóvil, que se transformó en uno de los mercados de bienes consumo duradero más importantes del fordismo. La mayor facilidad de locomoción individual viabiliza el desplazamiento de la oferta de viviendas en dirección a la periferia, pues, en estas localizaciones, el costo de la tierra permitía la oferta de viviendas a precios inferiores y/o con dimensiones superiores en relación a las viviendas localizadas en las proximidades de los centros urbanos. Sin duda, la simbiosis entre el automóvil y la vivienda propia es uno de los trazos importantes de la norma de consumo fordista, y tiene un impacto determinante en la forma de acceso a la tierra urbana. El surgimiento de un mercado de consumo en masa de vivienda e, indirectamente, de acceso a la tierra urbana, solo fue posible con la institucionalización de formas de financiamiento que viabilizasen la adquisición de la vivienda-tierra urbana<sup>4</sup>. El patrón fordista de proveimiento de viviendas, esto es, de acceso indirecto a la tierra urbana, se caracteriza por tres grandes formas de aprovechamiento: estatal, subsidiada y de mercado (Abramo, 1996). Este sistema fordista de producción de viviendas tuvo, en el sistema de financiamiento, uno de sus principales instrumentos de regulación del régimen

---

4 Sobre el surgimiento de la estructura de financiamiento habitacional y sistema de hipotecas en Estados Unidos, ver el trabajo de síntesis histórica de Topalov (1987 (a ó b)).

urbano. En gran medida, el proceso de estructuración intra-urbana, característico del fordismo, reflejó los criterios de funcionamiento de esos subsistemas de aprovechamiento habitacional y las decisiones públicas de inversión en infraestructura urbana comandadas según la lógica de *welfare*. En los países latinoamericanos donde el régimen fordista de acumulación suplió los procesos de sustitución de importaciones, verificamos alteraciones profundas en su institucionalización. A pesar del debate sobre la conceptualización de las relaciones fordistas en la América Latina (Boyer, 1995), los autores “regulacionistas” son unánimes en identificar un fuerte trazo de exclusión de las relaciones que incorporan amplias capas sociales al mercado de consumo. Este “fordismo periférico”, donde la producción en serie de mercancías se caracteriza por la exclusión de una gran porción de la población, se definió por configurar una estructura socioespacial urbana segregada. En gran medida, las formas de financiamiento (o exclusión) del acceso a la tierra urbana sirvieron de instrumento de consolidación de esa estructura socio-espacial segregada.

## 2. Tipología de las formas de acceso a la tierra urbana: acceso directo e indirecto

Antes de avanzar una propuesta de clasificación del papel del financiamiento en el funcionamiento del mercado de tierras urbano debemos identificar las formas más comunes de acceso a la tierra.<sup>5</sup> Una primera aproximación puede ser definida a partir de la adquisición de un lote de tierra no edificado, donde el acceso a la tierra no significa, en un primer momento, lo que la economía urbana neoclásica acostumbra a llamar consumo de “servicios de habitación” (Muth, 1969)<sup>6</sup>. Así que, la forma de acceso directo a la tierra urbana puede involucrar dos estrategias distintas

5 La tipología que presentaremos se refiere únicamente a estrategias familiares de acceso a la tierra urbana. Para una taxonomía y un análisis de la relación de los capitales promotores y el acceso a la tierra, ver Topalov (1974), Ball (1994) y Jaramillo (1985).

6 Para una revisión, ver Fujita (1989) y/o Abramo (1997a).

de utilización. La primera sería utilizar el lote urbano como soporte material para iniciar un proceso de edificación. La disponibilidad de la tierra urbana, sin embargo, no significa su utilización inmediata como soporte de un proceso constructivo, pues la tierra puede servir como reserva de valor a su adquirente u ocupante. La opción de no edificar y mantener el terreno como una reserva de valor con expectativa de valorización futura puede ser identificada como una segunda estrategia de acceso directo a la tierra. Esta última posibilidad es particularmente importante en el mercado de tierras urbano en los países latinoamericanos, en función de que la dinámica de formación de los precios relativos prediales-inmobiliarios permite eventuales ganancias monetarias, por las alteraciones de las posiciones relativas de los lotes en la estructura intra-urbana de las ciudades latinoamericanas<sup>7</sup>. Esta motivación especulativa, que puede ser practicada por promotores o familias, conduce al surgimiento de los llamados “vacíos urbanos” de las ciudades latinoamericanas, que, en general, son identificados como uno de los elementos constituyentes de la ineficiencia de la cobertura de los servicios urbanos (Rolnik et al., 1990).

Así, podemos distinguir los motivos que llevan al acceso directo a la tierra urbana: con “motivo residencia”, cuando el objetivo es transformar la tierra, en un corto plazo, en soporte de unidades residenciales; y con “motivo de especulación”, cuando la razón de la adquisición es una expectativa de ganancia monetaria a partir de la modificación de la posición relativa del lote en la estructura intra-urbana<sup>8</sup>. La distinción de estos motivos es importante, desde nuestro punto de vista, pues conducen, eventualmente, a sus adquirentes y/u ocupantes a opciones y formas de financiamiento diferentes. Por ejemplo, una familia de baja renta en la periferia de Asunción, que adquiere hoy un lote urbano con financiamiento de cinco años, con cuotas fijas y comprometimiento de renta familiar de

---

7 Smolka (1987) y Jaramillo (2007) enfatizan que los mercados agrario-inmobiliarios de las grandes ciudades latinoamericanas presentan mayores posibilidades de ganancia agraria *vis-à-vis* con los mercados de los países industrializados del hemisferio norte.

8 Estas nociones son presentadas y discutidas en Abramo (1997b), a partir del concepto de “circuito monetario urbano”.

35% a 40%, tiene como estrategia principal la inversión en la edificación de su residencia. Pero, la decisión de un financiamiento del lote en apenas cinco (en algunos casos tres) años significa alargar el proceso constructivo de la residencia, que, en función del comprometimiento de la renta familiar, se extendería durante varios años. Así, el acceso directo a la tierra involucra una opción de financiamiento donde el cálculo familiar tiene como parámetro la capacidad de endeudamiento familiar y la posibilidad de edificación de su vivienda. A partir de una estrategia familiar diferente, podemos imaginar una familia de clase media brasileña que decide adquirir un lote urbano en la expansión noble (costa litoral sur) de la malla urbana de la ciudad de Río de Janeiro. Este lote, cuya localización envuelve una expectativa de valorización en las próximas décadas, es visto como una opción de inversión patrimonial, donde la decisión de financiamiento (condiciones y tasas de interés) será cotejada con su precio esperado en el futuro y las otras opciones de aplicación en activos. Así, las opciones de financiamiento influyen el tiempo de ocupación y la transformación del suelo urbano, como queda claro en el caso de las familias paraguaya y brasileña.

En otras palabras, los motivos del acceso directo a la tierra urbana pueden definir formas diferentes de financiamiento y estas serán un parámetro en la forma y la temporalidad de los cambios de uso de la tierra urbana. Como veremos adelante, la crisis de los patrones fordistas de financiamiento y la relativa liberalización de las normas de financiamiento de la tierra y de la habitación introducen un abanico de posibilidades de estrategias familiares en el mercado de tierras urbano, que amplían la heterogeneidad del proceso de estructuración intra-urbano. Como en las ciudades latinoamericanas, la demanda solvente es altamente segmentada, las consecuencias son, en general, un aumento de la segregación socio-espacial, en relación al período en que los mecanismos fordistas de financiamiento se constituían como la forma institucional hegemónica.

Una segunda forma de acceso a la tierra urbana es por la vía indirecta. Es decir, las familias, al adquirir una vivienda, tienen acceso a la tierra a través de un agente (promotor inmobiliario o Estado) que, al cambiar el uso del suelo, ofrece el bien vivienda donde la tierra urbana es el suelo-

soporte a partir del cual se edifica la residencia. Así, el acceso a la vivienda permite el acceso, de forma indirecta, a la tierra urbana. Esta forma indirecta puede asumir diferentes estatutos jurídicos<sup>9</sup>. A lo largo del régimen urbano fordista, la forma predominante de acceso a la tierra urbana en los países desarrollados fue por la vía indirecta, a través de la producción ampliada de viviendas y la masificación de la propiedad inmobiliaria. Como veremos a continuación, la masificación del acceso a la tierra por la vía indirecta en los países centrales exigió la constitución de un sistema de financiamiento que viabilizara, concomitantemente, una estructura de producción en serie de residencias y la ampliación de la demanda solvente a través del endeudamiento familiar. Este sistema institucionaliza una lógica de funcionamiento del mercado inmobiliario-predial, según la cual la determinación de los precios de la tierra urbana es fuertemente dependiente de las estrategias de actuación de los capitales de promoción y del volumen de crédito que alimenta el circuito de financiamiento de la producción y realización de viviendas<sup>10</sup>. Antes de dar paso a una discusión sobre cómo esa forma de financiamiento se institucionalizó en América Latina, proponemos una breve identificación de la relación entre el financiamiento y el acceso directo a la tierra.

---

9 Podemos encontrar varias formas jurídicas de acceso a la tierra por la vía indirecta. En el régimen urbano fordista, la forma más común era a través de la propiedad de la tierra al momento de adquirir la vivienda (sistema de hipotecas), pero encontramos otras formas como, por ejemplo, el caso cubano, donde la "propiedad" de la residencia no significa la propiedad sobre el predio; o los casos de "derecho real de uso", en las experiencias de la regularización agraria de los países latinoamericanos. Para el caso cubano, ver Núñez (1997) y para una visión general de América Latina, ver Calderón (1998).

### 3. Financiamiento y acceso directo a la tierra

Con el objetivo de establecer una taxonomía del acceso directo a la tierra urbana y su relación con el financiamiento, podemos distinguir tres “formas” más comunes en las ciudades latinoamericanas. La primera forma de acceso directo a la tierra es medida por el mercado. De este modo, tenemos dos grandes submercados de terrenos, con características diferentes. El submercado de terrenos característicamente urbano puede ser definido por una gran fragmentación de la oferta y, en general, las transacciones implican una pequeña (o individual) cantidad de terrenos. En gran parte, ese submercado viabiliza las operaciones de los capitales promotores con su lógica de producción ampliada de habitaciones. A lo largo de la vigencia del régimen de financiamiento fordista, la mayor parte de los sistemas de financiamiento habitacional exigían el terreno de los capitales de promoción, como condición para una operación de financiamiento de la producción de residencias. En este sentido, la estructura del submercado de terrenos se caracterizaba por una gran pulverización de la oferta (propietarios individuales) y una relativa concentración de la demanda (capitales de promoción), definiendo una estructura oligopsonica, donde los precios estaban fuertemente relacionados con la dinámica del mercado habitacional y, por lo tanto, con las condiciones del sistema de financiamiento. Con la crisis de esos sistemas a lo largo de los años ochenta, se verifica una relativa introspección de las actividades de los capitales promotores y una participación más expresiva de los capitales financieros en las operaciones de adquisición de terrenos urbanos aislados, con el posterior cambio del uso del suelo. Es decir, la crisis del sistema de ahorro y crédito habitacional de moldes fordistas, que en los países latinoamericanos presenta el perfil de un “universalismo truncado”, a lo largo de los años ochenta, dio origen a una flexibilización en el mercado de financiamiento habitacional, donde los capitales financieros adquirieron una cierta autonomía en relación a los capitales de promoción<sup>11</sup>. Esa

11 La participación creciente de los fondos de pensión en el mercado inmobiliario, la absorción de los agentes financieros del sistema de ahorro y préstamo habitacional por

característica reciente del mercado de tierras se manifiesta en la emergencia de grandes emprendimientos inmobiliarios, donde la operación agraria, a pesar de alterar la estructura de los precios relativos de los terrenos urbanos, está subordinada, sobre todo, a una lógica de valorización comercial-financiera<sup>12</sup>.

Un segundo submercado de terrenos es el caracterizado por el fraccionamiento de parcelas y la oferta de un número significativo de lotes en las operaciones que se definen como “urbanizaciones”. En estos casos, los capitales operan según una lógica mercantil, objetivando una ganancia agraria a partir de la transformación de suelos rurales en urbanos y/o produciendo ciertas “externalidades virtuales” (demandas futuras de servicios y equipamientos) que permiten, en la operación de fraccionamiento, una valorización del predio. A pesar de que este submercado estuvo presente por muchos años en la mayor parte de las ciudades latinoamericanas, fue en el transcurso de la década de los setenta que se transformó en el principal vector de expansión periférica de las grandes metrópolis (Lago, 1994). El flujo migratorio en dirección a las grandes ciudades, la crisis económica de las dos últimas décadas, la furia mercantil de los “loteadores” y las rígidas normas urbanísticas (tamaño mínimo de los lotes y exigencias de infraestructura) condujeron a un “fraccionamiento” de ese submercado en dos tipos de procedimientos: la oferta de lotes regulares y legales, y la oferta de lotes irregulares y/o ilegales (Maricato, 1996). Así, el fenómeno de los lotes clandestinos o urbanizaciones piratas, esto es, la informalidad en el mercado de tierras urbanas, surge como la contrapartida urbana de la explosión de la informalidad en el mercado de trabajo de las grandes ciudades latinoamericanas. En su gran mayoría, los “loteadores” promovi-

---

los grandes conglomerados bancarios, y la consecuente eliminación de los bancos especializados por los denominados bancos múltiples señalan un proceso de “financiación” de la lógica de funcionamiento del mercado de tierras urbano. Para una discusión del caso chileno, ver Ministerio de Vivienda y Urbanismo (1993).

12 Un buen ejemplo de subordinación de los capitales promotores a la lógica de valorización comercial-financiera fue la proliferación de centros comerciales en las grandes ciudades latinoamericanas a partir del final de la década de los ochenta. Para un análisis, ver Leal (1997).

an el acceso a los lotes a partir de esquemas propios de financiamiento, donde las exigencias eran mucho menos rígidas que aquellas de los programas institucionales. Entonces, surge la posibilidad de que familias de baja renta tengan acceso a un lote de tierra urbana, por ejemplo, sin la necesidad de la comprobación de un rendimiento mínimo y/o regular. Esta "flexibilización" al acceso al financiamiento de los lotes periféricos (legales e ilegales) fue determinante para la extensión de la malla urbana de las grandes ciudades, al permitir la continuidad del flujo migratorio rural-urbano<sup>13</sup> e inducir un proceso de migración intra-metropolitano (Taschner, 1993). En este sentido, la posibilidad de que las familias más pobres inicien el proceso de edificación de su residencia en la periferia urbana está, en gran parte, condicionada por las características del financiamiento propuesto por los "loteadores". Las condiciones de estos financiamientos son muy diversas y varían en función de que la lotización sea legal o ilegal. En general, la lotización legal permite al "loteador" proponer plazos de financiamiento del lote más largos, en función de que las promisorias firmadas por el comprador tuvieran como contrapartida una transferencia legalizada de la propiedad, lo que permite una eventual acción judicial de recuperación del terreno en caso de incumplimiento. Así, el comprometimiento mensual del rendimiento familiar con el pago del financiamiento del lote tiene la tendencia a ser menor, lo que hace que el dispendio monetario sea mayor con la edificación de la vivienda<sup>14</sup>.

En los casos de lotificaciones que no cumplen todas las normas legales definidas por la legislación urbanística, y/o cuando la propiedad agraria de la parcela o terreno original presenta algún tipo de litigio que impide la transferencia definitiva del título de propiedad, la estrategia del "loteador" será ofrecer un financiamiento del lote con el menor número

---

13 En el reciente proceso de urbanización paraguayo, el papel de los "loteadores" fue determinante en la transformación de los municipios limítrofes de Asunción, en áreas urbanas, permitiendo así la continuidad del flujo migratorio.

14 A pesar de que los desembolsos monetarios no sean fijos a lo largo del proceso de adquisición del lote y de la edificación de la residencia, podemos imaginar que existe un porcentual de compromiso máximo del rendimiento familiar que se divide en el pago del lote y los gastos de la edificación.

posible de parcelas y, consecuentemente, uno con valor de las prestaciones superior. Este tipo de estrategia lleva a un número relativamente grande de incumplimientos y a la consecuente tentativa de retomar los lotes por parte de los “loteadores”. La práctica de retomada de lote, o su posibilidad, puede conducir a los incumplidos a revender sus terrenos o inmuebles, produciendo un aumento en la movilidad residencial. Podemos concluir que el plazo del financiamiento concedido por el “loteador” influye tanto en el tiempo de edificación de las unidades residenciales, como en la rotación de ocupación de los lotes o inmuebles, y, por lo tanto, en la forma particular de funcionamiento de ese submercado predial. En otras palabras, la libertad de mercado que permite a los “loteadores” de ese submercado definir plazos de financiamiento en función de las características de cada lotización y demanda potencial, termina por interferir en el proceso de estructuración intra-urbano, cuando condiciona indirectamente la temporalidad de la edificación de los lotes y la movilidad residencial.

Pero el mercado no es la única forma de acceso directo a la tierra urbana, podemos identificar otras dos formas. La primera no involucra ninguna operación de financiamiento y se puede manifestar, ya sea bajo la forma de *ocupación*, o de *transferencia de propiedad* o *derechos de concesión de uso* (Calderón, 1998). Las dos últimas no involucran una carga para aquellos que tienen acceso a la tierra. Los movimientos de ocupación de tierras urbanas, cuya lógica, en general, pasa por un proceso de organización de grupos populares o un proceso más lento de ocupación espontánea<sup>15</sup>, expresan la característica de exclusión del mercado de una porción significativa de la población urbana latinoamericana. Estos procesos de ocupación fueron, a lo largo de la década de los ochenta, objeto de políticas de regularización agraria que podían ser implementadas por el Estado o mediadas por la actuación de ONG y el trabajo social de las iglesias. En algu-

---

15 En el levantamiento realizado en São Paulo por la Secretaría de Habitación y Desarrollo Urbano del Municipio se estimó que, entre las favelas investigadas, 84% resultó de un proceso de ocupación espontánea y gradual, mientras que apenas 10,6% surgió de ocupaciones organizadas por movimientos populares. Sin duda, el porcentual de ocupaciones organizadas es más expresivo en la ocupación de grandes parcelas en municipios más distantes de la ciudad de São Paulo.

nos casos, sobre todo cuando hubo mediación de ONG y de la Iglesia en la compra del terreno ocupado, la regularización involucraba un pago del lote y, por lo tanto, algún tipo de parcelación, lo que podía ser visto como un “financiamiento” de carácter muy particular, pues las amortizaciones eran fijas y calculadas a partir de los rendimientos familiares de cada ocupante de los lotes<sup>16</sup>.

La segunda de estas formas de acceso involucra financiamiento, pero este es *intermediado por el Estado* y presenta la particularidad de concesión de subsidios en la atribución de lotes urbanos. Las experiencias con bancos de tierra, en general articuladas con tentativas del poder público para intervenir en el proceso de desarrollo urbano manejando sus reservas agrarias, y las políticas públicas de producción de lotes urbanizados (en algunos casos asociadas a la práctica de mingas) son ejemplos muy comunes, en las ciudades latinoamericanas, de acceso directo a la tierra urbana con la intermediación del Estado<sup>17</sup>. En la última década, el proceso de descentralización de las políticas públicas transfirió la implementación de este tipo de política agraria a los niveles locales. De este modo, las experiencias de gestión local procuran superar la perspectiva “distributiva centralizadora” del Estado, y formular políticas agrarias volteadas hacia la producción de baja renta, a partir de una concepción de proceso participativo y constitución de ciudadanía<sup>18</sup>. También en la última década, surgieron algunas experiencias de autogestión predial e inmobiliaria, donde grupos de familias reunidos en cooperativas autónomas e independientes buscan auto-financiamiento para la compra de terrenos urbanos y la producción de residencias<sup>19</sup>. Estas experiencias, a pesar de revelar una preocupación emergente por desarrollar una estrategia de “economía popular” como una forma de contraponerse al proceso de globalización y exclusión de

16 Una serie de experiencias de este tipo son descritas en el trabajo coordinado por EAPS-Equipo arquidiocesano de pastoral social (1986).

17 Para una discusión sobre las nuevas formas de actuación del Estado en el mercado predialagraria, ver Clichevsky (1990); y para la presentación de la importante experiencia del banco de tierras en Chile, ver Sabatini (1997).

18 Maricato (1996) desarrolla la tesis de que la actuación del Estado en América Latina produjo el “desarrollo de la desigualdad y prácticas de contravención sistemática”.

19 Para la presentación de una experiencia mexicana, ver Coulomb (1992).

los sectores más pobres de la economía de mercado en las sociedades latinoamericanas (Coraggio, 1995) son, aún, muy localizadas y poco expresivas en la mayor parte de las grandes ciudades de América Latina.

A pesar de una relativa variedad de formas de acceso directo a la tierra, las lotificaciones (legales o irregulares) son la forma dominante en que la población más pobre tiene acceso a la propiedad o posesión predial en las grandes metrópolis latinoamericanas. Como describe Taschner (1997: 509), el patrón de crecimiento intra-urbano

...se caracterizaba por un aumento continuo de la malla urbana, basado en el trípode casa propia-auto construcción-lotización irregular. Los anillos exterior y periférico eran responsables (en la ciudad de São Paulo) del 43% del incremento poblacional en la década del sesenta, 55% en los años setenta y prácticamente 100% entre 1980 y 1991.

Una de las contrapartidas de este proceso fue el vaciamiento y la relativa degradación de las áreas centrales de los centros urbanos<sup>20</sup>.

Pero la crisis económica de los años ochenta y las tentativas de reestructuración productiva de los años noventa provocaron un movimiento importante de reconcentración de renta en la mayor parte de los países latinoamericanos<sup>21</sup>, con consecuencias en los patrones de estructuración intra-urbana<sup>22</sup>. Sin duda, el proceso de “empobrecimiento” de los más pobres repercutió en la capacidad de esas familias de asumir compromisos de endeudamiento familiar, en el sentido de tener acceso a la tierra urbana. Así, en los últimos años, percibimos una relativa caída en la intensidad del proceso de fraccionamiento de parcelas (lotificación/lotización) en las

---

20 Este proceso es descrito de forma conceptual por Jaramillo (1985/97). Para la ciudad de São Paulo, los datos de la Fundación SEADE (1994) indican una pérdida de población absoluta en las áreas centrales de la ciudad, incluso entre la población ocupante de tugurios.

21 Para una visión general de América Latina, ver Naciones Unidas (1996); y para el caso brasileño, ver IPEA (1996).

22 Sabatinie (1997) discute el caso de la ciudad de Santiago, y Luongo (1997) analiza las consecuencias de esas transformaciones macroeconómicas en el funcionamiento del mercado de tierras.

grandes metrópolis latinoamericanas, pues con el empobrecimiento de la población carente, la incapacidad creciente de comprometimiento de la renta familiar con el financiamiento del lote, y los gastos en la (auto) edificación de la vivienda redujeron considerablemente la demanda de esos lotes. En este cuadro de radicalización de la pobreza que caracterizó la última década, observamos dos grandes estrategias. La primera tendencia fue la de los "loteadores" a buscar parcelas más distantes y ofrecer lotes a precios accesibles según la nueva realidad de la demanda solvente del submercado. Este proceso condujo a un desbordamiento poblacional con efectos en el patrón de migración intra-metropolitana y en la movilidad pendular<sup>23</sup>. Una segunda tendencia fue el crecimiento sustantivo de la población residente en favelas. El ejemplo de la ciudad de São Paulo es paradigmático de esta tendencia, pues en 1973, 1,2% de la población urbana habitaba en estas zonas, en 1980, ese porcentual pasó a 5,05%, en 1987, fue de 8,92% (Taschner, 1993), y en 1993, la población de las favelas representaba 19,8% del total (SEADE, 1994). Como se puede ver, entre 1987 y 1993, el crecimiento anual de la población de las favelas fue de 16,64% al año, mientras que la tasa de crecimiento poblacional estimada para la ciudad fue de apenas 1,15%; señalamos que fue a partir del final de los años ochenta que el impacto de la crisis potenció la dinámica de "favelización". Desde nuestro punto de vista, es importante resaltar que el proceso de acceso a la tierra en las áreas de favela empezó con invasiones<sup>24</sup> y, por lo tanto, sin contrapartida inmediata de financiamiento, pero, principalmente, por un movimiento de densificación de esas áreas. Algunas investigaciones recientes indican la existencia de un mercado inmobiliario importante en las favelas, con una variación significativa de precios en los últimos años. Como este mercado se caracteriza por ser

23 Para un estudio con esos efectos en la Región Metropolitana de São Paulo, ver Cunha (1997). En el caso de Paraguay, tenemos un proceso de incorporación acelerada de municipios al área metropolitana de Asunción, donde de las cinco mayores ciudades en número de habitantes, cuatro se encuentran en esta.

24 En un levantamiento de la Secretaria de la Habitación y Desarrollo Urbano de São Paulo, realizado en 1992, se estimó que entre 1987 y 1992 surgieron 236 nuevos asentamientos.

muy competitivo, el proceso de densificación de las favelas debe haber introducido una fuerte presión de demanda, impulsando los precios de los terrenos, lozas e inmuebles del mercado. En la mayoría de casos, esas transacciones no involucran un esquema de financiamiento legal, y las familias utilizan pequeños ahorros familiares o buscan préstamos con sus familiares, donde el compromiso de reembolso no significa un comprometimiento regular de la renta familiar<sup>25</sup>.

Con el proceso de descentralización administrativa y el traslado de las lotizaciones hacia municipios más distantes de las grandes ciudades latino-americanas, a partir del final de los años ochenta, la favela pasó a ser diagnosticada como uno de los principales problemas que la agenda pública debe enfrentar. Este “retorno” de la favela como “problema urbano” no está, ciertamente, disociado de las nuevas estrategias de *márketing* urbano que caracterizan la gestión en tiempos de competencia urbana. Así, la búsqueda de constitución de un régimen urbano que pueda sustituir las formas de intervención características del fordismo urbano excluyente debe enfrentar este “retorno” de la favela como objeto de las políticas públicas.

A continuación proponemos una breve presentación de dos experiencias de municipalidades conservadoras que, en nuestra opinión, revelan nuevas formas de tratamiento de acceso a la tierra urbana. Como veremos, estas políticas pasan por dos estrategias principales: la formalización de la territorialidad informal y su eventual transformación en mercado predial-inmobiliario, controlado por el poder público, y la contención del proceso de densificación de las áreas de las favelas a partir de la perspectiva de aplicar algún tipo de control urbanístico en esas áreas. Sobre estos dos puntos, es interesante considerar los datos de una investigación sobre la caracterización de la vivienda de las favelas. Los resultados indican un cambio sorprendente en las características de la calidad constructiva de las casas en las áreas de favela de la ciudad de São Paulo, donde, en 1980, apenas 2,4% de las viviendas eran de ladrillos, mientras que en 1987, la participación sube a 50,5%, y en 1993, el porcentual de casas de ladrillos es

---

25 Resultados preliminares de la investigación de evaluación del Programa Favela-Barrio, Alcaldía de Río de Janeiro (1997).

de 74,2% del universo de las casa investigadas<sup>26</sup>. Esta realidad, sin duda, llevó a las administraciones locales a formular programas de diferente naturaleza a aquellos característicos del inicio de los años sesenta en Brasil, cuando la regla general fueron las operaciones de remoción en la periferia urbana, con la construcción de conjuntos habitacionales fuertemente subsidiados por el Estado.

#### **4. Dos experiencias de formalización de la informalidad del acceso a la tierra: la lógica de la “eficacia urbana” como criterio de gestión**

Un ejemplo importante de alteración de las políticas de financiamiento e intervención pública en el acceso directo e indirecto a la tierra urbana pueden ser las experiencias recientes en las dos mayores ciudades brasileñas. Tanto en São Paulo como en la ciudad de Río de Janeiro, las políticas locales desarrollaron programas importantes enfocados en las áreas y población de las favelas. El Proyecto Singapur, en São Paulo, que pretende modificar el patrón de ocupación del suelo en las áreas de las favelas, produciendo unidades multifamiliares verticales en el propio lugar, y el Proyecto Favela-Barrio, de la Municipalidad de Río de Janeiro, cuyo objetivo es dotar a las favelas de todos los equipamientos y servicios urbanos característicos de los otros barrios de la ciudad, son dos ejemplos del “retorno” de la preocupación política por las áreas de favela, y reflejan la modificación del patrón de ocupación del uso del suelo urbano ocurrida a partir de la década de los ochenta. En el caso del financiamiento para el acceso a la tierra en estas dos iniciativas del poder público, hay opciones diferentes. En el Proyecto Singapur, tenemos una política tradicional de subsidios al acceso indirecto a la tierra urbana, vía acceso a una unidad residencial multifamiliar<sup>27</sup>. Así, desde el punto de vista del mecanismo de financiamiento, el Proyecto Singapur puede ser caracterizado como un

26 Investigación FIPE-SEHAB citada por Taschener, 1997, p. 515.

27 En general, las barracas o casas antiguas son destruidas para la construcción de edificios, y la población ocupa galpones provisorios. Para una descripción y análisis, ver Teodoro (1996).

procedimiento tradicional, y su innovación está relacionada, sobre todo, al proyecto y al tipo de gestión de la población durante el proceso constructivo. El Programa Favela-Barrio, cuyo objetivo es transformar, en el plazo de ocho años, las más de 500 favelas de Río de Janeiro en barrios populares dotados de infraestructura básica y buenas condiciones de accesibilidad, optó por no alterar la estructura de ocupación original de las comunidades ni, por lo tanto, su patrón de ocupación de la tierra urbana<sup>28</sup>. El proyecto toma, entonces, en consideración los procesos de estructuración predial-inmobiliaria de las favelas, y las mejorías, hasta el momento, no significan una contrapartida monetaria de los moradores. El financiamiento de la mejora de las condiciones de utilización del suelo es a fondo perdido con recursos presupuestarios del municipio y del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Desde el punto de vista del financiamiento público, la novedad de este proyecto es la perspectiva de, al transformar la favela en barrio popular, “recuperar” estas áreas para fines fiscales urbanos. Es decir, al dotar las áreas de favelas de equipamientos, servicios y una estructura de accesibilidad, la municipalidad podría insertarla en su catastro inmobiliario y pasar a aplicar tanto el control urbanístico, como el cobro del impuesto predial y territorial urbano<sup>29</sup>. Los dos proyectos pueden ser vistos como una tentativa de gobiernos locales liberales por promover políticas sociales cuya principal preocupación es integrar la estructura de la ciudad formal, los territorios de pobreza y la informalidad que escapan al control administrativo de la municipalidad. En este sentido, los intentos de incorporación de la informalidad agraria-inmobiliaria a la estructura formal, según la perspectiva neoliberal urbana de esas administraciones, deben tener dos criterios principales. El primero, de gestión local, que procura potencializar la “eficiencia urbana” de los equipamientos y servicios; de este modo, la lógica de extensión promovida por las lotizaciones (legales o irregulares) autoconstrucción y demanda de infra-

---

28 Para una primera evaluación del Programa Favela-Barrio, ver Finep-Alcaldía de Río de Janeiro (1997).

29 A la hora precisa, no se tomó la decisión de elaborar un conjunto de normas urbanísticas y formas particulares de tributación en las áreas del Programa Favela-Barrio, pues esto involucra un amplio proceso de negociación administrativo, jurídico y político.

estructura pública es considerada altamente costosa e ineficiente, desde el punto de vista de la utilización de las redes de infraestructura existentes. La tendencia de “refavelización” y densificación residencial de las favelas en la última década, en particular (porque un número significativo de estas favelas densificadas se encuentra en el interior de la malla urbana), reitera el diagnóstico de no promover políticas de remoción para áreas de la periferia distante que, en general, involucran grandes obras de infraestructura<sup>30</sup>. La política de equilibrio fiscal urbano y la perspectiva de retraimiento de la producción pública de equipamientos urbanos, típicas de la forma de gestión urbana liberal, son algunas razones para la formulación de políticas de la tierra urbana que potencializan la red de equipamientos existentes.

Otro resultado interesante de esa política de “integración de territorios informales” es la ampliación del mercado predial-inmobiliario urbano bajo el control de la administración pública, con la consecuente ganancia eventual en la reserva tributaria, a partir de transacciones de compra y venta. Además de esto, se constata la posibilidad de que se produzca un ambiente residencial construido más homogéneo, a través de la aplicación de las normas urbanísticas<sup>31</sup>. Sin duda, la pretensión de homogeneizar el espacio de las ciudades, expulsando de los límites urbanos a la población más carente o eliminando los territorios de la informalidad, forma parte de la tentativa de instaurar un nuevo régimen urbano, donde los criterios de estructuración del ambiente construido sean concebidos a partir de la competencia urbana. Así, una ciudad donde el acceso a la tierra sea dirigido por la administración local, podría garantizar un perfil urbano más homogéneo, y, por lo tanto, según ese discurso, una mayor capacidad de atracción de inversiones para la ciudad<sup>32</sup>. En otras palabras, las

30 Uno de los trazos importantes del régimen fordista es la operación de grandes intervenciones residenciales (conjuntos habitacionales y obras de infraestructura), según una lógica keynesiana de sustentación de la demanda efectiva. Para una discusión sobre este punto, ver Boyer y Mistral (1983).

31 Algunos resultados preliminares de una investigación en las áreas de favela de Río de Janeiro demuestran que la urbanización de las mismas permitió el surgimiento de un mercado inmobiliario activo que sirve como principal instrumento de movilidad residencial en estas áreas. Ver Abramo, en Finep-Alcaldía de Río de Janeiro (1997).

principales políticas de acceso a la tierra urbana en las dos mayores ciudades brasileñas son, realmente, iniciativas que buscan instaurar un nuevo régimen urbano, que podremos, provisionalmente, denominar de “concur-rencia posmoderna”<sup>33</sup>, y cuya inspiración es claramente liberal, pues elige el mercado y las intervenciones locales (gestión) como principales mecanismos de regulación del proceso de estructuración urbana.

### 5. El régimen de financiamiento fordista y el acceso indirecto a la tierra

Como dijimos anteriormente, la forma más común de acceso por la vía formal a la tierra urbana es a través de la adquisición de una vivienda. En América Latina, el predominio de una forma de provisión habitacional rentista puede ser identificado por el tipo de ocupación del inmueble. Así, en la mayor parte de los países, a lo largo de los años cincuenta, percibimos una caída significativa del porcentual de domicilios ocupados bajo la forma de arriendos, y el inicio de un proceso de masificación de la propiedad domiciliaria. Al final de los años ochenta, casi todos los países latinoamericanos presentan la propiedad como ocupación domiciliaria urbana dominante. Este fenómeno de masificación de la propiedad domiciliaria comenzó a inicios de siglo en los países centrales, y tuvo como principal mecanismo de difusión la institucionalización de sistemas de financiamiento que garantizaba la posibilidad de adquisición de un bien cuyo valor individual sobrepasaba, por mucho, el valor medio de los asalariados<sup>34</sup>. En los países

32 En el régimen urbano fordista, el criterio keynesiano de centralidad tributaria y fiscal garantiza transferencias e inversiones públicas urbanas independientemente de la capacidad de las ciudades para atraer inversionistas. Para una discusión sobre este punto, ver Harvey (1987).

33 En el caso particular de la estructura predial, ese discurso hace un llamado al multiculturalismo y a la posibilidad de “desarrollo autosustentable” de esas comunidades, a partir de factores locales tales como: cultura de la samba, redes de costureras y otros tipos de actividades artesanales. Como dice Ribeiro (1997), esos factores podrían facilitar la integración social de las favelas con los barrios de su entorno.

latinoamericanos, la difusión del acceso ampliado a la tierra, a través de la propiedad residencial, tiene como marco general la institucionalización de los sistemas de ahorro y crédito de inicios de los años sesenta<sup>35</sup>.

La constitución de esos sistemas, por regla general, fue una gran operación, orquestada por intereses institucionales americanos, en el sentido de instituir sistemas financieros nacionales, cuya arquitectura ramificada destinaba uno de esos brazos al financiamiento habitacional y, en algunos casos, a la infraestructura urbana básica (agua y saneamiento). La literatura sobre el desarrollo económico de América Latina es unánime en reconocer que la constitución de un sistema de crédito para el consumidor fue un paso indispensable para que algunos países del continente constituyeran un mercado interno de bienes de consumo duradero. Más, como subrayan Aglietta (1976) y Boyer (1978), la producción y consumo en masa de bienes duraderos exigía una relación salarial relativamente estable que permitiera el proceso de endeudamiento familiar, además de la difusión de la propiedad domiciliaria para abrigar la acumulación familiar de bienes de consumo duradero. Así, la instauración de un mercado para los bienes de consumo duradero en América Latina exigió el acceso al crédito para el consumidor y, concomitantemente, el acceso al crédito para la adquisición de la vivienda.

Pero el proceso de constitución de las relaciones salariales en los países latinoamericanos no asumió el trazo universalista que lo caracterizó en los países centrales a lo largo del régimen de acumulación fordista. El carácter excluyente y restringido (Coriat y Saboia, 1987; Lipietz, 1985; Storper, 1992) de las relaciones fordistas del asalariado en América Latina condujo a la constitución de un mercado donde una parte significativa de la población quedó excluida del mercado de bienes de consumo duradero. Se pro-

---

34 Para una excelente recuperación histórica de la génesis del sistema de hipotecas en los países centrales, ver Topalov (1988b).

35 En varios países de América Latina tenemos experiencias anteriores como, por ejemplo, las exitosas experiencias de las cooperativas habitacionales en Uruguay, el papel de bancos de viviendas en Venezuela y en otros países andinos, la Fundación de la Casa Popular y los institutos de pensionistas en Brasil, y el Instituto de Previsión Social, que promovía una tímida política de viviendas en Paraguay.

dujo un circuito perverso donde la exclusión del mercado formal de trabajo impedía el acceso al mercado, pero también al crédito para el consumidor. De forma análoga, los sistemas de ahorro y préstamo habitacional se institucionalizaron según la lógica de la exclusión de la población con baja remuneración en el mercado formal o perteneciente al trabajo informal. Las exigencias de renta permanente y mínima definían una plataforma a partir de la cual se podría tener acceso al financiamiento habitacional. En la mayor parte de los países, el sistema se dividía en tres grandes programas y/o públicos certeros. El primero tenía como público la población de baja renta, con capacidad de endeudamiento familiar, cuya regla era definida según cada país, pero se tomaba como referencia, en la mayoría de los casos, dos o tres salarios mínimos (Naciones Unidas, 1969). El segundo conjunto de mecanismos de financiamiento definía la clase media como una demanda a ser atendida. Y el tercero tenía su público principal en la franja superior de renta. Estas franjas fueron idealizadas con el fin de rentabilizar las carteras de los agentes financieros del sistema que, al principio, debían respetar una proporcionalidad en la distribución captada. Para la demanda de baja renta solvente, se establecieron varios tipos de programas donde, a modo de regla, la producción estatal de viviendas era predominante. En otros dos submercados, la lógica de las operaciones buscó financiar la oferta de nuevas residencias (capitales de promoción); ese financiamiento de la producción era, en seguida, repasado a la demanda final, que se transformaba en un mutuario del sistema financiero habitacional. Así, el moderno circuito capitalista de promoción e incorporación inmobiliaria se consolida a partir de los sistemas de ahorro y préstamo<sup>36</sup>.

Tomando el caso brasileño como emblemático de la mayor parte de los otros países latinoamericanos, podemos seguir las palabras de Maricato, que no dejan dudas sobre el papel estructural de los sistemas financieros

---

36 Existe una gran cantidad de estudios sobre la promoción inmobiliaria y su relación con los sistemas de ahorro y préstamo. Podemos citar, como los más significativos, el de Jaramillo (1980) sobre Colombia, Sabatini (1982) sobre Chile, Smolka (1985) sobre Brasil, Scheingart (1989) sobre México, Clichevsky et al. (1990) sobre Argentina, y sobre Nicaragua, ver Morales (1997).

de habitación en la promoción de la modernización excluyente: Creados por el régimen militar, en 1964, el Sistema Financiero y el Banco Nacional de la Habitación fueron estratégicos para la estructuración y consolidación del mercado inmobiliario urbano capitalista. La inversión del voluminoso ahorro, parte por compulsoria (Fondos de los Trabajadores), parte voluntaria (ahorro), en el financiamiento a la habitación, saneamiento e infraestructura urbanos, cambió la cara de las ciudades brasileñas, financiando de manera vertical las áreas residenciales más centrales; contribuyendo al aumento especulativo del suelo; dinamizando la promoción y construcción de inmuebles; diversificando la industria de materiales de construcción; subsidiando departamentos para las clases medias urbanas; patrocinando la formación y consolidación de grandes empresas nacionales de edificación en las faraónicas obras de saneamiento básico (Maricato, 1996: 44).

Este verdadero inventario de consecuencias, sin embargo, no debe oscurecer el relativo éxito de la modernización excluyente, pues entre 1964 y 1986 se estima que fueron financiadas 4,8 millones de viviendas, esto bordea el 25% del número de viviendas construidas en Brasil en ese período.

El perfil excluyente y elitista de la política habitacional implementada bajo la égida de los sistemas de ahorro y préstamo habitacional, esto es, volcada, sobre todo, hacia los extractos de renta media y superior de la población urbana latinoamericana, consolida una lógica de valorización predial donde la oferta de residencias actúa de forma segmentada, y los capitales promotores definen sus estrategias procurando inducir, de forma sistemática, a lo largo del tiempo, el desplazamiento de ciertos "nichos" de demanda solvente<sup>37</sup>. La estrategia involucra la "desvalorización ficticia" de ciertas áreas de la ciudad y la valorización de otras, con el intuito de atraer un segmento de la demanda que se dispone a comprometer una parcela mayor de recursos familiares en la adquisición de la vivienda. Evidentemente, este espiral de valorización predial-inmobiliaria tiene como soporte un sistema de financiamiento que viabiliza el acceso de las mismas

37 Para una discusión teórica sobre ese punto, ver Smolka (1997) y Jaramillo (1997). En Abramo (1997ab), proponemos una lectura de corte *neoschumpeteriano*, para formalizar la lógica de innovaciones espaciales sucesivas.

familias a residencias de valores cada vez mayores<sup>38</sup>. La continuidad del proceso de valorización ascendente depende, también, de la liquidez del mercado secundario de inmuebles, pues una parte de los recursos de las familias que están cambiando de inmuebles depende de la venta o, en la mayor parte de los casos, de la transferencia del financiamiento del inmueble anterior. Así, todo el sistema de financiamiento y promoción de residencias para los extractos medios y superiores está anclado en la perspectiva de valorización futura, operada por los capitales de promoción. Este verdadero circuito de autovalorización predial-inmobiliaria urbana que se desarrolla en las grandes ciudades latinoamericanas es irrigado por el sistema de ahorro y crédito habitacional. En este sentido, la lógica de formación de precios inmobiliarios en “espiral especulativa” se asemeja al funcionamiento del mercado financiero donde los valores, según la lógica especulativa, pierden el contacto con los valores fundamentales. Si el razonamiento que estamos desarrollando es acertado, podemos sugerir que la lógica financiera transborda los límites estrictos del sistema de captura de ahorro y viabilización del crédito a la producción y consumo de viviendas —este es su papel pasivo de intermediación financiera— y “contamina” la lógica de funcionamiento del mercado inmobiliario a tal punto que podemos identificar una *financiación de la lógica de valorización inmobiliaria* en los submercados formales de las grandes ciudades latinoamericanas<sup>39</sup>.

Esta lógica perversa de comprometimiento del sistema de financiamiento habitacional con un volumen de recursos crecientes, para una misma y reducida parcela de población urbana, comenzó a entrar en colapso cuando las tasas de inflación en los países latinoamericanos empeza-

---

38 Este proceso continuo de desplazamiento espacial de segmentos de la demanda, identificados a extractos de rendimiento familiar, no significa una alteración en la jerarquía de la segregación socio-urbana, sino, solamente, una alteración de su disposición espacial; es decir, la alteración en la estructura intra-urbana que continúa segregada, pero con otras posiciones relativas en el mapa de accesibilidad de la ciudad. Esta lógica presenta un problema crítico de coordinación espacial en las tentativas de desplazamiento de los nichos de demanda. En Abramo (1997ab), proponemos el concepto de convenciones urbanas como mecanismo de coordinación espacial capaz de reproducir la misma externalidad de vecindad en otra localización urbana.

39 Este argumento se desarrolla en detalle en Abramo (1997ab).

ron a subir de forma descontrolada. A pesar de que varios sistemas adoptaron criterios de corrección monetaria, la dinámica de inestabilidad monetaria, donde tenemos un proceso de corrección errático de los precios relativos, terminó por disociar los valores de los activos inmobiliarios de sus pasivos, creando una situación de autofagia, donde la continuidad del espiral de valorización predial-inmobiliaria bloqueaba las posibilidades de financiamiento futuro. De la misma manera, la inestabilidad monetaria permitió el surgimiento de un conjunto de diferentes posibilidades de inversión y/o defensa contra la devaluación de la moneda que se transformaron en fuertes competidores del ahorro tradicional que alimentaba de recursos el sistema de crédito habitacional. Otro factor que contribuyó a la crisis de los sistemas de ahorro y crédito habitacional fue la elevación exponencial del índice de incumplimiento de los mutuarios del sistema.

Con la crisis económica y la pérdida del poder adquisitivo de la clase media, el número de incumplimientos aumentó y la capacidad del sistema de reciclar sus recursos disminuyó<sup>40</sup>. Así, tanto del lado de la captación de ahorro, como del de la entrada de recursos con la amortización de los préstamos, la mayor parte de los sistemas nacionales presentan una caída importante de recursos disponibles para alimentar la espiral especulativa de los precios inmobiliarios; la continuidad de este cuadro va a conducir, paulatinamente, a los sistemas de ahorro y crédito habitacional al colapso.

## **6. Algunas tendencias recientes de financiamiento al acceso indirecto a la tierra urbana**

A pesar de que varios países mantienen algunos trazos generales de lo que denominamos un sistema de financiamiento habitacional fordista excluyente, la primera mitad de los años noventa estuvo marcada por una crisis en el financiamiento del mercado formal de viviendas. Se están reali-

---

40 Con la fragilidad de los sistemas de financiamiento habitacional, verificamos, en algunos casos, un fenómeno de "selección adversa" que contribuyó al aumento del número de incumplimientos.

zando algunas tentativas de reestructuración de dicho financiamiento; quizá, el caso más relevante respecto a señalar nuevas tendencias sea el chileno, donde la opción preferencial de financiamiento de producción, característico del sistema anterior, fue abandonada a favor del financiamiento de la demanda<sup>41</sup>. Sin duda, esta opción apunta a la liberación de los mercados y la constitución de bancos múltiples, donde la cartera inmobiliaria es solamente una de sus aplicaciones. Así, la lógica de privilegiar la demanda fortalece una estructura de financiamiento típicamente de mercado, donde no hay reglas rígidas en cuanto a la aplicación de los recursos captados<sup>42</sup>. Aparentemente, esta nueva forma de relación de los capitales financieros con el mercado inmobiliario formal reduce el poder de mercado que los capitales promotores tenían anteriormente, y transfiere a los capitales bancarios y a los fondos de pensión un poder de mercado que no poseían durante la vigencia de los sistemas nacionales de financiamiento habitacional. Una evidencia que reitera esta conclusión es el fenómeno de los grandes emprendimientos inmobiliarios promovidos por bancos, asociados o no a capitales promotores y/o constructores, como uno de los nuevos vectores de estructuración intra-urbana<sup>43</sup>.

Otro factor que en los últimos años ha contribuido con el calentamiento del mercado inmobiliario es una reducción importante de los “productos” ofertados por el mercado financiero, en función de la estabilización monetaria en varios países latinoamericanos. Así, el mercado inmobiliario urbano vuelve a ser una opción de inversión de los capitales financieros que pasan a ofrecer crédito habitacional como un “producto” capaz de competir con las otras opciones dadas por el mercado. La posibilidad de ofrecer préstamos habitacionales en un mercado flexible solo

---

41 Para una presentación del caso chileno, ver Ministerio de Viviendas y Urbanismo de Chile (Minvu), (1993) y para una discusión, ver Sabatini (1997).

42 En los sistemas de ahorro y préstamo habitacional fordista teníamos límites rígidos en las condiciones de captación, remuneración y utilización de los recursos.

43 Para una discusión sobre la emergencia de los grandes emprendimientos inmobiliarios y su constitución como vector de estructuración interna de la ciudad de Río de Janeiro, ver Leal (1997). Otra evidencia, en el sentido de la flexibilización de los mecanismos de financiamiento, son las lotizaciones de alta renta que recuperan el sistema de encomiendas, sobre ese punto, ver Sabatini (1997).

fue posible en función de la estabilización monetaria que, al reducir el grado de incertidumbre del mercado, permitió operaciones de crédito a plazos más largos. Del lado de la demanda por financiamiento, la estabilidad monetaria produce un efecto análogo, al reducir el riesgo de una decisión de endeudamiento familiar, típico del período de alta inflación. Así, la lógica que el mercado de financiamiento parece indicar es la de una pérdida de importancia relativa de los capitales de promoción y su relativa subordinación a la lógica del mercado financiero. Pero estas indicaciones son aun preliminares y, por lo tanto, no configuran un nuevo patrón de financiamiento, un patrón, ciertamente, con un perfil más liberal que el anterior, donde la lógica del mercado financiero tiene mayor poder para condicionar el financiamiento del mercado inmobiliario (volumen de recursos, tasas de interés, plazos, etc.).

Un elemento que debe ser recordado al indicar algunas tendencias recientes es la internacionalización de los mercados inmobiliarios. Con la estabilización monetaria y la paridad cambiaria en algunos países, verificamos un inicio de alineamiento de los precios prediales-inmobiliarios de las grandes metrópolis latinoamericanas y, en algunos casos, con los precios de los mercados de ciudades del primer mundo. Este alineamiento favorece la entrada de capitales internacionales en los mercados inmobiliarios locales, lo que fortalece, a su vez, los argumentos que identifican una tendencia al financiamiento de estos mercados<sup>44</sup>.

Otros dos factores pueden ser listados en el inventario de nuevos hechos que conducen en dirección a una relativa internacionalización de los flujos de recursos cuyo destino son los mercados de tierra e inmuebles urbanos. El primero remite al flujo de remesas de dinero enviadas por los migrantes latinoamericanos a sus países de origen. A pesar de que este fenómeno tiene mayor importancia en algunos países como, por ejemplo, El Salvador y otras regiones de América Central, o en ciertas ciudades específicas, como Governador Valadares, en Brasil, donde hay un enorme

---

44 Otra evidencia que confirma esta hipótesis es el desarrollo reciente de la "securitización" de emprendimientos inmobiliarios.

flujo migratorio hacia Estados Unidos<sup>45</sup>, se presenta en menor escala en muchos otros lugares de América Latina<sup>46</sup> y puede ser visto como una fuente de financiamiento del acceso a la tierra por parte de las familias de los trabajadores que decidieron buscar opciones de trabajo fuera de sus países de origen. El segundo factor está ligado al “lavado” de dinero de la economía del narcotráfico y el contrabando. Existen algunas indicaciones de que el mercado predial y el mercado inmobiliario serían operaciones que permiten el lavado del dinero de estas actividades ilegales. En el caso de la economía sumergida del contrabando, Cidade do Leste, en la frontera paraguaya con Brasil, puede presentar la posibilidad de que las operaciones inmobiliarias estuvieran encubriendo el “lavado” de dinero, pues, a pesar del enorme crecimiento poblacional verificado en las dos últimas décadas<sup>47</sup>, las actividades de financiamiento de la producción inmobiliaria y las operaciones de fraccionamiento de la tierra superan, por mucho, la realidad de la capacidad de financiamiento local, lo que nos hace suponer que pueden ser mecanismos de “oficialización” de los recursos de la economía sumergida. De la misma manera, existen sospechas de que los recursos del narcotráfico sirvan para el financiamiento de actividades inmobiliarias en varios países latinoamericanos<sup>48</sup>. En ambos casos, la elección del mercado inmobiliario y predial como espacio de lavado de dinero puede tener como explicación la tradición patrimonialista latinoamericana-

45 Existen ferias inmobiliarias organizadas por los promotores latinoamericanos en Estados Unidos para capturar los ahorros de los inmigrantes antes de que envíen sus remesas a sus países de origen. Weber (1995) al estudiar la relación entre el mercado inmobiliario y las remesas de recursos de los migrantes de la ciudad de Governador Valadares (estado de Minas Gerais) constató que las agencias de viaje en los Estados Unidos comercializan terrenos y inmuebles en las ciudades brasileñas eliminando las barreras institucionales de remesa oficial de recursos.

46 Un ejemplo de migración intra-latina es el caso de Paraguay donde un porcentaje importante de la fuerza de trabajo tiene en Argentina opciones regulares de trabajo que permiten un ahorro y/o una fuente regular de rendimiento que permite el acceso a la tierra en tierras guaraníes.

47 Cidade do Leste es actualmente la tercera mayor ciudad del país con una población estimada en el último levantamiento del censo de 1992 de 133.881 habitantes.

48 Para algunas indicaciones muy generales, ver el número especial de la *Revue de L'Amérique Latine* sobre la economía de la droga en América Latina organizado por Salama y Chiray (1995).

na<sup>49</sup>, aliada a las facilidades de entrada de capitales derivadas de la flexibilización de las reglas de financiamiento en esos mercados.

Otra tendencia reciente en relación al financiamiento del acceso indirecto a la tierra urbana es la utilización de operaciones interconectadas con miras a producir viviendas para las poblaciones más desposeídas. Esta forma de financiamiento, que procura articular la flexibilización puntual de la legislación urbanística como contrapartida para que los capitales inmobiliarios y/o comerciales financien viviendas o infraestructura urbana, últimamente, ha asumido una importancia creciente en la agenda de los gobiernos locales<sup>50</sup>. Otro instrumento que ha ganado importancia en las estrategias locales de financiamiento de viviendas (e infraestructura) es la elaboración de planes estratégicos, como un proceso participativo con los empresarios, con el fin de establecer sociedades en el financiamiento de los proyectos identificados como estratégicos para el desarrollo y reestructuración de la ciudad. En estos casos, el financiamiento de asentamientos y la producción de viviendas pueden ser inventariados como acciones estratégicas y, por lo tanto, como objeto de un esfuerzo de financiamiento compartido entre la esfera pública y los capitales privados. De cierta manera, tanto las experiencias de las operaciones interconectadas como la definición de nuevas sociedades entre las esferas pública y privada, ya sea a partir de acciones focalizadas o definidas según el plan estratégico de la ciudad, pueden ser vistas como tentativas de establecimiento de nuevos mecanismos de financiamiento que puedan sustituir los instrumentos keynesianos característicos del régimen de financiamiento fordista. Sin embargo, no todas estas experiencias apuntan de forma definitiva hacia un nuevo patrón de financiamiento urbano, y, en particular, de acceso a la

49 Un fenómeno análogo puede ser verificado en el mercado inmobiliario de las favelas de Río de Janeiro donde los líderes locales de la distribución del narcotráfico utilizan sus ganancias personales en la acumulación de patrimonios inmobiliarios en la propia favela.

50 Las operaciones interconectadas han sido utilizadas en las administraciones tanto con un perfil conservador, como con uno progresista, como es el ejemplo de la administración Erundina en São Paulo; para una discusión sobre la utilización de este nuevo instrumento de financiamiento en las últimas gestiones de la alcaldía de São Paulo, ver Wilderode (1997).

tierra urbana, que sea universal y garantice la superación de las enormes desigualdades en relación al acceso a la vivienda y a la infraestructura en las ciudades latinoamericanas. A nuestro parecer, aún reflejan el período de crisis fiscal urbana marcado por la lógica conservadora del equilibrio presupuestario local y la búsqueda de criterios a-sociales de deficiencia urbana. Así, a pesar de que el paradigma de la gestión urbana haya impuesto una cierta agenda de discusión (Vainer, 1996), la emergencia de un nuevo patrón de financiamiento urbano es, todavía, objeto de la disputa política de los sujetos urbanos.

## La ciudad neoliberal y la mano invisible del mercado inmobiliario urbano: la representación teórica de la libertad del mercado, la ciudad eficiente y sus fisuras conceptuales\*

### Introducción:

El orden urbano walraso-thüneniano y sus fisuras:  
el papel de interdependencia en las elecciones de localización

Las lecturas sobre la constitución del orden espacial urbano y, particularmente, del orden residencial parten de la constatación de que, aparentemente, la configuración de la estructura intra-urbana no sería aleatoria; es decir, que existen ciertas regularidades que podrían ser identificadas por los discursos de las Ciencias Sociales. Pero la cuestión de saber cómo se constituye un orden espacial urbano remite a las representaciones sobre el comportamiento de los hombres; por tanto, a las particularidades disciplinarias de las Ciencias Sociales. En este sentido, la Sociología recurre a las normas, a la cultura, a los efectos simbólicos y a las macroestructuras para explicar las decisiones de localización como manifestación relativa al espacio de las relaciones entre hombres. Las regularidades espaciales (orden) son, así, el resultado de esas dimensiones de las acciones de los hombres: el comportamiento del *homo sociologicus* permitirá la emergencia de un orden espacial<sup>1</sup>. La interrogante sobre esas regu-

\* Publicado en *Cadernos IPPUR*, v. XIII, n. 2, p. 69-92. Río de Janeiro, 1999. Trabajo ganador del Premio Nacional de Política Urbana de la Asociación Nacional de Planeamiento Urbano y Regional de Brasil (ANPUR).

1 Tomo prestada la distinción entre *homo sociologicus* y el *homo economicus* propuesta por Elster (1987) y Dupuy (1989).

laridades corresponde a los objetivos de funcionalidad (o belleza), y si la Razón y la “voluntad revelada” de los hombres pueden rediseñar esas regularidades es lo que permite al urbanismo surgir como un discurso alternativo sobre el orden espacial. En este caso, el orden no sería sino el resultado de la acción del *homo sociologicus*, pero, sobretodo, el producto de la Razón de un hombre universal.

La perspectiva de ofrecer a la sociedad un orden espacial independiente de los particularismos de los hombres (*homo sociologicus*, *homo economicus*, *homo politicus*, *homo ludens*, *homo violens*, etc.) traduce el deseo moderno de colonizar el mundo por una Razón que todo resuelve y a todo responde. Es el proyecto de la modernidad racionalista, querido para la tradición de los urbanistas, que hace del plan la única manera de concebir un orden espacial que sea funcional y productor de felicidad. De forma esquemática, podemos decir que la práctica arquitectural del “proyecto” colonizó el espacio y que el ejercicio generalizado de la perspectiva se tornó en el “proyecto” de la ciudad. En pocas palabras, el plan se transformó en el mecanismo productor del orden urbano.

Al rechazar la imposición de un plan concebido por una razón constructivista que se sobrepone a los deseos de los individuos, el discurso de la ciencia económica (ortodoxa) identifica en el mercado un mecanismo de coordinación de las elecciones de localización de los individuos libres. El mercado sería el mecanismo que conciliaría la libertad de las elecciones individuales, la maximización de las satisfacciones individuales y la configuración de un orden espacial eficiente. El proyecto de la “mano invisible urbana” se traduce en la idea de un mercado de localización residencial. De hecho, el discurso del urbanismo y el proyecto de la “mano invisible” de la economía urbana ortodoxa son radicalmente opuestos.

Por un lado, encontramos la perspectiva del plano y, por tanto, la sumisión del individuo egoísta a un orden concebido por una razón que le es exterior. Por otro, la perspectiva del mercado y de la libertad mercantil en que los individuos, independientes unos de los otros y movidos por sus intereses estrictamente personales, hacen emerger un orden que concilia eficiencia en la asignación y libertad individual.

Cada uno de estos discursos tuvo su época. El urbanismo funcionalista reinó durante décadas como el mecanismo de imposición de órdenes espaciales más justos y/o funcionales, en cuanto el discurso de la asignación espacial vía mercado retornó con fuerza durante los años ochenta, bajo el impulso del neoliberalismo y de la recuperación de la idea renacentista de “arte urbano”<sup>2</sup>. De forma esquemática, diríamos que el período dorado del urbanismo funcionalista corresponde a la fase fordista, en cuanto el retorno de la idea de mercado urbano representa la crisis de la regulación fordista y un deseo de flexibilización (Abramo, 1996). Las crisis del urbanismo y, por tanto, de una política urbana intervencionista son múltiples<sup>3</sup>, pero tienden a rechazar la cultura del plan y a conducir a una revalorización del mercado como el mecanismo de coordinación de las decisiones de localización urbana. Es el retorno triunfante del discurso de la economía urbana ortodoxa del mercado residencial como una “mano invisible urbana” que nos llevó a interrogarnos sobre su capacidad de explicar ciertas características de la lógica de decisiones de una economía descentralizada. Con la crisis de la coordinación por el plan, tendremos la victoria de la idea según la cual el mercado de localización permitiría alcanzar un orden espacial eficiente respetando la libertad de acción (y la creatividad) de los individuos.

Insistimos en el hecho de que ese discurso está constituido a partir de una operación de síntesis que retoma la representación del espacio y la teoría de la renta del suelo de Von Thünen en un cuadro analítico walrasiano. A nuestro modo de ver, esta síntesis espacial ortodoxa establece una relación simbiótica entre la representación naturalizante del espacio propuesta por Von Thünen y la racionalidad paramétrica del modelo de base walrasiano. Al autoreforzarse, estas dos hipótesis permiten que la síntesis espacial ortodoxa ofrezca una imagen coherente del proceso de ajuste del mercado de localización. Pretendemos analizar esta vuelta triunfante de la idea de mercado residencial y del discurso que la sustenta (la economía

---

2 Sobre el concepto de “arte urbano” ver Choay (1965) y retomado actualmente en Tribillon (1990).

3 Las críticas a la razón constructivista y los debates filosóficos sobre la posmodernidad son, tal vez, su expresión más sofisticada.

urbana). Nuestro primer propósito es reconstruir el discurso ortodoxo y el orden espacial que a él conduce; a lo que dedicamos este capítulo.

Nuestra reconstrucción parte de la hipótesis de que el discurso ortodoxo está basado en lo que llamamos síntesis espacial ortodoxa que fundamenta su representación de la teoría de la renta del suelo de Von Thünen, y la configuración espacial de esta renta, en un raciocinio microeconómico, lo que significa que tiende a dar una explicación del orden urbano, en términos agregados, a partir de una racionalidad fundada en elecciones individuales de localización. Partiendo de esos deseos individuales, la síntesis espacial ortodoxa llegó a un orden espacial concebido como un equilibrio de mercado que, siendo único, será también estable y eficiente. Como podemos constatar, el discurso espacial de los economistas ortodoxos recurre a los resultados tradicionales del equilibrio walrasiano para destacar el papel del mercado como mecanismo de coordinación de las decisiones descentralizadas de localización.

La fusión Walras-Von Thünen será tanto más importante cuanto permitirá la introducción de otras variables —como la densidad y la verticalidad residenciales y también la distinción de la demanda de localización entre diferentes tipos de familias—, que acarrearán la emergencia de una representación de orden urbano mucho más realista. Finalmente, la imagen del orden urbano, dado por el pensamiento ortodoxo, es la de un *orden* único, estable y eficiente que la coordinación por el mercado hace emerger del *caos* de las decisiones individuales (y egoístas) y, si existen imperfecciones que impiden que el equilibrio del mercado alcance ese orden, intervenciones normativas bastarán para corregir las perturbaciones, lo que refuerza aun más nuestra idea de que la representación del equilibrio espacial, dado por la síntesis neoclásica, tal vez sea la única *imagen* que este discurso puede ofrecer como explicación inteligible y global del orden espacial de una sociedad donde el proceso de coordinación de las elecciones de localización de los individuos está restringido al encuentro en el mercado.

Como dice Dupuy, sobre la posición de Walras, identificar el equilibrio como un orden social es una operación que se asemeja a un mito de origen, a partir del cual la sociedad de mercado puede tener una imagen de sí misma. En el caso de la ciudad, el mercado de localización se torna-

ría el principal mecanismo de coordinación de las decisiones descentralizadas de una sociedad de mercado; y el equilibrio espacial que resulta del encuentro en el mercado, la imagen de origen de un cierto orden urbano. Así, nuestra reconstrucción analítica del equilibrio espacial, tal como lo propone la economía urbana neoclásica, podría ser vista como un recorrido de elaboración de esa imagen de origen. El reconocimiento de esta última, que de aquí en adelante llamaremos *orden espacial ortodoxo*, nos parece importante, por cuanto servirá a los economistas neoclásicos y al discurso neoliberal urbano de afirmación/confirmación del mercado residencial, siendo el mecanismo más eficiente de coordinación espacial. Además, esta imagen se va a tornar la referencia para las políticas urbanas normativas de inspiración neoliberal ortodoxa.

El capítulo está dividido en dos partes. En la primera, enunciamos el cuadro general en que la síntesis neoclásica se basó para establecer los fundamentos conceptuales, y según los neoliberales, científicos del predominio del mercado como mejor instrumento de promoción del orden espacial. Recordamos la evolución de la teoría de la renta de Von Thünen en dirección a una problemática de la teoría tradicional del consumidor, lo que nos llevará a introducir un mundo caótico de los deseos individuales, según un criterio de clasificación de las satisfacciones (utilidades) extraídas del consumo de bienes. Así, la representación de las hipótesis de Von Thünen (accesibilidad-distancia y consumo de espacio) será traducida en términos estrictamente individuales, por un conjunto de posibilidades de localización dotadas de diferentes satisfacciones. Por tener la misma utilidad, estas posibilidades van a establecer un verdadero criterio de indiferencia de localización espacial, esto es, para cualquier localización urbana, la función de utilidad del individuo será la misma. Veremos que este procedimiento es astuto, en la medida en que la economía urbana neoclásica propone, basada en un mismo criterio —el de la utilidad—, la idea de una representación de localización y de una función-objetivo que los individuos racionales van a intentar maximizar en la elección de localización.

El discurso de la economía urbana neoliberal neoclásica, que, apoyándose en la paradoja de Adam Smith, construye la tesis de la mano invisible urbana a partir de una teoría del mercado de localización residencial; esto

es, la idea de que el mercado es capaz de producir un cierto orden urbano a partir del caos de los deseos individuales de localización. Esta explicación muestra el proceso de equilibrio espacial del mercado, siendo también un proceso de neutralización de las diferencias de localización que la naturaleza (distancia y externalidades) impone a los individuos —según la fórmula neoliberal de los economistas, el mercado se encargaría de eliminar las diferencias que Dios impuso a los hombres—. De modo que, presentaremos el equilibrio espacial según la visión walrasiana, donde la determinación simultánea de los precios de equilibrio y de los principales elementos de la configuración del orden espacial lleva a un equilibrio único, estable y eficiente. En otras palabras, el mercado produce la ciudad eficiente y con los mejores usos del suelo: ¡el mercado produciendo la ciudad de la felicidad!

Con la intención de tensionar los resultados de la síntesis espacial neoliberal ortodoxa, proponemos, en seguida, dos breves ejercicios conceptuales<sup>4</sup>. En el primero, utilizamos algunos argumentos de la economía de la familia de Becker (1981) el padre intelectual del imperialismo de la teoría económica neoliberal, que pretende transformar la economía en una ciencia de la acción humana, para discutir la decisión de localización residencial y el criterio de neutralidad de la competencia espacial.

En seguida, presentamos el modelo de la ciudad racista de Rose-Ackerman y proponemos sustituir la hipótesis de racionalidad paramétrica por una situación de interacción estratégica, y reformular los resultados del modelo de uso de suelo urbano a partir de la teoría de juego. El resultado de estos dos ejercicios, que están en el marco conceptual del discurso neoliberal urbano, indica la posibilidad de decisiones de localización oportunistas que subvierten el criterio de indiferencia de localización (neutralidad espacial) y el surgimiento de equilibrios espaciales ineficientes que comprometen el proyecto ortodoxo de elegir la competencia espacial como el mecanismo eficiente de coordinación de las decisiones de uso del suelo urbano. Estas observaciones críticas nos conducen a sugerir la posibilidad de un abordaje del mercado de localización residencial según una perspectiva heterodoxa.

---

4 N. del E. Estos ítems, introducidos por el autor para la edición brasileña, no forman parte de la edición original en francés.

## 1. Perspectiva de la síntesis walraso-thüneniana

La tradición de los estudios urbanos neoclásicos está anclada en una matriz de lectura de la coordinación de las decisiones de localización residencial de los agentes económicos, cuyo punto de partida es una operación de traducción de las hipótesis de Von Thünen sobre la representación del espacio y el proceso de determinación de la renta predial, para el “lenguaje” de la teoría de consumidor de la microeconomía tradicional. Esta operación de establecimiento de una teoría de la elección de localización, según el procedimiento habitual de la microeconomía neoclásica, tiene, en nuestra opinión, dos movimientos generales, que permiten el paso del equilibrio de localización individual al equilibrio espacial (orden urbano): la representación económica de espacio y la hipótesis sobre la racionalidad de los agentes económicos.

Como en la teoría del consumidor, la construcción del argumento neoclásico parte de la representación que un agente administrativo hace de sus intenciones (deseos) de consumo. La curva de indiferencia traduce, para un cierto nivel de satisfacción, las combinaciones de ubicación de los individuos. En el caso de la teoría de la localización (residencial), la dimensión espacial se traduce por la distancia entre el lugar de la vivienda y el local de trabajo ( $t$ ), y por la cantidad de espacio consumido ( $q$ ); todos los otros bienes son agrupados en uno compuesto ( $z$ ), que sirve de numérico en los modelos de equilibrio de localización neoclásicos. Así, la función de utilidad que los individuos deben maximizar es  $U(q, t)$ . Como hay un costo de desplazamiento entre el local de la vivienda y el local del trabajo, que por su definición es en el centro de la ciudad (Central Business District-CBD), la accesibilidad al centro será un atributo de localización deseada por los individuos.

El deseo de accesibilidad, dadas las ventajas de localización, se traduce en renta predial, lo que lleva a los individuos a establecer sus elecciones de localización según un *trade off* entre accesibilidad y consumo de espacio. Por lo tanto, la representación individual del espacio thüneniano (distancia al CBD) se revelará en los modelos de localización neoclásicos por un conjunto de curvas de indiferencia entre accesibilidad y consumo de espa-

cio, con diferentes niveles de satisfacción. En realidad, la primera operación de la lectura neoclásica de la configuración de la estructura intraurbana es representar el universo de consumo espacial (localización) según el criterio de indiferencia de locación de un agente representativo; para cada nivel de satisfacción, los individuos son indiferentes en cuanto a su localización, suponiendo que las pérdidas en accesibilidad son compensadas por el consumo de espacio. En otras palabras, el primer pilar sobre el que se edifica la síntesis walraso-thüneniana es la representación de las hipótesis de Thünen sobre el espacio según el criterio de ubicación individual del *trade off* entre accesibilidad y espacio.

Siguiendo el recorrido del equilibrio del consumidor de la microeconomía tradicional, la lectura neoclásica de Thünen supone que los agentes económicos adoptan un cierto procedimiento racional en sus elecciones de localización. Esa racionalidad implica que los individuos toman sus decisiones de forma autónoma e independiente, buscando maximizar sus funciones-objetivos bajo la restricción presupuestaria individual. Como esa restricción es un parámetro exógeno, las elecciones son tomadas según una racionalidad que es identificada como paramétrica. Como veremos en los párrafos siguientes, la representación del *homo economicus*, que está introducida en esa racionalidad paramétrica, es la de individuos que toman decisiones sin cuestionarse sobre las de los otros participantes del mercado; sus cálculos se formulan de forma autónoma e independiente, sin que los de los otros que toman decisiones económicas sean percibidos como una variable que inflencie sus formulaciones de localización residencial<sup>5</sup>. En otras palabras, el equilibrio individual (maximización de su función-objetivo, según los parámetros restrictivos) no depende de las decisiones de los otros agentes económicos.

Es fácil percibir que la hipótesis de racionalidad paramétrica de la teoría de la decisión de localización ortodoxa se articula con la representación natural del espacio (distancia del CBD) propuesta por Thünen. Así,

---

5 La racionalidad paramétrica supone que la información sea perfecta y que no haya interdependencia de las decisiones de los agentes. Para una discusión sobre los principios generales de la racionalidad paramétrica ver Mongin (1984) y Walliser (1993).

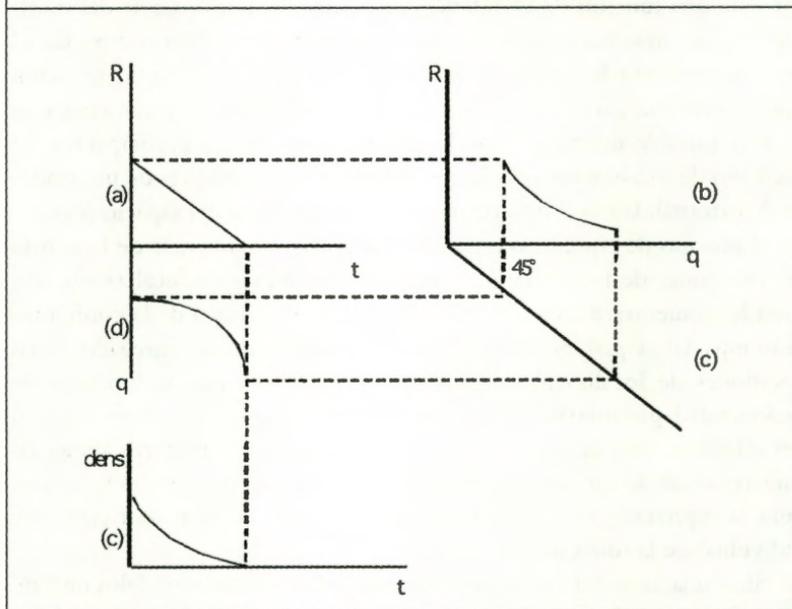
la traducción económica de la distancia al centro (costo de desplazamiento) sería una función de la distancia recorrida, de la tecnología del transporte y de otras variables exógenas al proceso de equilibrio espacial. El espacio sería, por lo tanto, una dimensión de la elección de localización que se presenta para los que toman decisiones como un parámetro, esto es, una variable independiente de las elecciones de los participantes del mercado de localización residencial. Como veremos a través de un modelo de externalidad, este tipo de representación natural del espacio (exógeno al proceso de equilibrio espacial) deja de ser la referencia de base para las elecciones de localización, cuando las decisiones de localización son interdependientes. En esos casos, las utilidades dependen de la configuración espacial *ex post*, es decir, el espacio será el resultado agregado de las decisiones de localización de los agentes. Por lo tanto, la hipótesis de racionalidad paramétrica de los modelos de base de la síntesis espacial neoclásica, a más de garantizar que el proceso de equilibrio tenga las características de un “encuentro en el mercado” del tipo walrasiano, asegura la representación thüneniana del espacio en el plan estrictamente individual de la toma de decisiones.

Sin duda, la lectura neoclásica fue capaz de proponer modelos de base que ofrecen una lectura agregada a la configuración espacial intra-urbana a partir de la coordinación del mercado. Como podemos ver en la figura 1, el proceso de equilibrio espacial de la síntesis neoclásica, en que cada individuo llega al mercado con propuestas de pago de renta para todo el espacio (curva de oferta de renta de equilibrio), al determinar el precio del equilibrio espacial (renta o precio del predio), determina simultáneamente las principales variables de la estructura intra-urbana, tales como la distribución espacial de las familias con recursos diferentes y las curvas de densidad y verticalidad<sup>6</sup>.

---

6 El diagrama está compuesto a partir de los modelos clásicos de Alonso (1964), Wingo (1961), Muth (1969) y Mills (1971); para una presentación formal de los modelos, ver Fujita (1989) y Abramo (2001b).

Figura N° 1 El equilibrio urbano y las densidades residenciales



Como podemos constatar, el proceso de equilibrio de la síntesis espacial neoclásica y el equilibrio espacial a que ese proceso conduce, cuyas características son las mismas del modelo walrasiano (unicidad, estabilidad y eficiencia asignativa), llevan a esos autores a considerar al mercado como el mecanismo de coordinación más eficiente y democrático (libertad de elección)<sup>7</sup>. La rigidez del plan urbano sería, por lo tanto, un medio poco eficiente de ubicación de los individuos y actividades en los espacios vis-

7 Es importante subrayar el debate axiomático actual sobre la existencia del equilibrio espacial. A partir de las críticas de Berliant (1985, 1991 y de las respuestas de Fujita et al. (1990) y de Thisse y Papageorgiou (1990) se instauró una controversia sobre la posibilidad de una teoría espacial según la axiomática walrasiana. El debate, conocido en la literatura como "controversia de la función continua versus la función discreta", es reproducido por Abramo (2001b) como una de las señales de los límites del *approche walraso-thüneniano*.

*à-vis* la libertad del mercado. A nuestro modo de ver, esas conclusiones son tributarias de la interrelación entre las hipótesis de representación natural del espacio de Thünen y de la racionalidad paramétrica de los mercados walrasianos. Proponemos, pues, una breve presentación de un problema de decisión de localización residencial cuando hay interdependencia de las funciones de utilidad, para verificar si los atributos de unicidad, estabilidad y eficiencia del equilibrio espacial, fundado en el *trade off* entre accesibilidad y espacio, se mantienen.

La observación más general que se puede hacer a propósito de la construcción conceptual de la ciudad neoliberal, que llamaremos de síntesis espacial urbana<sup>8</sup>, sería decir que los neoclásicos consiguieron realmente hacer una interpretación del proceso de organización espacial basándose en el principio de una asignación eficiente de bienes escasos, operada desde el ángulo de las relaciones de intercambio entre los individuos. Y lo hizo a partir de una problemática de la teoría de la renta predial de Von Thünen, cuya noción de excedente sirvió como punto de partida para su análisis espacial. Von Thünen procuró establecer una relación entre la regularidad de la organización espacial y la estructura de producción<sup>9</sup>. No obstante, la lectura de los neoclásicos evidenció, sobre todo, el papel de coordinación espacial de la renta predial, estando la misma determinada por el proceso de competencia espacial entre los agentes. De hecho, los neoclásicos trasladaron el análisis de la configuración espacial a una problemática de la elección de localización de los individuos, a fin de establecer los fundamentos microeconómicos de la competencia y del equilibrio espaciales.

Nos parece que ese desplazamiento de la problemática clásica del excedente —punto de partida para el enunciado de la teoría de la renta predial— hacia una problemática de la economía de intercambio, donde la

8 De conformidad con la mayoría de los modelos neoclásicos, aquí raciocinamos como si el espacio estuviese compuesto apenas por localizaciones residenciales.

9 Los autores que proponen una lectura fundamentalista de Von Thünen señalan siempre los determinantes de la estructura de producción. Ahí procuran estrechar los vínculos entre Von Thünen y la tradición clásica, como demuestran los intentos de aproximación de la problemática ricardiana, en particular, a partir de la lectura de Sraffa, como en Huriot (1981, 1988, 1990) y en Scott (19881), o de Marx (como proponen Shepard y Barnes).

coordinación de mercado de los actos individuales se torna objeto del discurso económico sobre la organización social, es el primer gran éxito del discurso espacial urbano neoliberal. De hecho, presenciamos aquí un traslado de las cuestiones más adecuadas a la economía de producción para la teoría del equilibrio general de mercado de Walras<sup>10</sup>.

La síntesis urbana neoliberal pensó el proceso de configuración del orden espacial a partir de una representación de la sociedad enteramente de acuerdo con los principios ortodoxos de la libertad de elección económica de los individuos, en que cada uno formula su decisión de localización según el principio de maximización de su estricto interés personal, independientemente de las decisiones de los otros individuos. Conforme a la interpretación neoclásica, una sociedad en que todas las elecciones de localización son descentralizadas y guiadas por los intereses egoístas de sus miembros no conduce, necesariamente, a una sociedad conflictiva e inestable. Al contrario, cuando esos deseos (elecciones) individualistas son depurados (coordinados) por el mercado, esa sociedad de individuos económicamente libres convergiría, por el lado de los intercambios, para el establecimiento de un orden (equilibrio) económico-espacial estable y eficiente<sup>11</sup>. Este orden, que es, de hecho, la traducción espacial de un equilibrio de mercado, tendría la misma configuración espacial que la de Von Thünen, pero el procedimiento que la llevaría a una estructura en círculos concéntricos es diferente.

En la síntesis espacial neoclásica, el equilibrio de localización surge como resultado de un proceso de competencia espacial urbana en que cada individuo es un *homo economicus* cuya toma de decisiones siempre es consecuencia de la confrontación del mercado y sus cálculos maximizadores: la confrontación entre sus deseos de satisfacción máxima y las limi-

---

10 Retomamos aquí las expresiones *economía de intercambio* y *economía de producción*, conforme a la definición de Bährere (1985a, 1985b).

11 Como el equilibrio espacial es, de hecho, un equilibrio walrasiano, las palabras de Dupuy (1990: 51) sobre la representación walrasiana de la sociedad suenan, aquí, exactas: "la dinámica social (walrasiana) era accionada, entonces, por la realización de intercambios recíprocamente ventajosos. La economía no es un juego de suma constante, la socialización por el intercambio puede beneficiar a todos".

taciones impuestas por el juego del mercado. Pero, para establecer esos cálculos en relación a cada individuo, el discurso de la síntesis tuvo que construir, para cada uno —de conformidad con sus intereses egoístas—, una representación personal del espacio urbano en cuanto objeto de consumo. Dado que toda elección de consumo de un bien es, igualmente, una elección de consumo de los otros bienes, ya que los consumidores escogen canastas de bienes, la síntesis neoclásica define la representación de las posibilidades de elección de localización ofrecidas a los individuos (su representación del espacio urbano, como consumidores) a partir de la relación de indiferencia entre la elección de una localización urbana y el consumo de otro bien (o conjunto de bienes). Esa relación toma la forma de una curva de indiferencia, lo que, de hecho, es una manera de representar la neutralidad del espacio, en términos individuales<sup>12</sup>.

En otras palabras, dado un cierto nivel de satisfacción (o de lucro), los individuos podrán mostrarse indiferentes en cuanto a la localización espacial. Al considerar todos los niveles imaginables de satisfacción para cada individuo, obtenemos un mapa de curvas de indiferencia espacial que representa la idea que el individuo tiene del espacio urbano, como consumidor. Insistimos en la representación individual del espacio, dada por la síntesis neoliberal, porque en ella se encuentra, a nuestro modo de ver, un principio de neutralidad que permitió definir, justamente, el equilibrio espacial como un proceso de coordinación espacial de las elecciones de localización descentralizadas y autónomas y que no interfiere en la dotación de recursos iniciales de los participantes de la competencia espacial.

Así, la proposición de neutralidad del espacio de la síntesis neoliberal neoclásica es expresada, en términos del cálculo individual hecho por los agentes económicos, por la relación (curva) de indiferencia. Por lo tanto, los tres autores que fundaron esa síntesis urbana habrían utilizado la noción de indiferencia espacial. Cada cual a su manera, ellos redujeron las posibilidades de localización a un conjunto de curvas de indiferencia espa-

---

12 Es preciso recordar que la economía urbana ortodoxa raciocina siempre en términos reales: el bien compuesto es definido como numerario, lo que significa que la renta se expresa en términos de bienes compuestos.

cial; cada una de ellas representa una serie de combinaciones de bienes consumidos, y la utilidad (familias) y el lucro (industria inmobiliaria) que esos bienes propician continuarían los mismos, independientemente de la localización escogida. Desde el ángulo de la función-objetivo de los que toman decisiones en términos de localización residencial, esos autores consiguieron articular la noción de neutralidad de la coordinación espacial con el carácter individual de la elección de localización de cada participante de la competencia por el espacio. Al tener en cuenta el conjunto de las curvas individuales de equilibrio, que revelan una indiferencia en relación a la localización, y considerando las mayores ofertas de la confrontación del mercado, tenemos, desde un punto de vista agregado, un orden que corresponde a la utilización más eficiente del espacio urbano. Es claro que la renta predial queda, aquí, como la garantía de la neutralidad en la utilización del espacio urbano; esta restablece las condiciones de igualdad de localización en términos de cálculo económico, lo que significa que las familias traducen la indiferencia de localización en un conjunto de intenciones de pago de alquiler (curva de oferta de renta), en que el grado de satisfacción, como consecuencia del consumo (utilidad), sería constante.

De modo que la síntesis espacial puede establecer, para las familias, una relación de indiferencia, no solo entre la accesibilidad y el espacio, sino entre los gastos de alquiler y de transporte. Además, según la hipótesis de la competencia perfecta, producir en esta o aquella localización sería indiferente para la industria de la construcción, visto que, en los límites de la tecnología disponible, las empresas van a sustituir el factor terreno por el factor capital, en función de la variación espacial del precio del primero. En otras palabras, dada la característica de la función de producción en equilibrio, la empresa se mostrará indiferente a la localización y a la combinación de los factores de producción de los inmuebles (verticalidad), y podrá alcanzar el mismo nivel de lucro, al producir más cerca del centro, con más gasto del factor capital, o instalándose en la periferia, con mayor consumo del factor terreno.

Proyecto de neutralidad del espacio urbano		
Noción de indiferencia		
Localización	Costo de localización	Lucro
Relación accesibilidad / espacio (Alonso)	Relación gastos de alquiler / gas- tos de transporte (Wingo)	Relación factor terreno / factor capital (Muth)

La noción de indiferencia de localización permitió que la síntesis espacial estableciese la idea según la cual, en situación de equilibrio, todos los individuos maximizan sus preferencias residenciales sin que eso signifique una transferencia de riqueza entre ellos. En el proceso de configuración de la estructura residencial urbana, la única transferencia de riqueza posible sería la que interviene entre los individuos que compiten por las localizaciones y un no-agente económico llamado *propietario ausente*. Desde el punto de vista de los agentes que participan del proceso de equilibrio-configuración del orden espacial, la coordinación espacial es neutra, es decir, el proceso de elaboración de la estructura urbana no implicaría transferencias de riqueza entre los agentes económicos que compiten en el mercado de la localización residencial. En ese sentido, las elecciones residenciales no podrían volverse un medio de inversión que busque la realización de una ganancia (transferencia). Ese principio de neutralidad del proceso de coordinación espacial vale tanto para los diferentes tipos de familias (ricas y pobres) que compiten en esa disputa, como para la relación existente entre ellas y la industria de la construcción.

Vemos que, sobre esto, la síntesis neoliberal ortodoxa raciocina en un universo de competencia e información perfectas, lo que le permite liberarse de todos los problemas ligados a los comportamientos estratégicos de toma de decisión económica. En ese caso, cada uno hace su elección sin preocuparse por las intenciones del otro. Además, desde el momento en que todos dispongan de las informaciones perfectas y las relaciones económicas sean enteramente flexibles, cada cual tomará su decisión sin precisar entregarse a cualquier ejercicio de previsión en cuanto a la evolución de las variables de la elección de localización; el futuro, ahí, no existe: todo pasa en el presente.

Esa representación permitirá que la síntesis neoliberal defina a los agentes en cuanto individuos maximizadores y autónomos, y al espacio como un parámetro de sus elecciones (distancia de los centros de los negocios y/o externalidades). A partir de ahí, en la elección de localización, el espacio se reduce a una variable externa a la formulación de las decisiones individuales; esto es, tenemos una naturalización del espacio residencial. Cada individuo sólo está interesado, entonces, en sus propios deseos, teniendo en cuenta la accesibilidad y la externalidad, y las limitaciones que le impone el destino (recursos iniciales y tecnología).

Después de haber definido la racionalidad individual que preside la elección de localización de los agentes, faltaba establecer los términos del proceso de su coordinación (equilibrio) espacial. El equilibrio económico de mercado propuesto por los neoliberales urbanos se alcanza cuando los agentes manifiestan una cierta señal que permita igualar las intenciones de los participantes del mercado; a esto se llama precio de equilibrio, que es el resultado de un proceso de equilibrio (coordinación) económico, conocido con el nombre de tanteo walrasiano. En el equilibrio de localización, el precio (o señal) de equilibrio está representado por la curva de renta del mercado realizado por el juego de las ofertas de renta, conforme al modelo de Von Thünen.

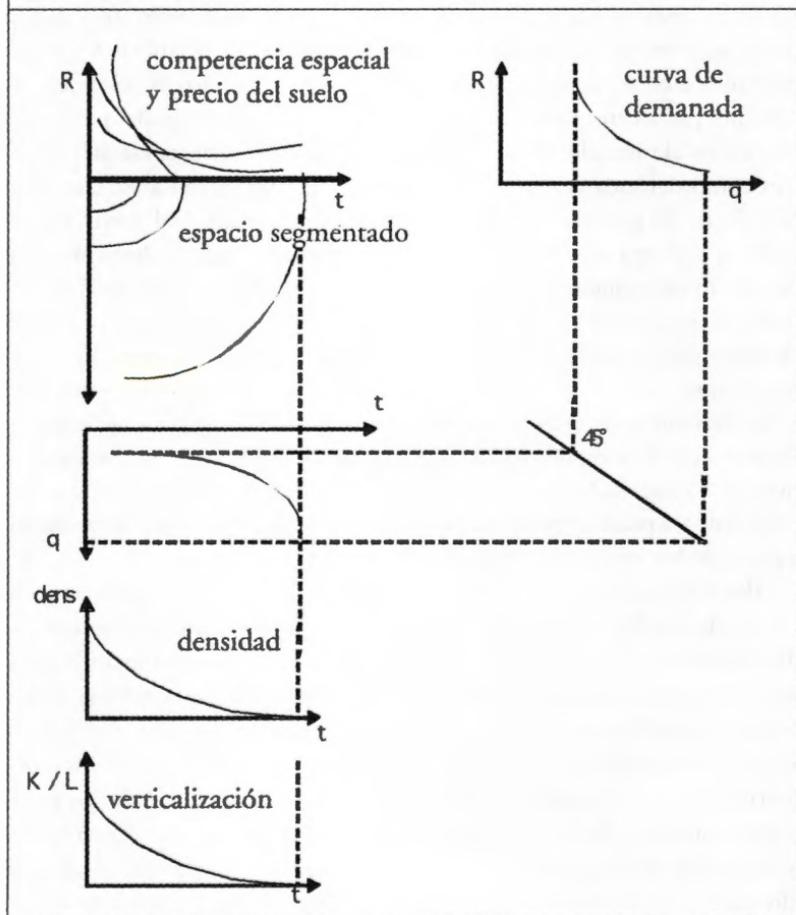
En el proceso de coordinación de los intercambios, tal como los neoliberales urbanos lo proponen, tenemos al propietario ausente que ratifica la oferta de precio más elevada. Este proceso de ajuste, en el que la curva de renta (alquiler) del mercado traduce el precio de equilibrio, da origen a la organización de la estructura espacial, en la medida en que la rectificación de las ofertas de renta, de alguna manera, pasa a conceder un tiquete de uso de la localización a los individuos. Así, una vez que el mercado está compuesto de diferentes tipos de familias, la distribución espacial segmentada, ese orden surge como la manera más eficiente de repartir los lugares de residencia entre esos diferentes tipos de familias, como podemos ver en la figura 2.

En una sociedad donde el mercado coordina las acciones económicas de los individuos y donde esos individuos son concebidos como agentes racionales, el precio es la principal información que ellos deben considerar al ini-

ciar sus acciones. Siendo así, las familias y la industria de la construcción deberán tener en cuenta el precio del terreno en el momento en que declaren sus intenciones de consumo de espacio. Y como ese precio varía dentro del espacio urbano, el consumo de espacio también va a cambiar. Ocurren, por tanto, efectos de sustitución, sea del lado de las familias, o del de las firmas que producen inmuebles, en función de las variaciones del precio del terreno en el mercado. Dado que los neoclásicos ven la demanda de inmuebles como derivada de espacio-localización, las familias van a establecer, en función de sus preferencias, una relación de sustitutabilidad tal, entre la accesibilidad y el espacio —frente al precio de los terrenos—, que la determinación del precio de equilibrio de los terrenos indicará la distribución de las cantidades de espacio consumido relativas a la distancia, como vemos en la curva de demanda de suelo y de cantidades consumidas de suelo (densidad urbana) en la figura 2. De la misma manera, la industria inmobiliaria, neutra ante la localización de las familias, escogerá la combinación más eficiente entre los factores de la función de producción de viviendas, a partir de los precios relativos de equilibrio, lo que dará lugar a la configuración espacial de la verticalidad de los predios residenciales (intensidad de uso del suelo) de la ciudad, a partir de los precios de equilibrio de mercado.

Percibimos, en el diagrama de la figura 2, que la determinación del precio de equilibrio espacial equivale a determinar, simultáneamente, la distribución socio-espacial de los diferentes tipos de uso del suelo, el consumo de espacio por unidad de localización (densidad urbana) y la intensidad de construcción (verticalidad de los predios). En resumen, el proceso de determinación del precio de equilibrio del suelo por el mercado (curva de renta del mercado) determina, simultáneamente, todas las principales variables de la estructura del uso del suelo urbano (funciones y localización de uso, densidad urbana y verticalidad), y además, su uso más eficiente en relación a los usos urbanos posibles. Si traducimos lo que acabamos de decir del referido diagrama, obtendremos la representación de la ciudad eficiente y óptima neoliberal, cuando hay libertad de mercado. Es decir, el mercado substituye el plan y los urbanistas, con la ventaja de promover una ciudad más eficiente y con la libertad de decisión de los agentes que participen del mercado de suelo urbano.

Figura N° 2 Proceso urbano de coordinación espacial y ordenamiento eficiente del uso del suelo de la ciudad neoliberal



Para los neoliberales urbanos neoclásicos, la coordinación de las acciones individuales por el mercado de suelo y de la localización lleva a un equilibrio único, que da lugar a un orden espacial estable y eficiente. La rela-

ción entre la eficiencia y lo óptimo de la localización de las familias, así establecida, hizo que propusieran que los análisis normativos urbanos y la economía normativa se posesionasen dentro de la economía neoliberal urbana neoclásica.

## 2. Una breve variación beckeriana sobre la representación del espacio

La síntesis espacial neoclásica tiene como criterio de asignación básico, en su modelo de equilibrio de localización, el *trade off* entre accesibilidad y espacio, cuya manifestación se da al nivel de la función continua de la representación del espacio (hipótesis de Thünen). Incluso en los modelos de externalidad y multinucleados de la nueva economía urbana neoclásica, la representación canónica de los modelos de base se mantiene<sup>13</sup>. La identidad entre el equilibrio espacial, producto del proceso de ajuste walrasiano-thüneniano, y el orden espacial (distribución espacial de las familias con recursos diferentes en círculos concéntricos, curvas de verticalidad y densidad descendientes del centro hacia la periferia, etc.) es el resultado de la función de utilidad continua y, por tanto, de la elección según el criterio del *trade off* entre accesibilidad y espacio.

Sin embargo, basta introducir algunos elementos de interdependencia en las funciones de utilidad de los individuos que participan del proceso de ajuste espacial para verificar las dificultades de la representación thüneniana del espacio. Tomemos, por ejemplo, las argumentaciones de la economía del matrimonio y del capital humano de Becker, para verificar hasta qué punto el criterio del *trade off* entre accesibilidad y espacio determina la elección de localización de las unidades familiares. Comencemos por la economía del matrimonio, en la que el principio de manutención (contrato) de la pareja es la maximización de las funciones de utilidad de cada uno de los cónyuges.

---

13 Ver, por ejemplo, Fujita (1990).

Según la síntesis neoclásica, la elección de localización de la pareja obedecería al criterio del *trade off* del jefe de la familia (agente representativo)<sup>14</sup>. Así, la localización escogida sería la que maximizase la función de utilidad  $U(q, t)$ , dadas las preferencias por espacio y accesibilidad en función de la renta familiar. Al suponer que la renta de la pareja sea superior a la que cada uno de los cónyuges tenía antes del matrimonio, la elección de la localización de equilibrio tenderá a trasladarse hacia la periferia, *vis-à-vis* con sus elecciones de soltero<sup>15</sup>. No obstante, según el argumento de Becker, la manutención de la pareja depende de la interdependencia y complementariedad de las funciones de utilidad de cada uno de los cónyuges. Esto significa que la elección de una localización más distante del CBD hecha por el marido puede inducir a una disminución del grado de satisfacción de su esposa (menor tiempo de ocio y/o convivencia común, mayor gasto en costos de transporte, etc.) que eventualmente puede poner en jaque el contrato de matrimonio que los une. Aquí, la pérdida de utilidad del marido con un rompimiento del contrato de matrimonio (divorcio) puede ser superior a las ganancias con la localización óptima, según el principio del *trade off* de la síntesis neoclásica. En ese caso, la pareja tendería a escoger una localización que aumentase la complementariedad de sus funciones de utilidad para fortalecer sus lazos (contrato) matrimoniales. La elección locacional no sería solo comandada por el *trade off* de la síntesis espacial, sino, sobre todo, por la búsqueda de un “lugar romántico” que maximizase las ganancias de utilidad al vivir como cónyuges. De la misma manera, la pareja puede tomar una decisión de localización que tenga en cuenta una dimensión intertemporal, esto es, que considere la vejez, cuando las ganancias monetarias con la interdependencia de las funciones de utilidad sean compensadas por el aspecto de seguridad de envejecer juntos y/o de disponer de más tiempo de convivencia. En este caso, en que son llevados en consideración el ciclo de vida de los individuos y el con-

14 Para una discusión sobre el problema de agregación de las funciones de utilidad en el interior de la unidad familiar (jefe dictatorial, altruismo, etc.) ver Abramo (1994).

15 A partir de ejercicios de estática comparativa, los modelos de base económica urbana neoclásica concluyen que la elevación de los recursos iniciales conduce a una rotación hacia la derecha de la curva de renta ofertada, revelando, por tanto, una preferencia por espacio en detrimento de accesibilidad.

trato de matrimonio, las eventuales pérdidas con la elección de la localización en el presente (según el criterio del *trade off* entre accesibilidad y espacio) serían compensadas por las ganancias de utilidad futura.

En fin, habría una infinidad de situaciones que podrían ser interpretadas por las funciones de localización como un medio de invertir en el contrato de casamiento. La decisión de localización no sería una elección de asignación óptima en sí, sino, de hecho, un medio que las familias tienen para aumentar sus lucros familiares a partir de las interdependencias de sus funciones de utilidad. En esos casos, la representación del espacio no solo sería una representación a la thüneniana y estaría subordinada a las características particulares de la interdependencia de las utilidades de cada contrato de matrimonio. La elección estaría determinada, así, por una búsqueda de un “lugar romántico” que garantizase y maximizase el contrato de casamiento en términos intertemporales.

Todavía utilizando la argumentación de Becker, podemos imaginar otra situación en que la decisión de localización se transforma en un medio de inversión familiar; por ejemplo, aquella en que los jefes de familia formulan sus decisiones de localización según un criterio de inversión en el capital humano de sus hijos. Para tal, suponemos que las familias se distinguen según sus niveles de renta. En ese caso, el resultado del proceso de ajuste walrasiano-thüneniano es el surgimiento de un orden espacial segmentado según los niveles de renta familiar, como podemos ver en la figura 2. El criterio de elección de localización eficiente de los jefes de familia fue el *trade off* entre accesibilidad y espacio. Entre tanto, podemos imaginar que algunos jefes de familia pueden formular sus decisiones de localización residencial pensando en la formación futura de sus hijos (capital humano). Ellos imaginan que, independientemente de la formación escolar, las posibilidades futuras de sus hijos dependen de las relaciones de vecindario y de los lazos de conocimiento y amistad que esas relaciones permitan establecer. De hecho, esos atributos pueden constituirse en un verdadero capital humano para sus hijos en el futuro<sup>16</sup>. Los jefes de familia pueden suponer que

---

16 Basta que imaginemos un mercado de trabajo con fuerte asimetría informacional para concluir que una “red” de relaciones de conocimiento y amistad acumuladas durante la infancia puede reducir significativamente los costos de búsqueda de empleo, y/o pesar positivamente en las relaciones de confianza (contratos) entre empleadores y empleados.

ese capital humano potencial sería superior en las localizaciones donde sus hijos establecieran relaciones de vecindario con hijos de familias de nivel superior. Así, el jefe de familia puede formular su decisión de localización en términos intertemporales para maximizar el *surplus* familiar mediante la inversión en capital humano de sus hijos. En ese caso, la elección no solo estaría dictada por el criterio de *trade off* tradicional de la síntesis espacial neoclásica, sino, sobre todo, por la búsqueda de una externalidad de vecindario (familias con renta superior). El cálculo del jefe de familia buscaría compensar las pérdidas de utilidad en el corto plazo (criterio del *trade off*), por las ganancias esperadas, dado el capital humano de sus hijos, obtenido de las relaciones de vecindario. Es importante subrayar que ese jefe de familia supone que los otros jefes de familia toman sus decisiones según el criterio de localización de la síntesis neoclásica, pues solo así él podría tomar una decisión oportunista en que sí será beneficiado por la externalidad producida por la inter-relación entre las familias de renta superior, sin contribuir con ella.

Como en el caso de la pareja beckeriana, el jefe de familia utiliza la decisión de localización como un medio de inversión en la función de producción familiar. El criterio del *trade off* de la síntesis es sustituido por una búsqueda de externalidad de vecindario de nivel de renta superior. La representación del espacio para ese jefe de familia no sería reducible a las hipótesis de Thünen de distancia y costo de desplazamiento. Ese jefe de familia formula su elección a partir de efectos espaciales producidos por la interdependencia de las decisiones de localización y su decisión procura maximizar, en términos intertemporales, la función de producción familiar a partir del efecto de externalidad de vecindario (*ex post*) creado por el proceso de ajuste espacial. Es fácil percibir que la decisión oportunista de ese jefe de familia envuelve un cálculo de anticipación de las ganancias esperadas con capital humano de sus hijos (carácter intertemporal de las elecciones beckerianas), pero ella exige, además, un ejercicio de anticipación espacial, pues el jefe de familia debe prever la localización de la externalidad de vecindario que permitiría maximizar la inversión en capital humano de sus hijos.

Tenemos, por tanto, que la transformación de la decisión de localización en un medio de inversión en la función de producción beckeriana de las familias da lugar a un nuevo problema: la incertidumbre urbana. En

el caso de la decisión oportunista del jefe de familia, la incertidumbre urbana es evidente, dado que el efecto de localización deseado (externalidad de vecindario) es el producto *ex post* de las decisiones de los otros participantes del mercado de localización. La solución corriente de los modelos de síntesis espacial neoclásica es la de subordinar el surgimiento de la externalidad al criterio del *trade off* entre accesibilidad y espacio, imponiendo una racionalidad paramétrica a los participantes del mercado de localización. Al imponer la hipótesis de racionalidad paramétrica, la síntesis neoclásica aleja el problema de percepción de la virtualidad de las decisiones oportunistas y, por tanto, de las eventuales ganancias y reacciones que estas podrían crear. En términos de formulación de las decisiones de localización de las familias, las decisiones oportunistas introducen elementos de interacción estratégica en el cálculo de localización y alteran de forma significativa los resultados del proceso de ajuste walrasiano-thüneniano. Para ejemplificar las dificultades con que la síntesis espacial se topa cuando son introducidas interacciones estratégicas en el proceso de ajuste espacial, proponemos el ejercicio de sustituir la hipótesis de racionalidad paramétrica del modelo de aversión racista.

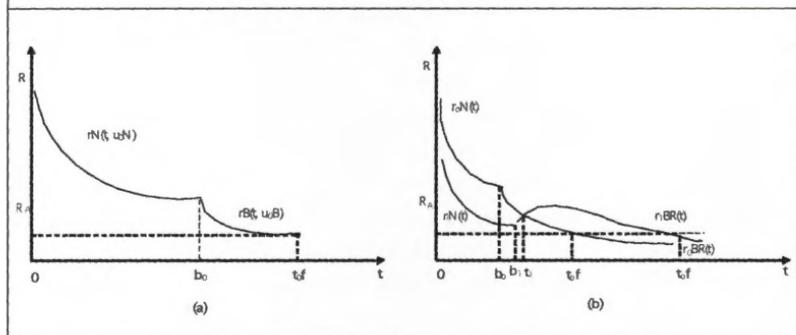
### 3. El modelo de la ciudad racista de Rose-Ackerman y la interacción estratégica

Podemos tomar el modelo de la ciudad racista de Rose-Ackerman (1975; 1977) como la interpretación canónica de la síntesis neoclásica para el papel de las externalidades de vecindario en el proceso de ajuste por el mercado y sus efectos en la estructura intra-urbana<sup>17</sup>. Para evaluar esas alteraciones, Rose-Ackerman presenta el resultado de un proceso de ajuste espacial en que los blancos no son racistas, y lo compara con los resulta-

17 El modelo de ciudad racista es una forma extrema de introducir una dimensión no-económica en la formulación de decisiones de localización. En el caso brasileño, podemos sustituir el criterio de "aversión a los negros" e imaginar que los ricos tienen "aversión a los pobres"; sus funciones de utilidad tendrían una variable de externalidad positiva dada por la proximidad de familias ricas. Ver Abramo (1994).

dos del equilibrio espacial en que los blancos tienen aversión a los negros. Para tal, el modelo supone que los blancos tienen un nivel de renta superior al de los negros. Según los resultados de la síntesis neoclásica, los blancos-ricos no-racistas (B) darían preferencia al espacio y tenderían a presentar una curva de intenciones de pago de rentas en función de la distancia al CBD ( $r_{OB}(t)$ ), menos inclinada que la ofrecida por los negros-pobres ( $r_{ON}(t)$ ), teniendo presente que estos últimos tienden a una preferencia por accesibilidad. Como podemos visualizar en la figura 3 (a), el resultado del proceso de ajuste configura un orden residencial urbano en que los negros se localizarían próximos al centro, en cuanto que los blancos tenderían a localizarse más distantes del CBD. La frontera entre la zona ocupada por los negros y la zona de las familias blancas no-racistas está dada por la intersección de las curvas de intención de pago de renta de los blancos y negros, esto es, el punto ( $b_0$ ); el límite urbano de la ciudad está dado por el punto donde la curva de oferta de renta de los blancos corta la de la renta ofertada por los agricultores. La configuración del orden espacial puede ser identificada como la de una ciudad segregada: una zona homogénea de negros al centro y una zona homogénea de blancos que tiende a localizarse en dirección a la periferia. Esa estructura interurbana sería el resultado de la competencia espacial (coordinación del mercado de localización) y representa el equilibrio espacial más eficiente en términos de asignación, dadas las preferencias y los recursos presupuestales de los agentes. La configuración de un orden urbano segregacionista entre blancos y negros, sin embargo, no refleja ningún preconceito racial; es el resultado de las hipótesis sobre las dotaciones de recursos entre los participantes del mercado de localización. La pregunta formulada por Rose-Ackerman se refiere a las posibles modificaciones en la estructura intra-urbana cuando los blancos-ricos manifestaron una aversión racista en relación a los negros-pobres.

Figura N° 3 Comparación entre los equilibrios espaciales de una ciudad racista y una no-racista



La aversión de los blancos en relación a los negros se refleja en términos de la elección de localización, por la preferencia de localizarse entre familias blancas. Así, el efecto de aglomeración entre blancos es visto como una externalidad positiva para esas familias, en cuanto las familias negras serían (por definición) indiferentes a la localización de las otras familias (sean blancas o negras). La función de utilidad de los blancos-racistas (BR) sería, por tanto,  $uBR(z, q, E(t-b))$ , donde E es la variable de externalidad que crece en función de la distancia  $t-b$ ; y la de los negros sería  $uN(z, q)$ . En relación al equilibrio espacial de negros y blancos no-racistas, es razonable suponer que los blancos racistas estarían dispuestos a ofrecer una renta superior para distanciarse de la zona de negros: en las localizaciones fronterizas a la zona de los negros, los blancos racistas ofrecerían una renta superior a la esperada en un orden espacial sin aversión racista. Así, la curva de renta ofrecida por los blancos presenta una tendencia de crecimiento a medida que se aleja de la frontera entre negros y blancos. Cuando la distancia comienza a representar un costo de desplazamiento significativo, la curva tiende a retornar al perfil tradicional de curva de renta ofrecida de la síntesis walrasiano-thüneniana. Como podemos ver en la figura 3 (b), el deseo de los blancos racistas de alejarse de la frontera con los negros reduce la demanda de localización blanca en esa área fronteriza, y, consecuentemente, reduce una intención de pago de renta inferior en las proximidades

dades de la frontera negros-blancos. Dos alteraciones importantes pueden ser vislumbradas: la primera es el desplazamiento hacia abajo de la curva de oferta de renta de los negros ( $r_0N(t)$ ); la segunda indica que, a pesar de que la curva de renta ofrecida por los blancos racistas presenta una inflexión, esta también se desplaza hacia abajo, pues los blancos racistas que se localizan cerca de la frontera son recompensados por la pérdida de utilidad de estar próximos a los negros con una caída en el pago de rentas. Esas alteraciones en las curvas de ofertas de renta modifican sustantivamente la estructura intra-urbana. La primera modificación que podemos ver como resultado del equilibrio de la ciudad racista es que los gastos de los negros con localización (renta predial) serán inferiores a los desembolsados en el orden espacial en que los blancos no tienen aversión racista<sup>18</sup>. Por lo tanto, el orden espacial racista, para una misma localización, permite una ganancia de utilidad a los negros ( $r_0N > r_1N$ ). De la misma manera, el desplazamiento de la curva de intenciones de pago de renta de los blancos racistas ( $r_1BR$ ) hacia abajo redefine el punto de frontera entre las zonas de los negros y blancos racistas. El proceso de ajuste espacial hace emerger una nueva frontera negros-blancos ( $b_1$ ), que será más distante del CBD. Por tanto, en la ciudad racista, los negros se localizan en un área superior a la de un orden espacial sin aversión racista. Dado que la población negra no se alteró, la densidad en la zona de los negros disminuye cuando la aversión racista de los blancos se manifiesta en los resultados de la competencia espacial. Esos dos resultados, caída de los precios de la tierra para las familias negras y disminución de la densidad en la zona negra, permiten a Rose-Ackerman concluir que la estructura intra-urbana de una ciudad racista (orden eficiente) produce una elevación del nivel de utilidad de las familias negras ( $u_0N < u_1N$ ). De forma caricaturesca, tendríamos algo como una corrección (económica), por interferencia de la “mano divina” del mercado, de los “pecados” (morales) del alma humana.

18 Uno de los resultados clásicos de la síntesis walrasiano-thüneniana dice que los equilibrios de localización en curvas de oferta de renta más bajas producen un nivel de satisfacción superior. Ver Alonso (1964) y Fujita (1989).

En el modelo de Rose-Ackerman, los negros serían indiferentes a las elecciones de los blancos racistas. Las familias negras toman sus decisiones a partir de la sacrosanta miopía de la racionalidad paramétrica: dadas las curvas de indiferencia de localización a partir del *trade off* entre accesibilidad y espacio, la curva de restricción presupuestal definiría la localización de equilibrio que maximizase la función de utilidad de los negros. Los agentes toman sus decisiones de localización sin considerar las elecciones de los otros participantes del mercado, ni los resultados del proceso de ajuste espacial. Sin embargo, podemos imaginar un proceso de ajuste espacial ortodoxo, en que la racionalidad del cálculo económico de los agentes tenga en consideración la interdependencia de las funciones de utilidad de los participantes del mercado. Así, los negros pueden tomar en cuenta la aversión de los blancos racistas y anticipar las consecuencias de las preferencias de externalidad de vecindario de los blancos racistas en la estructura intra-urbana (reducción de los precios y de las densidades residenciales para las familias negras), esto es, ellos no formularían sus decisiones de localización de forma miope, como en los modelos de la síntesis espacial neoclásica. Las familias negras, al cuestionarse sobre las consecuencias futuras de las decisiones de los blancos racistas y las eventuales modificaciones que esas decisiones puedan ocasionar en sus niveles de utilidad, pasan a realizar un cálculo de localización cuya dimensión estratégica sería un elemento determinante en la formulación de sus decisiones. La interdependencia de las funciones de utilidad lleva a los agentes a incorporar en sus cálculos las virtuales elecciones de los otros participantes del mercado de localización y sus consecuencias en el nuevo equilibrio (orden espacial). Aquí, la hipótesis de racionalidad paramétrica es sustituida por una racionalidad estratégica cuyas elecciones son interdependientes y exigen un ejercicio cognitivo: anticipar las posibilidades de elección de los otros participantes del mercado<sup>19</sup>.

A título ilustrativo, podemos suponer que las familias negras de la ciudad racista de Rose-Ackerman formulan sus decisiones de localización a

---

19 Para una discusión de la dimensión cognitiva de la racionalidad estratégica ver Walliser (1993).

partir de una racionalidad estratégica. En ese caso, los negros pueden anticipar que los blancos tienen aversión racista y que tal característica conduce al surgimiento de un orden espacial (ciudad racista) en que los precios y densidades son inferiores en la zona de ocupación negra<sup>20</sup>. Al anticipar los resultados del ajuste walrasiano-thüneniano de Rose-Ackerman, los negros pueden adoptar un comportamiento expansionista; es decir, anticipando la aversión de los blancos, los negros declaran la intención de residir en una localización que virtualmente sería ocupada por familias blancas (curva de oferta de renta superior a  $r_0$ ). Al principio esa declaración sería irracional, según los criterios de la racionalidad paramétrica. No obstante, suponiendo que los negros anticipan la reacción de los blancos racistas (reacción a la proximidad de los negros), cuyo resultado es un desplazamiento hacia abajo de las curvas de intención de pago de renta de los blancos racistas y, por tanto, una tendencia de caída de los precios y densidades en la zona de los negros, la estrategia expansionista de los negros, que podría ser interpretada como irracional por los modelos canónicos de la síntesis espacial ortodoxa, se transforma, de hecho, en la estrategia de decisión de localización que maximizaría sus funciones de utilidad.

Sin embargo, podemos imaginar que los blancos racistas pueden especular sobre las intenciones (estratégicas) de localización de los negros y, consecuentemente, adoptar estrategias de localización diferentes, según sus anticipaciones sobre la elección de los negros. En este ambiente de toma de decisiones en que blancos racistas y los negros formulan sus decisiones de localización anticipando las posibles decisiones de unos y otros, se configura un cuadro de anticipaciones cruzadas cuyas consecuencias en el proceso de ajuste espacial son sustancialmente diferentes de aquellas propuestas por la síntesis walrasiano-thüneniana. A fin de que visualicemos el proceso de interacción estratégica de los negros y blancos racistas, a partir de la ciudad racista de Rose-Ackerman, podemos hacer uso de la representación estilizada propuesta por la teoría de juegos. Según la tra-

20 Los negros formulan sus planes a partir de una relación de causa y consecuencia de sus decisiones, considerando la misma relación de causalidad de las decisiones de los otros agentes. Para Walliser (199385: 39-40), esta sería una definición mínima de una racionalidad estratégica.

dición de esta teoría, siempre debemos comenzar por una descripción de los participantes de la confrontación del mercado, luego de sus objetivos y conocimientos, y, finalmente, de las reglas del juego<sup>21</sup>. Los participantes del juego (ajuste espacial) de la ciudad racista son las familias negras y los blancos racistas. Como cada uno de los participantes del mercado de localización desea maximizar sus funciones-objetivo, podemos decir que tenemos un juego no-cooperativo, pues cada uno procurará maximizar sus satisfacciones (utilidades) juzgando las decisiones posibles de los otros jugadores, sin tener en consideración la mediación de una eventual institución que podría conducir a una solución de interés común (Harrington, 1989: 178). En el caso de la ciudad racista neoclásica, suponemos que los negros pueden tener estrategias expansionistas y que los blancos pueden reaccionar a esas tentativas de expansión, creando, así, un ambiente de confrontación (vía mercado) en las elecciones de localización. Al estilizar de una forma sencilla el ambiente estratégico de toma de decisiones de localización, podemos suponer que cada tipo de familia (de blancos y de negros) puede optar, ya sea por un comportamiento pasivo o pacífico (P), esto es, resignarse a aceptar la configuración espacial del equilibrio paramétrico de la ciudad racista, o por un comportamiento agresivo (A), en relación a las alteraciones en la estructura espacial debidas a la existencia de la aversión racial.

El paso siguiente es atribuir los valores (utilidad) correspondientes a cada una de las elecciones posibles de los blancos y negros, en función de los comportamientos estratégicos que ellos piensan asumir y, por tanto, de la configuración espacial resultante de sus elecciones. Así, cuando los negros y blancos adoptan estrategias pasivas, el orden espacial será el del equilibrio paramétrico del modelo de Rose-Ackerman. En ese caso, podemos suponer que las utilidades sean nulas (0) para los dos tipos de agentes. Sin embargo, cuando los negros escogen una estrategia agresiva (A), es decir, expansionista, y los blancos, una estrategia pasiva (P), los primeros se

21 Las reglas de un juego describen lo que cada jugador puede hacer y cuándo lo puede hacer, así como las pérdidas y lucros asociados a cada decisión. Para una presentación de las nociones de base, ver Shubik (1982) y Rasmusen (1989); y de los juegos dinámicos, Tirole (1983).

aprovecharán de los efectos espaciales de la aversión racial, en cuanto los segundos tendrán una reducción de sus niveles de satisfacción en términos de equilibrio paramétrico. Podemos suponer que los negros tienen una utilidad de dos (2), en cuanto los blancos tendrían menos cinco (-5). El caso simétrico será aquel en que los blancos adoptan la estrategia A, y los negros, la estrategia P. Finalmente, podemos imaginar una situación en que los blancos y los negros adoptan la estrategia A. En este caso, suponemos que la reducción de utilidad será de menos uno (-1) para los dos tipos de familias.

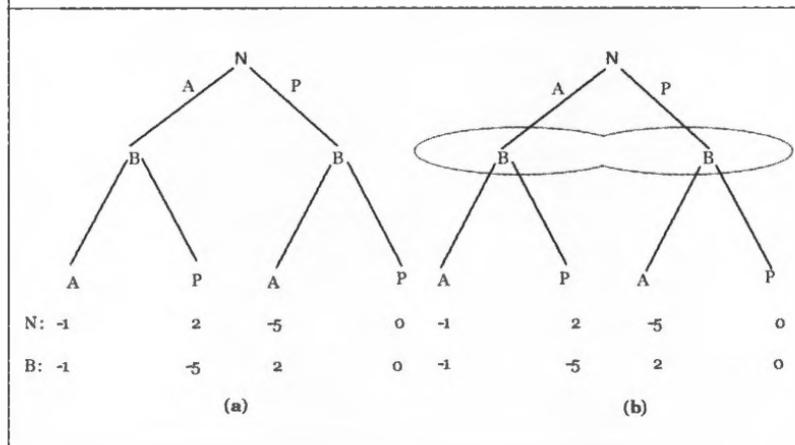
Dado que la situación de interacción estratégica de la ciudad racista es una situación de conflicto, proponemos presentarla bajo su forma extensiva<sup>22</sup>. En la figura 4 (a), suponemos que el segundo jugador (los blancos) conoce la elección del primero (los negros); tenemos, por tanto, un juego en que la información es perfecta. Cuando uno de los jugadores ignora la elección del otro, tenemos un juego en que la información es imperfecta (figura 3 [b]). Como sabemos, la presentación de un juego bajo su forma extensiva impone el problema del primero en jugar<sup>23</sup>. Para solucionar ese problema, podemos utilizar como referencia el modelo de Schelling, y suponer que los negros tienden a asumir una actividad oportunista y, por tanto, se precipitan en formular sus intenciones de localización (Schelling, 1971; 1978)<sup>24</sup>. Así, contrariamente al juego de ajedrez, los negros serían los primeros en jugar, como podemos ver en el árbol de Kuhn (figura 4).

22 "...the most general model used to describe conflict situations is the extensive form model, which specifies in detail the dynamic evolution of each situation and thus provides an exact description of 'who knows what when' and 'what is the consequence of which'" Damme (1989: 139).

23 La presentación de un juego bajo la formación normal o estratégica elimina ese problema. Sin embargo, como nos dice Shubik (1982: 77), la forma estratégica implica la pérdida de información sobre la estructura del juego.

24 Para justificar ese procedimiento, ver Abramo (1994).

Figura N° 4 El juego de la ciudad racista y el equilibrio ineficiente de mercado



En situaciones de interacción estratégica en que los jugadores buscan maximizar sus propios intereses, como se acabó de describir, los teóricos de juegos proponen conceptos de solución para resolverlas. Sin duda, el más influyente y utilizado es el concepto de equilibrio de Nash<sup>25</sup>. Además, el equilibrio de Nash se adapta particularmente bien a situaciones de conflicto<sup>26</sup>, como en el caso de la ciudad racista. Así, suponiendo que la información sea perfecta (figura 4 [a]), tenemos cuatro combinaciones de estrategias posibles: los negros y blancos son agresivos (A, A); los negros son pasivos y los blancos agresivos (P, A); los negros son agresivos y los blan-

25 Según la presentación de Kreps (1990: 404): "a Nash equilibrium is a strategy profile in which each player's part is as good a response to what the others are meant to do as any other strategy available to that player". Desde una perspectiva matemática, el equilibrio de Nash es un punto fijo. Para una presentación formal, ver Tirole (1985: 117).

26 "Il s'agit bien (el equilibrio de Nash) d'un concept adapté aux jeux non cocopératifs puisque chaque joueur choisit sa stratégie en fonction de son seule intérêt personnel en considérant comme donnés les stratégies des autres joueurs. Il n'y a pas de cocoordination des joueurs pour améliorer leurs gains" Moraux (1988: 15).

cos son pasivos (A, P); ambos son pasivos (P, P). De acuerdo con los valores (utilidades) que atribuimos a cada una de las estrategias, podemos concluir que la combinación de las mismas (P, P) sería la más provechosa para los negros y blancos. Podemos, por tanto, preguntarnos si esa combinación es un equilibrio de Nash.

A partir del presupuesto de que los participantes del mercado de localización escogen la estrategia que maximice su interés propio, podemos ver (figura 4 [a]) que cuando los negros escogen una estrategia pasiva (P) los blancos tienden a utilizar una estrategia agresiva (A), pues así ellos tendrían un nivel de utilidad superior (2), en cuanto el comportamiento pasivo les daría una utilidad nula (0). La combinación (P, A) no sería, por tanto, un caso de equilibrio de Nash, pues, si los negros anticipan que los blancos tienden a escoger una estrategia agresiva, reformularán la suya y adoptarán un comportamiento agresivo (A, A). En el caso inverso, o sea, si los negros escogiesen un comportamiento agresivo, los blancos evitan adoptar un comportamiento pasivo, teniendo en cuenta que esto les habría de dar una satisfacción de -5, en cuanto la actitud agresiva podría proporcionarles una utilidad de -1. En fin, solamente la combinación (A, A) constituye un equilibrio de Nash, pues, una vez que cada jugador conoce las estrategias del otro y escoge su comportamiento, procurando maximizar su interés personal, la estrategia agresiva es la única solución que evita la revisión de las elecciones de los participantes del mercado.

Sin embargo, el equilibrio de Nash (A, A) de la ciudad racista no es el equilibrio eficiente, pues la combinación (P, P) permite un grado de satisfacción superior para los participantes del ajuste espacial, es decir, el equilibrio de Nash del juego de la ciudad racista es sub-óptimo. El mercado de localización no sería, así, el mecanismo de coordinación eficiente que el discurso walrasiano-thüneniano tiende a afirmar. Para garantizar el equilibrio eficiente (P, P) sería necesaria la intervención de un tercero que no participe de la confrontación del mercado y que conduzca los agentes al equilibrio eficiente, con la consecuente pérdida de libertad de acción en el mercado. La identidad entre la libertad de acción en el mercado y la eficiencia asignativa del libre juego de mercado está comprometida cuando introducimos una dimensión de interacción estratégica entre

los agentes del mercado de localización; uno de los resultados clásicos del ajuste walrasiano (eficiencia del equilibrio general) es puesto en jaque cuando los agentes adoptan una racionalidad estratégica.

Ese resultado es, sin duda, embarazoso para la tradición ortodoxa walrasiana. Podemos indagar, por tanto, si en un cuadro de interacción estratégica con información imperfecta el equilibrio de Nash sería igualmente óptimo. En la figura 4 (b) suponemos que los blancos escogen sus estrategias sin conocer el comportamiento que los negros escogieron. A pesar del desconocimiento de la estrategia adoptada por los negros, los blancos pueden formular sus hipótesis sobre el comportamiento estratégico que permite la maximización de sus satisfacciones. Por ejemplo, si los blancos anticipan que los negros adoptan una estrategia pasiva, los blancos tendrán interés en adoptar una estrategia del tipo ataque-sorpresa, pues al escoger un comportamiento agresivo ellos tendrían una ganancia de 2, en cuanto su utilidad sería nula si adoptasen un comportamiento pasivo. Cuando los negros se deciden por una estrategia agresiva, los blancos optan, también, por una estrategia igual (-1 será siempre mejor que -5). Por tanto, los blancos escogen siempre la estrategia (A), independientemente de la elección de los negros. Según los términos corrientes de la teoría de juegos, los blancos tienen una estrategia dominante: adoptar un comportamiento agresivo, sea cual sea la estrategia escogida por los negros. Invertiendo el raciocinio y, por tanto, poniendo a los negros delante de una elección de información imperfecta, llegaremos a la conclusión de que los negros siempre tendrán interés en escoger una estrategia agresiva (estrategia dominante). Así, el equilibrio estable será el mismo del juego con información perfecta: combinación de las estrategias (A, A). De hecho, cuando negros y blancos escogen sus estrategias a fin de maximizar sus intereses personales, y conocedores de la eventualidad de ataques-sorpresa, el único equilibrio estable es el de Nash. No obstante, ese equilibrio no es eficiente en términos del óptimo de Pareto. Aquí tenemos lo que normalmente es llamado "dilema del prisionero": "Para un jugador que no está seguro en cuanto a las intenciones pacíficas de su compañero, el uso de la estrategia agresiva se impone en nombre de los intereses individuales, pero el interés común ciertamente reco-

mienda que se haga de todo para alcanzar la paz” (Moulin, 1981: 6-7). En razón de la estrategia dominante —inducir a cada uno de los participantes del mercado a tener un comportamiento agresivo e insensible al interés común— el equilibrio que se impone es un equilibrio no-cooperativo y sub-óptimo. La única manera de recuperar la eficiencia del equilibrio (óptimo) es imponer la renuncia a todo comportamiento oportunista (ataque-sorpresa) que, desde el punto de vista de cada participante del proceso de ajuste espacial, sería su decisión óptima. La paradoja de una racionalidad individual maximizadora que conduce a un orden (agregado) no-eficiente (óptimo) revela los límites del mercado de localización como mecanismo de coordinación espacial.

## Conclusión

De las fisuras del orden neoliberal urbano ortodoxo a una problemática heterodoxa y crítica de la incertidumbre urbana, la convención urbana y de la ciudad caleidoscópica.

La imagen optimista, propuesta por el discurso neoliberal urbano, de un proceso de ajuste espacial en que la libertad de elección de localización de los individuos hace emerger un orden espacial único y eficiente encuentra sus puntos de fisura. Nuestro camino fue el de presentar y perseguir las fisuras del orden espacial neoliberal ortodoxo sin salir del campo de argumentación teórico-neoclásico neoliberal. Nuestro primer movimiento fue recuperar la argumentación del autor que propone la colonización de las ciencias sociales por el discurso de la economía (Gary Becker), para señalar que la decisión de localización puede, eventualmente, transformarse en un verdadero medio de inversión familiar. Su utilización en elecciones intertemporales puede servir para maximizar la complementariedad de las funciones de utilidad de un contrato de matrimonio, o permitir que un jefe de familia tome una decisión oportunista, cuyo objetivo es posibilitar que sus hijos se beneficien de las externalidades de vecindarios de familias de renta superior. En los dos casos, la decisión de localización se toma a partir de una representación del espacio

definida por la estrategia de maximizar el lucro familiar. La interdependencia de las funciones de utilidad de la familia permite visualizar los límites de una representación del espacio naturalizante (criterio del *trade off* entre accesibilidad y espacio).

Así, la representación económica del espacio pasa a ser plural y, sobre todo, producto de las decisiones *ex post* de los participantes del mercado de localización. Aquí, la dimensión de la coordinación espacial por el mercado se torna crítica, pues los tomadores de decisión de localización deben anticipar los efectos de localización de los otros participantes del mercado. El problema de coordinación espacial se torna más crítico cuando tenemos interacción estratégica entre los participantes del mercado de localización.

Enseguida, utilizamos el caso de la ciudad racista neoclásica de Rose-Ackerman para subrayar las dificultades del ajuste espacial cuando los agentes formulan sus decisiones a partir de una racionalidad estratégica. Al utilizar el dilema del prisionero para caracterizar los comportamientos oportunistas de los negros y blancos de la ciudad racista de la síntesis neoclásica neoliberal, llegamos a un orden urbano (equilibrio) sub-óptimo. Podríamos, por ejemplo, utilizar la paradoja de la cadena de tiendas de Selten (1978) y las propuestas de solución de Kreps y Wilson (1982) para ver que la introducción de perturbaciones en términos informacionales (incertidumbre) puede conducir al surgimiento de equilibrios espaciales por reputación<sup>27</sup>.

La posibilidad de que una creencia permita la coordinación de las decisiones espaciales abre el camino a una economía de las anticipaciones urbanas y a una lectura de la estructura urbana a partir de una problemática de la incertidumbre urbana. Consideramos que la ruptura de la relación auto-referencial entre las hipótesis de Thünen sobre la representación de espacio y la racionalidad paramétrica, propuesta por el discurso neoliberal urbano y su problematización en términos de interdependencia de las decisiones de localización, es un primer paso para la proposición de

---

27 En Abramo (1994), utilizamos el concepto de equilibrio secuencial y de reputación de Kreps y Wilson para analizar el equilibrio espacial de una ciudad racista.

una lectura heterodoxa de la economía urbana. Una economía de las anticipaciones urbanas hace emerger la dimensión crucial del tiempo en un análisis sobre la coordinación espacial y la estructuración urbana, y, a nuestro modo de ver, deja entrever la posibilidad de la conceptualización de la noción de incertidumbre urbana radical, convención urbana y de un proyecto de lectura post-keynesiana de la economía urbana, además de abrir una perspectiva que permite el análisis de la dinámica inmobiliaria con la práctica de las innovaciones espaciales.

### Introducción

La imagen espacial que el discurso económico ortodoxo ha ofrecido a la sociedad, y que presenta como fruto del análisis “científico” del proceso de localización residencial de las familias en el espacio urbano, ha sido la de un orden-equilibrio único, estable y eficiente (u óptimo, según el criterio de Pareto. O sea, un orden espacial resultante de las acciones de una sociedad en la que todos los individuos tendrían “libertad” de elección en lo que se refiere a la localización. Estamos, por lo tanto, ante una representación de la sociedad en la que solo existirían los planes formulados por individuos maximizadores: ningún metaplan urbanístico coordinaría los pequeños planes individuales de los agentes; tampoco habría reglas, normas o estructuras que permitiesen la reproducción del orden socio-espacial o la obediencia de los individuos a otra lógica de conducta diferente a la del cálculo interesado. Por el contrario, en ese mundo, solo aparecen individuos “egoístas” que combaten entre sí por alcanzar el placer de un máximo bienestar personal. Y, para el pensamiento ortodoxo, el

\* Este artículo recupera y desarrolla partes del libro *La ciudad caleidoscópica* (2007), ganador del premio Haralambos Simeonis como mejor libro de economía de la Asociación Brasileña de Cursos de Posgrado en Economía (ANPEC) y mención de honor del Premio Nacional de Política Urbana de la Asociación Brasileña de Planificación Urbana y Regional (ANPUR).

hilo conductor que protegería a estos hombres de caer en la violencia abierta sería, justamente, el mercado como coordinador de las acciones humanas. Allí se encuentra la “paradoja de la mano invisible” como concepción de la constitución de los social<sup>1</sup>. Fundada en esa paradoja, la teoría neoclásica lanzó la idea de que los individuos, motivados exclusivamente por sus propios intereses y sometidos apenas a las restricciones presupuestales personales, podrían establecer un orden-equilibrio eficiente. Pero eso exigiría también cierta manera de concebir la organización social, o, más bien, recurrir a algún mecanismo social de coordinación de las acciones individuales: la “mano invisible del mercado concurrencial”.

En términos espaciales, el discurso ortodoxo propone la idea de una “mano invisible urbana” —el mercado de la localización residencial— que se manifiesta por medio de un proceso de equilibrio concurrencial de los deseos de los individuos que, haciendo eco a la concepción waltasiana de la coordinación del mercado, resultaría en cierta ordenación de lo social: un orden espacial dispuesto en círculos concéntricos, único, estable y eficiente, desde el punto de vista de la asignación de recursos por los individuos —y, por tanto, por la sociedad—. En términos de la localización, significa que la libertad que los individuos manifiestan en sus elecciones descentralizadas permite la asignación (utilización) más eficiente posible del raro recurso suelo (localización). En esta línea, el análisis neoclásico retoma la teoría microeconómica tradicional para hacer una relectura agregada del orden espacial urbano. A mi entender, esa línea de pensamiento se apoya en dos pilares: por un lado, la representación del espacio subyacente a la formulación de las elecciones de localización que, de hecho, permite transformar esas elecciones en un *trade off* entre accesibilidad y espacio; por otro lado, la hipótesis de la racionalidad económica paramétrica que transforma a los individuos en autómatas guiados, bajo presión, por cálculos de maximización. Estos dos puntos de partida del raciocinio neoclásico en lo que se refiere al mercado residencial se valen, efectivamente, de la tradición thüneniana —en cuanto a la representación del espacio— y

---

1 Para el enunciado de la paradoja de la mano invisible, señalado por Simita, ver Dupuy (1988).

a la tradición walrasiana —en cuanto a la racionalidad de los agentes económicos—. Desde este punto de vista, la síntesis walraso-thüneniana, que denomino como “síntesis espacial neoclásica”, parece haber conseguido establecer una teoría sobre la capacidad del mercado de reunir el principio de libertad de las elecciones individuales, la neutralidad del proceso de equilibrio espacial mercantil y la emergencia de un orden (configuración) espacial eficiente (según los criterios de maximización del raciocinio neoclásico). La síntesis ortodoxa ofrece, así, un discurso sobre la coordinación mercantil, que tiene en cuenta los principales elementos de la estructura espacial de la ciudad residencial (distribución de los diferentes tipos de familia, densidad y verticalidad urbanas, el papel de ciertas externalidades, etc.), según un único criterio analítico: el principio de equilibrio mercantil walrasiano (identidad entre la libertad de elecciones individuales y la eficiencia de la asignación de recursos escasos)<sup>2</sup>.

En una perspectiva de retorno a la política urbana, es posible decir que el discurso neoclásico, más allá de la intención de producir una “ciencia del mercado residencial”, presenta un proyecto en que la libertad de elección de localización y el orden eficiente están ligados al interés por lo social. En otras palabras, el raciocinio neoliberal, retomado para una reconstrucción de lo social, surgiría en el debate referente a la política urbana sobre los ejes de una economía urbana neoclásica.

Para analizar en profundidad la participación de lo neoclásico en ese debate sobre la reconstrucción del orden urbano —que actualmente se manifiesta en el retorno al “arte urbano” y al urbanismo “espontáneo” o “monumentalista”— fue preciso, antes de todo, penetrar en la piel del discurso ortodoxo y buscar los puntos de fisura susceptibles de quebrantar —como las columnas verticales del arco gótico, que ponen en riesgo el equilibrio de las catedrales— y que fueran, hasta entonces, el baluarte del discurso científico en torno al mercado residencial. Además, sentí la necesidad de retornar a los dos pilares de la síntesis walraso-thüneniana, o sea, a la representación que los individuos participantes del mercado de la localización hacen del espacio, y a la hipótesis de la racionalidad económica subyacente en sus elecciones espaciales.

---

2 Para la exposición completa de la síntesis espacial neoclásica, ver Abramo (2001).

Tomando prestada la noción de utilidad doméstica de los análisis de Gary Becker sobre la economía del matrimonio, de la familia y del capital humano, en contraste con el modelo de base de la síntesis walrasiana, llegué a algunas conclusiones bastante alejadas de las que propusieron los teóricos ortodoxos del mercado de la localización residencial. Primero, como ya había observado en otro trabajo (Abramo, 1994), el hecho de tomar en cuenta decisiones que buscan maximizar el superávit familiar en términos intertemporales permitía transformar las elecciones de localización en elecciones de inversión en la función de producción familiar. En ese tipo de inversión, la representación que las familias hicieren del espacio residencial estará en concordancia con las elecciones de maximización intertemporal de su superávit interno. De esta manera, si una pareja quisiera mantener su “contrato de matrimonio” en términos intertemporales, optará por una localización que pueda maximizar la interdependencia de sus funciones de utilidad individual. En principio, ninguno puede garantizar anticipadamente que la localización elegida por la pareja corresponderá a la que determina el *trade off*, propio del pensamiento ortodoxo, entre accesibilidad y espacio. En este caso, se puede decir que la elección residencial ya no fue formulada con base en la representación thüneniana del espacio (de la distancia entre la residencia y el lugar de trabajo), sino siguiendo un criterio de búsqueda de una “dirección romántica” susceptible de maximizar, en términos intertemporales, la complementariedad de las funciones de utilidad individual de la pareja, y así asegurar la continuidad del contrato de matrimonio.

Prolongando el raciocinio beckeriano, imaginé la posibilidad de un jefe de familia, al formular su elección de localización, de conjeturar sobre si los efectos de la externalidad originados en la vecindad de familias más adineradas serían capaces de enriquecer su capital humano familiar: los hijos. En ese caso, se trata de una elección intertemporal con la intención de capitalizar las relaciones de vecindad (un capital acumulado por los hijos) teniendo en cuenta el mercado futuro de trabajo. Es evidente, pues, que la representación que ese jefe de familia hace del espacio no se restringe al *trade off* de la síntesis espacial ortodoxa; ella se vale de los efectos de la interdependencia de las elecciones de localización de las otras familias (externalidad).

Esa línea beckeriana me permitió emprender una crítica al naturalismo implícito en la teoría de la localización neoclásica, siguiendo un raciocinio ortodoxo. De hecho, al apoyarse en la representación thüneniana del espacio y en la teoría de la renta del suelo, la síntesis ortodoxa no considera la dimensión social ni, por consiguiente, los efectos espaciales de la interdependencia de las elecciones de localización. Y es justamente esa la dimensión que las variaciones beckerianas apuntan en las elecciones egoístas (utilitaristas) de los participantes del mercado residencial.

Con el reconocimiento de la interdependencia de esas elecciones y el hecho de considerarlas intertemporales, percibí que la decisión de localización era un componente de las estrategias de maximización de la función de producción familiar. Significa que, si realizan sus propias elecciones, las familias pueden modificar sus dotaciones iniciales de recursos. Al considerar las elecciones intertemporales, el ajuste del mercado perdería la neutralidad, o sea, sería posible realizar transferencias de riqueza por la vía de la coordinación espacial de mercado. Este punto me parece aún más interesante porque, partiendo de una línea perteneciente al raciocinio ortodoxo (beckeriano), llegué a conclusiones heterodoxas. Además, las variaciones beckerianas me condujeron a representar el espacio como un conjunto de externalidades producidas por la interdependencia de las elecciones de localización. Denomino a esta representación alternativa a la de Thünen como mosaico de externalidades.

Con todo, en cuanto mosaico de externalidades originadas en la interdependencia de las opciones de los participantes del mercado residencial, el espacio evidencia los límites del segundo pilar de la síntesis ortodoxa: la racionalidad paramétrica. Sabiendo de antemano que el ordenamiento espacial será el resultado *ex post* de las elecciones de todos los individuos, es claro que ninguno de ellos formulará una opción a ciegas, esto es, entregándose a cálculos de maximización limitados apenas por una restricción presupuestaria individual. Antes de formular su propia elección, cada individuo será llevado a conjeturar sobre las elecciones de los otros participantes del mercado. Con este procedimiento, ya no estaría razonando conforme a la racionalidad paramétrica de los cálculos de diferencias, sino siguiendo la racionalidad estratégica característica, entre otras, de la teoría de juegos.

En un modo de coordinación (el mercado) en que los individuos toman decisiones descentralizadas, la interdependencia de las elecciones puede llevar a ciertos fenómenos (o efectos) agregados inesperados. Con la intención de destacar esos efectos, recurrí al modelo de segregación y al “proceso de pulverización” propuestos por Schelling (1971). Si la interdependencia de las decisiones puede acarrear una lógica de reacciones en cadena que irán a subvertir las expectativas iniciales —y acabarán por producir lo que los sociólogos denominan efectos perversos—, el aspecto más interesante de esta lógica parece residir en el hecho de introducir la noción del tiempo y el ambiente de incertidumbre en el ámbito de la toma de decisión. Equivale a decir que los individuos ya no están miopes cuando formulan sus elecciones de localización. Es precisamente lo que me propuse observar al abandonar la hipótesis de la racionalidad paramétrica por la racionalidad mimética.

En lo que se refiere al papel del tiempo y de la economía de las anticipaciones, introduzco una ruptura con la tradición ortodoxa, en dos momentos. Primero, al recorrer el debate que Shackle (1967) remite a los años de la alta teoría, y que rediseña el lugar y la noción del tiempo histórico en el análisis del mercado. De ese debate resultó la proposición de una economía de las anticipaciones cuyo perfil heterodoxo insertó, en una perspectiva crítica, al raciocinio sustentado por la teoría ortodoxa de las decisiones. En este sentido, seguí los consejos de Keynes (1936) en cuanto a orientar el análisis del mercado hacia la psicología de masas, a fin de trazar los contornos de un proyecto radical de lectura del mercado de la localización residencial. Pero como, en los últimos decenios, la economía de las anticipaciones se tornó el campo de la contra-revolución ortodoxa, fue preciso remitirme a la crítica que la perspectiva heterodoxa dirigió a la teoría de las expectativas racionales. De esta manera, no podría dejar de traer la crítica de Davidson (1991) sobre el mundo ergódico de los nuevos clásicos. Esta crítica me parece particularmente importante, pues, más allá de rechazar la hipótesis de la convergencia de las expectativas subjetivas y objetivas de la teoría de las expectativas racionales, me permitió enunciar la incertidumbre radical. Pienso que la clave para la comprensión de ese doble movimiento crítico está concretizada en una idea de decisión crucial urbana.

Esa indagación en cuanto a la existencia y al papel de las decisiones cruciales urbanas me llevará a la noción de la incertidumbre urbana. Pero antes, aun, será preciso hablar de las decisiones de localización (no solo las tomadas por las familias, sino las formuladas por los empresarios urbanos) que poseen la capacidad de modificar la configuración espacial esperada. La eventualidad de esas decisiones va a instaurar la duda sobre las expectativas de los participantes del mercado residencial y hacer que las elecciones de localización ocurran en un ambiente de incertidumbre urbana radical. Si, por el lado de las familias, las decisiones cruciales urbanas evidenciaren estrategias oportunistas, que buscan sacar el mayor provecho de las externalidades de vecindad, esas estrategias podrán deflagrar un imprevisto proceso de migración generalizada.

Ese proceso, que Schelling denomina de pulverización, indica cómo la elección de las familias se puede tornar una decisión crucial urbana. Con todo, esa decisión será considerada, aquí, como un componente de las prácticas de mercado de la localización, teniendo en cuenta el papel activo de los empresarios urbanos e introduciendo la figura del empresario schumpeteriano para rechazar la idea de la neutralidad de la asignación de los factores de la función de producción de viviendas, defendida por la síntesis espacial ortodoxa (modelo de Ruth). La búsqueda de innovaciones (diferenciación) concernientes a los bienes residenciales remite a las estrategias de destrucción creativa de los *stocks* (parques) residenciales y a la capacidad de los empresarios schumpeterianos de imponer un *mark up* urbano a las familias. De esta forma, veremos que las decisiones cruciales urbanas traducen el hecho de que los participantes del mercado de la localización formulan sus expectativas espaciales en una perspectiva de incertidumbre urbana radical; o sea, el futuro ya no podrá ser expresado por un raciocinio afinado con la teoría de las probabilidades, como quiere la teoría ortodoxa de las decisiones.

La segunda sección introduce la cuestión de cómo el mercado, en ese ambiente de incertidumbre urbana radical, consigue hacer emerger una configuración espacial. Para responder, regreso al debate sobre las expectativas cruzadas, en particular, las formulaciones que evidencian el contexto cognitivo en que las decisiones son tomadas. Vemos, entonces, que las ex-

pectativas en cuanto al futuro urbano (configuración futura de las externalidades de vecindad) producen un ambiente especulativo donde cada participante del mercado intenta imaginar las estrategias de decisión de los otros. Juego que podrá conllevar el surgimiento de una creencia común en cuanto a la configuración de las externalidades de vecindad, y que va a permitir la convergencia de los actores del mercado de la localización.

Esa creencia —que en verdad influencia la coordinación mercantil— es lo que denomino “convención urbana”. El mecanismo que propicia la coordinación de las elecciones descentralizadas de localización surgirá, consecuentemente, como una producción del juego especulativo de los participantes del mercado residencial. La importancia de esa dimensión cognitiva de la coordinación mercantil está en revelar la dimensión subjetiva de la emergencia del orden espacial. Lo que me va a aproximar a Keynes y a Shackle —que veían en la coordinación por la convención un frágil mecanismo de manutención del orden mercantil—. Los ruidos urbanos, las sospechas, las dudas, el miedo, en suma todas las reacciones que Keynes denominó caprichos humanos, para mi forma de ver, pueden provocar el colapso de la coordinación espacial por la convención y sumergir a los participantes del mercado en la incertidumbre urbana y en el desorden espacial. Dígase, de paso, que, debido a la práctica de la innovación espacial, propia de los empresarios urbanos schumpeterianos, la convención urbana se encuentra frecuentemente en jaque. Las innovaciones que buscan proponer nuevas convenciones urbanas pueden lograr derrumbar las convenciones vigentes, o fracasarán: el juego especulativo es el que va a resolver el *impasse*.

Como primer paso de este recorrido, sugiero la introducción de una nueva dimensión en las elecciones de localización residencial de las familias: la noción del tiempo. Veremos, entonces, que esta “variable” invierte los términos tradicionales de la representación de la configuración del orden urbano resultante de decisiones mercantiles y descentralizadas. Considerar aquí el papel del tiempo remite a un ambiente en que los agentes económicos formulan sus intenciones de localización (y de producción) residencial sin saber cuál será el resultado de esas elecciones, o sea, a un contexto de incertidumbre.

El comportamiento de los agentes confrontados con ese ambiente se convirtió en uno de los principales temas del debate económico contemporáneo. Entretanto, la cuestión de las elecciones efectuadas en ese contexto ya había llamado la atención de los economistas y de los matemáticos (estadísticos), pues desde el inicio de la década de 1920, neoclásicos y disidentes cuestionaban el optimismo de los que pretendían representar las relaciones económicas como si todo ya estuviese incluido en el presente. De hecho, ya fuera que racionaran según la representación atemporal de Walras, o lo hicieran de acuerdo con la temporalidad de Marshall de corto y largo plazo, la mayoría de los economistas ortodoxos desarrolló la hipótesis de que, en relación al mercado, nada escapaba a la percepción y al conocimiento de los individuos. De esa forma el encuentro mercantil transcurriría en un contexto de certidumbre y optimismo.

Pero, si esos ortodoxos compartían la idea de que quien toma las decisiones económicas razona como si el futuro no existiese o estuviese contenido en el presente (pues todo podría ser discutido en función del principio de la flexibilidad perfecta), algunos disidentes, ya al comienzo de la década de 1920, manifestaban dudas sobre la capacidad de elección del individuo mercantil defendida por el discurso ortodoxo. Entre estos, dos nombres se imponen de inmediato. El primero es Keynes, para quien la noción de incertidumbre en relación a las grandezas económicas futuras fue una de las principales preocupaciones intelectuales. El concepto de incertidumbre, como señalaran varios comentaristas, atraviesa casi toda la obra de este autor. Está presente tanto en sus primeros escritos —en particular el *Tratado sobre la probabilidad*— como en los textos tardíos y en los antiguos, que datan de 1937<sup>3</sup>.

En seguida, se desataca la figura de Knight (1921), quien, al rechazar la imagen desarrollada por la teoría ortodoxa —un mercado capitalista donde la noción de lucro estaría ausente—, rehabilitó la figura y la elección del empresario para proponer cierta distinción entre la noción de incertidumbre y la de riesgo económico.

---

3 Dillard (1954), Minsky (1974) y Davidson (1977) fueron los primeros en destacar el papel central de la noción de incertidumbre en el pensamiento de Keynes. Durante los años ochenta surgió una literatura poskeynesiana, basada en esas relecturas fundamentalistas. Para un balance de esa literatura, ver Carvalho (1992).

Esta tipología de la duda concerniente a la certidumbre económica repercutió en algunos economistas más ligados a la tradición utilitarista. Ellos explorarán aquello que, en la tipología de Knight, era del dominio del exacto atenuado, es decir, de las nociones de riesgo y de incertidumbre probable. De ahí resultaron desarrollos teóricos que seguirán direcciones diferentes de las de la mayoría de los modelos que razonaban según la imagen optimista del “decididor” omnipotente y seguro de sí. De manera que, tanto en los escritos de Keynes como en la tradición neoclásica, podemos identificar críticas a las proposiciones de elección económica que abolían cualquier esbozo de duda en cuanto a los resultados de la acción de los participantes del mercado. Para algunos ortodoxos, existen acciones mercantiles arriesgadas, o sea, aquellas cuyos resultados no pueden ser garantizados de antemano. En este sentido, las voces disonantes —surgidas de la tradición utilitarista o de una postura crítica ante esa misma tradición—, introducirán visiones diferentes en lo que se refiere a las decisiones económicas y, por tanto, a la racionalidad de los participantes del mercado, transformando la duda en un elemento de la formulación de las acciones económicas.

Es claro que las dudas y los conocimientos enunciados por Keynes a propósito de las grandezas del mercado son bastante diferentes de los que se encuentran en la tradición neoclásica. Más allá de la crítica a la hipótesis de un mercado donde solo habría certidumbres, las respuestas de Keynes al problema de coordinación de las decisiones económicas individuales, así como a la perspectiva fundamentalista (poskeynesiana) se muestran incompatibles con las soluciones de la tradición utilitarista neoclásica, sobre todo porque la definición de incertidumbre de los poskeynesianos utiliza representaciones del futuro bastante diferentes a las que le asocian los utilitaristas ortodoxos. De hecho, para estos últimos, la relación entre las acciones pasadas y futuras nos remite a la tradición frecuentista de la estadística, al paso que, en Keynes, ella remite a la psicología de masas. De esta manera, en una y otra perspectiva, el vínculo establecido entre la incertidumbre y la formulación de las decisiones individuales (racionalidad) conlleva a dos concepciones diferentes de la coordinación mercantil.

Por mucho tiempo, la discusión sobre la hipótesis de certidumbre de mercado fue dejada de lado por la mayoría de los teóricos neoclásicos, al igual que por los keynesianos. Después del choque inicial que el libro *Teoría general* provocó —en particular por los capítulos 5 y 12—, la reconversión operada por la curva IS-LM de Hicks prácticamente abolió la problemática de la incertidumbre radical de Keynes. La verdad, durante los primeros decenios marcados por esa obra, la noción de incertidumbre que ella presenta no se abrió a una problemática de las elecciones (comportamientos) efectuadas en la coyuntura de incertidumbre, como Keynes expresamente deseara en los dos capítulos mencionados. Para retomar los términos de Coddington (1976), digamos que la lectura de Hicks (1991) redujo la posibilidad de una insuficiencia de la demanda efectiva no esperada (incertidumbre) a un problema de equilibrio hidráulico del subempleo. De esta manera, la dimensión de los comportamientos individuales que intervienen en un ambiente de incertidumbre fue eclipsada por la de equilibrio, la macroeconomía.

Recurriendo a una cierta analogía, sería posible decir que las dudas planteadas por los utilitaristas neoclásicos sobre las decisiones económicas que intervienen en un contexto de incertidumbre —manifestadas por la vía de los debates sobre la función de utilidad esperada— fueron resueltas en el ámbito de la axiomática del equilibrio general walrasiano propuesta por Arrow y Debreu. La noción de mercado finito y completo y la de maximización de la esperanza (matemática) en las funciones de utilidad restablecerán, de cierta manera, el principio de la certidumbre de los participantes de la coordinación mercantil. Según la formulación del equilibrio general de Arrow y Debreu, bastaría hacer una distinción entre los agentes económicos que tienen aversión al riesgo y los que no la tienen, e introducir la hipótesis de los mercados contingentes, esto es, tener en cuenta el tiempo futuro en los contratos, para reducir la incertidumbre económica en los cálculos de la teoría de la probabilidad<sup>4</sup>.

De esta manera, el debate ortodoxo sobre la incertidumbre y el lugar que ella ocupa en diferentes escuelas de la teoría de la probabilidad —que

4 Para la exposición de esta formulación, ver Arrow y Hahn (1971).

entusiasmará al inicio de los años veinte y, después, en los años cincuenta— fue repositionado, por así decirlo, en una discusión entre los teóricos de la probabilidad interesados en los problemas levantados por la teoría de la decisión, quedando un poco al margen de los avances ligados a los modelos económicos. El tema de la incertidumbre, al ser capturado por los marcos específicos de la teoría de la decisión racional, fue traducido como el ambiente en que los agentes individuales toman decisiones económicas, perdiendo su significado agregado en los desarrollos conceptuales de los modelos macroeconómicos. De hecho, en cuanto las investigaciones microeconómicas seguían principalmente la tradición marshalliana de la teoría del consumidor y de la empresa (en el contexto de información perfecta)<sup>5</sup>, se asistía a la emergencia de la edad de oro de la modelización macroeconómica. Al renunciar a la explicación microeconómica de las regularidades macroeconómicas<sup>6</sup>, esos modelos agregados encontrarán, en los ejercicios econométricos, verdaderas varitas mágicas que permiten predecir el futuro. Entonces, la certidumbre econométrica reinará absolutamente sobre la teoría económica: en última instancia, será el aval de la hipótesis de la racionalidad paramétrica.

Sin embargo, desde el inicio de la década de 1970, y principalmente durante los años ochenta, la noción de incertidumbre volvió al primer plano del discurso económico. En principio, por influencia de los keynesianos, que, incitados por la publicación de los escritos inéditos de Keynes, propusieron una lectura fundamentalista en que la noción de incertidumbre radical sobresaldría como concepto capaz de volver inteligible la conmoción teórica que el autor sugeriera<sup>7</sup>. Con todo, la segunda mitad de los años setenta va a consagrar, paradójicamente, una nueva escuela de pensamiento económico, que, por retomar cierto número de principios clásicos —los mismos que Keynes había criticado en la *Teoría general*—, será rotulada como la escuela de los “nuevos clásicos” o, más frecuentemente,

5 Para una visión general de esa teoría, ver Possas (1988).

6 Si creemos en la mayor parte de los modelos macroeconómicos de los años cincuenta y sesenta, bastaría introducir hipótesis ad hoc para explicar ciertas irregularidades (rigideces) macroeconómicas.

7 A este propósito, ver Lawson (1985).

escuela de las anticipaciones racionales. Estos pensadores van a reintroducir la problemática de la elección microeconómica realizada en coyuntura incierta en los modelos agregados, al paso que intentan establecer los vínculos entre las decisiones microeconómicas y sus efectos agregados. Es, justamente, lo que los principios del individualismo metodológico utilitarista reivindicaban como el mejor medio de construir una representación de los fenómenos sociales<sup>8</sup>.

De esta manera, el problema de la elección relacionado a un contexto de incertidumbre resurgía en la teorización del pensamiento económico, en lo que fue seguido por las modelizaciones referentes a las relaciones mercantiles<sup>9</sup>. Existen, es claro, diferentes definiciones de incertidumbre y hasta diferencias de alcance, una vez que la naturaleza de esa incertidumbre (radical o probabilizable) va a decidir la naturaleza del papel del mercado en la coordinación de los agentes. Parto, ahora, del elogio que los ortodoxos contemporáneos hacen del mercado, para llegar al pesimismo del proyecto radical de Keynes.

Por otro lado, definir la incertidumbre permitió que la teoría ortodoxa formulase hipótesis sobre el comportamiento (racionalidad) de los agentes. A este respecto, el programa de investigación de los nuevos clásicos es un ejemplo de cómo una hipótesis sobre la racionalidad puede cambiar el análisis de las relaciones de mercado. De esta manera, el papel de la noción de incertidumbre en casi todos los discursos concernientes a las relaciones de mercado es hoy incontestable<sup>10</sup>. Más adelante volveremos a la cuestión de saber si la incertidumbre es probabilizable o no, si acarrea,

8 Como destaca Lucas (1981), los neoclásicos, al reconsiderar las relaciones micro-macro a partir de la hipótesis de las anticipaciones racionales, retornaron al tema de la integración ciclo-tendencia.

9 En la entrevista concedida a Kramer (1988), Lucas destacó el papel de la hipótesis de las anticipaciones en cuanto al *desarrollo* y la renovación de la modelización económica. Como veremos más adelante, parece paradójico, para una lectura a profundidad del proyecto keynesiano, que tener en cuenta la incertidumbre resulte, sobre todo, en la deificación económica.

10 Sería posible decir que los "nuevos keynesianos" también comparten una parte del programa de investigación de los nuevos clásicos, en su preocupación por explicar los *rigores* del mercado y, por tanto, de justificar la necesidad de una política económica más voluntarista.

o no, nuevas formas de comportamiento económico y, por consiguiente, otros procesos de equilibrio. Sea como fuere, un punto se tornó corriente en el discurso económico: la relativización de la figura del agente económico miope, es decir, aquel que toma decisiones sin formular anticipaciones sobre las variables económicas. La verdad, el juego de la disputa mercantil exige que los agentes expresen sus actos basados en anticipaciones y, por tanto, procuren alcanzar el máximo de información posible. En ese momento, los economistas parecen haber dado un verdadero viraje en la forma de representar a los individuos que participan del mercado. De ahí en adelante, las decisiones descentralizadas serían tomadas en un ambiente en que la información pasa a ser un elemento clave. Siendo así, cabe preguntar si el orden (equilibrio) que surge de la disputa mercantil podrá ser diferente al orden que la teoría del equilibrio general propone. Para responder a esta pregunta, algunos economistas, al contrario de otros, van a reiterar su fe en el proyecto walrasiano.

Con la intención de abordar este debate en una perspectiva espacial urbana, recorreré algunos caminos eclécticos. Propongo, para comenzar, un ejercicio cuyo objetivo es resaltar que la existencia de una externalidad de localización residencial puede desencadenar, en lo que se refiere al cálculo prospectivo de las elecciones individuales, raciocinios que someten la lógica del *trade off* entre la accesibilidad y el espacio, propia de la síntesis espacial ortodoxa, a otras lógicas económicas concernientes a esas elecciones de localización residencial. De esta manera, la coordinación espacial y la configuración que de ella resulta serán focalizadas desde el ángulo de una pluralidad de mecanismos de coordinación de las decisiones descentralizadas y, por consiguiente, en una perspectiva crítica en relación a la síntesis neoclásica. Desde ese punto de vista heterodoxo, las localizaciones y los precios ya no son concebidos como resultado de la disputa de individuos anónimos, indiferentes unos de los otros. No es más el caso de reducir todas las acciones (elecciones de localización residencial) individuales a una operación ciega y muda, encerrada en esa especie de burbuja atemporal que es el mercado walrasiano.

Dentro de una tradición —de la cual Shackle es uno de los más destacados representantes en la actualidad—, originada principalmente de Key-

nes y, en parte, de la crítica austriaca sobre la concepción neoclásica del mercado (Hayek), levanto la hipótesis de que la coordinación espacial es hecha por la emergencia de convenciones en torno al orden espacial. En este sentido, las grandezas urbanas —esto es, las localizaciones, los precios, la verticalidad y la densidad poblacional— serían valores más frecuentemente establecidos por convención. Además, sugiero la existencia de una asimetría de poder entre los agentes participantes del proceso de emergencia de las convenciones mercantiles ligadas a la estructura residencial urbana. En razón de esa asimetría, algunos participantes del mercado de la localización conseguirán imponer márgenes de ganancia (*mark up*) a los demás, o intentar introducir diferenciaciones espaciales (innovaciones) que les proporcionen ganancias suplementarias.

En ambos casos, estoy con los autores ligados a la herencia heterodoxa. En el primero, recorro a Kalecki (1937) y a Eichner para enunciar el *mark up* urbano y, en el segundo caso, tomo prestadas, de Schumpeter (1934; 1939) y de la tradición que le sigue, algunas ideas que nos permitirán continuar en la dirección de una trayectoria dinámica del orden urbano, donde observaremos el papel determinante que las innovaciones espaciales y su difusión desempeñan en la configuración residencial. Esa manera de presentar el proceso de coordinación de las decisiones descentralizadas nos va a apartar de todo análisis que focaliza la estructuración residencial intra-urbana desde el punto de vista de la teoría de la renta, que estuvo (y aún está) en la base de la economía urbana<sup>11</sup>.

Pero es también mi propósito desarrollar un discurso heterodoxo tomando por base ciertas dificultades (y temas) con que se depara la ortodoxia espacial, cuando las elecciones son intertemporales e interdependientes. Las conclusiones de mis variaciones beckerianas destacarán el hecho de que las familias pueden hacer elecciones residenciales siguiendo una lógica de inversión en el espacio, o sea, efectuar cálculos de localización en la tentativa de aumentar el superávit familiar en términos inter-

---

11 Me refiero, aquí, a los análisis de la estructura intra-urbana en que la teoría de la renta del suelo está articulada a la teoría del valor, tanto en la tradición neoclásica (utilidad) como en la clásico-marxista (trabajo).

temporales. Es lo que me permite decir que, cuando en las decisiones espaciales se tiene en cuenta el futuro, la elección de localización se vuelve una inversión. En los ejercicios beckerianos, la inversión en el espacio tenía como finalidad la manutención del matrimonio, o la aplicación en capital humano (los hijos); en ambos casos, no pasaba de un medio para incrementar el superávit familiar, lo que me llevó a concluir que, siendo así, el proceso de localización admite que los recursos familiares sean modificados. Y una vez que la coordinación mercantil deja de ser neutra, podemos suponer que el espacio puede tornarse en objeto de inversión para los participantes del mercado de localización.

De aquí en adelante, las elecciones residenciales serán consideradas como inversiones ligadas a diferentes motivos. Para comenzar, el hecho de concebir la decisión de localización como inversión valoriza inmediatamente la dimensión temporal de las elecciones y, por tanto, las referencias necesarias a la toma de la decisión. En cuanto a esos estímulos al cambio, propongo dos motivos: la residencia propiamente dicha y la especulación. El lector que conoce Keynes ya puede percibir las analogías que pretendo establecer entre la lógica keynesiana de las elecciones de inversión y la estructura espacial intra-urbana.

No obstante, para que los individuos sientan un real interés en invertir en un determinado espacio, deben tener una cierta representación económica de ese espacio, y la versión tradicional es de Thünen. Pero, justamente, cuestiono la representación thüneniana de la síntesis neoclásica en las variaciones que hice en torno al modelo de ciudad racista de Rose-Ackerman, cuando recurrí al doble comportamiento de los agentes persiguiendo un doble objetivo<sup>12</sup>. Luego, desde el inicio, esas variaciones mostrarán que, a partir del momento en que los factores de externalidad intervienen en las preferencias de las familias, y donde esas externalidades se deben a las elecciones de localización interdependientes, el análisis debe tener en cuenta los fenómenos de anticipación entre quienes toman la decisión. Además, como las localizaciones de unos interfieren en las

---

12 Ver capítulo 3 de esta publicación: "La ciudad neoliberal de la mano invisible del mercado de suelo e inmobiliario urbano".

preferencias de los otros (lo que, al final de cuentas, puede llevar a cambios en cuanto a la configuración de la estructura intra-urbana), asistimos a un proceso de anticipaciones cruzadas. Esos ejercicios me hicieron concluir que los individuos no pueden tomar decisiones de localización ignorando sus posibles efectos futuros en la estructura residencial.

Aun dentro de un análisis neoclásico, destaco una problemática de incertidumbre urbana en la que vemos individuos obligados a anticipar las acciones de los otros para tomar la decisión que consideran la mejor. En suma, razonando desde el punto de vista neoclásico de la síntesis espacial, y con base en los conceptos y nociones propios de esa tradición del pensamiento económico, se llega a la conclusión de que los individuos ya no podrían buscar su representación del espacio en la naturaleza (distancia), o sea, recurrir a una representación exógena (paramétrica) de sus acciones. El espacio —o, antes, su representación referente a los beneficios individuales— sería, en ese sentido, el resultado de las acciones (decisiones de localización) descentralizadas de los individuos; acciones que, por el contrario, ellos no conocen de antemano.

En otras palabras, en lo que se refiere a las elecciones residenciales, el espacio ya no sería concebido según un modelo topográfico<sup>13</sup> en que la distancia del centro representaría la variable espacial de esas elecciones. Basta introducir, en las preferencias individuales, una dimensión de aversión a tipos de familia de menor ingreso (externalidad de vecindad) para que el espacio, de allí en adelante, ya no sea representado por una distancia dada por la naturaleza, sino, sobre todo, por la localización intra-urbana de los diversos tipos de familias (externalidad). Quiero decir, con esto, que cuando los individuos se muestran sensibles a la localización de otros se origina un movimiento de desnaturalización de la representación thüeniana del espacio económico.

Me parece que esa manera alternativa de representar el espacio apunta a una dimensión central del proceso de configuración urbana, en la me-

---

13 El término topográfico es utilizado aquí siguiendo la definición de Le Robert: "Técnica del levantamiento de los mapas y planos de terrenos, realizados en la suposición de la tierra plana".

didá que acentúa aún más el hecho de que el análisis de localización de los individuos (del orden residencial) solo tiene sentido cuando se supone que pertenezcan a tipos diferentes de familias. Desde ese punto de vista, el análisis que propongo aquí se vincula a la tradición que intenta comprender de qué forma el espacio intra-urbano llega a un orden residencial segmentado por las relaciones de mercado, y cómo ese orden segmentado se transforma (o se mantiene) a lo largo del tiempo. Al enunciar la coordinación espacial mercantil tomando como base las diferencias de recursos entre los que se instalan en el espacio residencial, reflejo la tradición crítica que siempre consideró el tema de la división socioespacial como objeto de análisis de lo urbano.

Sin embargo, intento matizar los determinantes de la estructura social (o normas sociales) en lo que se refiere a las acciones de los individuos. Partiendo de una lógica de lo social, en que las elecciones son descentralizadas y el mercado desempeña el papel de coordinador (vínculo social), indago cómo un orden segmentado puede surgir, reproducirse, desagregarse o transformarse. Ya conocemos la respuesta neoclásica que se muestra indefendible cuando las decisiones de localización se tornan un poco más complejas. Pero, para que surjan fisuras en la estabilidad y en lo óptimo del orden segregado ortodoxo, basta introducir acciones estratégicas<sup>14</sup> que darán lugar a una representación alternativa del espacio, donde los individuos basan sus elecciones residenciales en la posición (espacial) relativa entre unos y otros. Consecuentemente, la configuración, la reproducción y las modificaciones de la estructura urbana van a reflejar las decisiones interdependientes de los diversos tipos de familias y las posibles acciones (anticipaciones especulativas) que los agentes económicos percibieren.

De cierta manera, ese resultado remite a la perspectiva que concibe el espacio como punto fijo endógeno (Dupuy, 1992), en el sentido en que es, al mismo tiempo, objeto y fruto de los juicios que los individuos hacen de la localización residencial (real o anticipada) de los otros (externalidad), y no solo el resultado de la monetarización (costo) de la distancia

---

14 En el sentido que le es atribuido por la teoría de juegos. Ver, a propósito, Shubik (1982) y Abramo (2001).

entre sus residencias virtuales y el centro de empleo (Distrito Central de Negocios). De manera que, cuando rechazo la idea de naturalización del espacio, este se torna una variable endógena de la emergencia del orden espacial. Digamos, entonces, que las elecciones residenciales de los individuos son motivadas por una búsqueda de externalidad, en términos intertemporales (inversión espacial). Pero, en este caso, la decisión que ellos toman se topa con el insoluble problema de la anticipación. Entre tanto, esas conclusiones no servirán solamente para deconstruir o provocar rupturas en el seno de la síntesis neoclásica; las fisuras que destaco también me permitirán preparar el terreno y abrir caminos para otras lecturas de la configuración residencial intra-urbana. Grosso modo, fueron delineados cuatro ejes, correspondientes a cuatro constataciones centrales:

- a) El espacio residencial urbano sería concebido, sobre todo, como un conjunto de externalidades locales (posición relativa en el espacio de los diferentes tipos de familia), que conduciría al análisis espacial de la distribución socio-espacial de las familias<sup>15</sup>.
- b) La posibilidad de obtener ganancias en función de la localización (no-neutralidad del proceso de coordinación espacial mercantil) y, por tanto, la existencia de una lógica individual de la inversión en el espacio<sup>16</sup>.
- c) La interdependencia de las elecciones residenciales y el papel del transcurso del tiempo en la configuración de un orden espacial.
- d) El lugar central de las anticipaciones cruzadas, cuando los individuos toman decisiones en un ambiente que es modificado en consecuencia de las acciones de los propios individuos.

Detrás de estas cuestiones, se encuentra la idea de que la configuración espacial (residencial) es el resultado agregado de las decisiones mercantiles

---

15 Según los términos neoclásicos, sería preciso hablar de un análisis de la ciudad segregada; pero para los que se posicionan en una tradición marxista, como Lipietz (1974), por ejemplo, sería del caso analizar la DESER, esto es, la división económico-social del espacio residencial.

16 Esta conclusión nos aleja de los análisis que hacen de la teoría de la renta del suelo un instrumento de neutralización de los beneficios relativos posibilitados por el espacio.

de los individuos<sup>17</sup>. Por tanto, la configuración del espacio no está dada de antemano (de manera exógena); ella emerge del proceso de coordinación de las elecciones residenciales. En este sentido, las dos últimas constataciones reflejan que esas decisiones de localización son más frecuentemente tomadas en un contexto de incertidumbre en cuanto a la configuración del espacio<sup>18</sup>.

Desde esa perspectiva crítica y heterodoxa, la idea clave es la de la incertidumbre radical, esto es, la de un futuro no probabilizable y no reductible al cálculo estocástico. Aquí me aproximo al proyecto radical de Keynes para analizar el proceso de coordinación espacial en el caso en que los participantes del mercado de la localización residencial se hallan ante un ambiente de incertidumbre urbana radical. Se verá que, en este ambiente, los comportamientos económicos (racionalidad) de los actores del mercado, el mecanismo de coordinación (equilibrio) y las características de los (des)ordenes residenciales son bastante diferentes a los que propone la síntesis espacial neoclásica. Estos resultados, especialmente el principio de la coordinación por convenciones urbanas, van a revelar una imagen más bien pesimista del mercado, en cuanto mecanismo de coordinación de las acciones mercantiles, en relación a la imagen representada por los neoclásicos.

### **La incertidumbre urbana radical, la elección de localización como decisión crucial**

Como observé anteriormente, la representación del espacio aquí adoptada procede de las críticas dirigidas al modelo de orden segregado ortodoxo. En ese sentido, propuse la idea de que los actores económicos efectuarían sus elecciones residenciales representando el espacio como con-

---

17 Conviene señalar que siempre asumimos el discurso de la economía sobre las relaciones mercantiles; por tanto, las nociones y las conclusiones mencionadas están fuertemente ligadas a esta opción inicial.

18 Para una rápida visión de la evolución de la elección en contexto de incertidumbre en el discurso ortodoxo, ver Machine (1987).

junto de externalidades definidas por las localizaciones relativas de los diversos tipos de familia que componen el mercado residencial de la ciudad. La decisión de localización que vamos a analizar tiene como punto de partida el proyecto radical de Keynes y se basa en una representación espacial (residencial) de naturaleza diferente a la que desciende de la tradición thüneniana, en que el espacio (para los tomadores de decisión) solamente sería definido según la distancia (o su traducción en costo monetario) del centro de negocios (o de los centros de negocios secundarios, en el caso de una ciudad polinuclear<sup>19</sup>). Este punto de vista alternativo se aproxima, por consiguiente, a los modelos de externalidades, con la diferencia de que la externalidad social (debido a la interacción de las decisiones de localización) se torna la variable por excelencia en que los individuos basan la formulación de sus elecciones residenciales.

Los debates contemporáneos sobre las decisiones relativas a la elección residencial, así como los ejercicios que desarrollé en torno al modelo de la ciudad racista de Rose-Ackerman (Abramo, 1994), me llevaron a concluir que los individuos deben realizar anticipaciones para tomar sus decisiones de localización. En seguida, tomé cierto atajo de la economía de las anticipaciones con el propósito de discernir elementos analíticos capaces de ayudarme a comprender la dinámica de la configuración espacial urbana cuando la disputa de las relaciones de mercado se impone como medio de coordinación de las decisiones de localización. A cierta altura de este trayecto, fui llevado a recorrer la contra-revolución de los nuevos clásicos, como referencia paradigmática del discurso científico y de la economía ortodoxa que pretende demostrar que, a partir de ahí, la problemática de las anticipaciones pertenecería al dominio de la ciencia del mercado y podría ser desarrollada con base en la hipótesis de las expectativas racionales.

De acuerdo con la contra-revolución ortodoxa, es de imaginar que las expectativas sobre el orden urbano a que se entregan los agentes económicos sean formuladas sobre el modelo canónico y científico de la síntesis espacial, como sugieren Capozza y Helsey (1990), por ejemplo, para su

19 Las ciudades polinucleares son comúnmente clasificadas como un caso particular (analíticamente) de la ciudad que tiene apenas un centro de negocios.

*ciudad estocástica*<sup>20</sup>. Capozza, cuando retoma el modelo de base de la síntesis—según el cual la renta del suelo (precio de equilibrio) determinaría el equilibrio espacial (único y eficiente) por la vía del libre juego del mercado— y afirma que la ciudad es abierta (que existe un crecimiento urbano), identifica la estructuración urbana como un proceso estocástico dinámico, esto es, una concepción de equilibrio que hace interferir el transcurso lógico del tiempo. Él llega a la conclusión que las rentas relativas a las tierras rurales cerca de la ciudad tendrán el valor de las rentas urbanas, una vez que los propietarios del suelo, en condición de agentes (hiper) racionales, van a rechazar las propuestas que estén por debajo de las anticipaciones que ellos hicieran con base en los modelos econométricos de simulación de que disponen<sup>21</sup>.

Puesto que de acuerdo con esas mismas referencias objetivas (teoría de la síntesis espacial con anticipaciones fundamentadas en la teoría de la probabilidad objetiva), la demanda de localización también anticipa esos valores, diríamos que esta proveerá, en promedio, los valores inmobiliarios anticipados por la teoría. La conclusión es simple: la dimensión del tiempo (y la incertidumbre probabilizable) puede ser incorporada al raciocinio que rige las elecciones residenciales, sin que esto avale el modelo canónico propuesto por la síntesis espacial neoclásica.

Al extenderse el raciocinio de las anticipaciones racionales a la ciudad segregada, podemos imaginar que los blancos de la ciudad racista de Rose-Ackerman van a realizar el mismo cálculo anticipativo de la *ciudad estocástica*, o sea, van a preconcebir la estructura urbana segregada y a operar esas proyecciones basados en esa misma referencia objetiva dada por la teoría. En este caso, la distribución subjetiva sería, en promedio, igual a la

---

20 Notemos que la mayor parte de los modelos residenciales de anticipaciones racionales, como los que se ven en Poterba (1985), están enfocados, sobre todo, a la relación existente entre el mercado de las viviendas y las variables monetarias macroeconómicas, como a la tasa de interés, la tasa de inflación, etc. Para una rápida visión de algunos de esos modelos, ver Fujita (1990); y para una presentación didáctica del modelo de Poterba, ver Sheffrin (1982).

21 Es preciso no olvidar que, en los modelos de anticipaciones racionales, los agentes utilizan toda la información disponible (en un mercado eficiente) para formular sus elecciones.

de la teoría. En resumen, el camino seguido por los agentes no invalidaría el modelo de referencia ortodoxo, siempre que se razone según la hipótesis de las anticipaciones coherentes (¿racionales?). Exactamente como en los modelos macroeconómicos de los nuevos clásicos, en que los agentes anticipan los resultados de las políticas keynesianas del gobierno y las conducen al fracaso<sup>22</sup>, la anticipación racional de los blancos podría prever los comportamientos de los negros, lo que calificó anteriormente de expansionismo oportunista, y esto los conduce al fracaso<sup>23</sup>.

Por tanto, las hipótesis ligadas a las anticipaciones racionales pueden ser fácilmente percibidas en una perspectiva ortodoxa urbana y así actualizar el discurso (y los modelos) de la síntesis espacial, preservando su corpus. Los individuos podrán entregarse a las anticipaciones subjetivas (siempre probabilizables), pero cuya distribución gravitará en torno al valor objetivo, lo que, grosso modo, significa que la teoría dará indicaciones sobre el orden urbano idénticas a las que serán anticipadas por los individuos. Entonces, el discurso ortodoxo podría argumentar que la representación de los agentes ya no es la de individuos ciegos, una vez que ellos anticipan. No obstante —y es justamente aquí que reside el desafío lanzado por la hipótesis de las anticipaciones racionales—, esas personas que alcanzarán cierta libertad de elección reproducen invariablemente la teoría del mercado. En otras palabras, el discurso de las anticipaciones racionales reafirma la fe en el mercado como el medio más eficiente de coordinación de las acciones, porque los agentes, según esta hipótesis, al formular sus intenciones, pueden anticipar las políticas urbanas gubernamentales (y sus consecuencias sobre la estructura urbana), como lo hacen los modelos macroeconómicos de los nuevos clásicos<sup>24</sup>. Es así, en el contexto de una economía de las anticipaciones, que resurge el proyecto neoliberal de una coor-

---

22 A este propósito, ver Lawson (1985).

23 Recordemos que las variaciones en torno a la ciudad racista (con base en situaciones de juego) nos llevan a conclusiones muy distanciadas de las del modelo ortodoxo. A este respecto, ver Abramo (1994).

24 Para un resumen de los modelos urbanos, ver Pogodzinski y Sass (1990) y los artículos reunidos en el número especial de la revista *Land Economics* de agosto de 1990. Para una respuesta en que intervienen argumentos próximos del raciocinio de los nuevos keynesianos, ver Quigley (1990).

dinación residencial ejercida por el mercado. Cuando vemos que la hipótesis de las anticipaciones racionales produjo la casi anulación de la tradición keynesiana en el debate macroeconómico, tenemos el derecho de creer en la sobrevivencia de la perspectiva crítica en los estudios urbanos. La contra-revolución está muy presente, presta a desencadenar ataques en todos los campos de la teoría económica.

¿Qué se puede hacer para impedir el camino de esa ofensiva? Me parece que la heterodoxia urbana podría encontrar, aquí, analogías como la crítica que fue dirigida contra el carácter ergódico del proceso estocástico<sup>25</sup>. Si el ordenamiento de la ciudad es asimilado a un proceso estocástico, entonces es preciso indagar si existe una decisión crucial urbana capaz de destruir el carácter ergódico de ese proceso, y así revelar la verdadera incertidumbre espacial radical que envuelve las decisiones de localización residencial urbana. Para atender a este objetivo crítico, dividí mi raciocinio en dos tiempos. En el primero, los que deciden son considerados como simples consumidores de residencia-localización; en el segundo tiempo, introduzco la figura del empresario schumpeteriano, que va a demandar suelo-localización para proponer modificaciones en la jerarquía de las accesibilidades urbanas.

En general, el juego concurrencial de la localización-estructuración residencial adoptado en el primer movimiento es, simultáneamente, el del discurso ortodoxo: la demanda puede ser diferenciada, pero todo ocurre en el plano estricto de la competencia entre los demandantes de residencia-localización. En otras palabras, el proceso de estructuración interna de la ciudad residencial es dirigido por la soberanía de la demanda, compuesta de tipos de familias clasificadas según sus recursos (segmentación social según la renta); al paso que, desde el punto de vista de la definición del juego mercantil urbano, todos los agentes son iguales: ninguno de ellos está en posición de ofrecer (producir) residencias-localizaciones. Nos encontramos, así, con un caso de configuración bastante similar al del mundo mercantil neoclásico urbano, que representa tan solo la demanda

---

25 Para una crítica de la dimensión ergódica de las hipótesis de la teoría de las anticipaciones racionales, ver Davidson (1991).

y al propietario ausente. Según la expresión de Richardson (1977), sería el caso de una “ciudad de barracas”, donde el único obstáculo a la migración de los individuos se encuentra en los recursos de los diferentes tipos de familias. En este punto del camino, recurro al *tipping model* de Schelling (1971) para demostrar la existencia de las decisiones cruciales urbanas.

En el segundo movimiento, al introducir una dimensión ya heterodoxa, llamo la atención sobre el hecho de que el espacio urbano está constituido por *stocks* (parques) residenciales<sup>26</sup> que, por formar parte de bienes producidos según una lógica mercantil, serían ofrecidos solamente por empresarios urbanos<sup>27</sup>. La perspectiva heterodoxa destaca efectivamente las diferencias económicas (heterogeneidad) existentes entre los personajes constituyentes del mercado<sup>28</sup>. Imagino que esos empresarios —por lo menos una buena parte— ya no serán neutros, como en el modelo de Muth-Mills<sup>29</sup>: ellos podrán dar pruebas de un espíritu empresarial del tipo schumpeteriano. O sea, en la búsqueda de ganancias excepcionales, van a introducir decisiones inesperadas en el mercado, con el objetivo principal de sorprender a los competidores. Esas “decisiones sorpresa” señalarán una profunda ruptura en las características del pasado y muchas veces asumirán la forma de innovaciones. Estimuladas por los empresarios schumpeterianos, van a ligarse a las decisiones cruciales, tornándose capaces de cambiar el perfil de la configuración intra-urbana precedente, en un sentido en que las proyecciones ofrecidas por la teoría de la probabilidad no podrían prever: en condiciones, pues, de engendrar un contexto de incertidumbre urbana radical.

26 Esa orientación no es extraña a la tradición ortodoxa, pues ciertos modelos neoclásicos introducen el factor *stocks* y su dimensión “histórica”. Para una visión general de esos modelos, ver Miyao (1989).

27 Presentamos al empresario urbano como aquel que tiene acceso a la moneda, que puede invertir en bienes y salarios posibles y capaces de generar en su provecho un flujo de rendimientos futuros. Lo que lo distingue de los otros son apenas los bienes finales ofrecidos en el mercado (*stocks* residenciales) y la dimensión espacial considerada en cada decisión de inversión (anticipación urbana).

28 Para la representación de las hipótesis de la homogeneidad y de la heterogeneidad de los participantes del mercado, ver Cartelier (1990).

29 Ver Abramo (1997).

### Las decisiones de localización oportunistas y la incertidumbre urbana radical

La ciudad residencial que nos interesa estaría compuesta por diferentes tipos de familias (o trabajadores) que se diferencian de acuerdo con los recursos de que disponen para hacer frente a sus gastos. Primeramente, es preciso esclarecer que admito la hipótesis ortodoxa que restringe la dinámica mercantil resultante de la configuración del orden espacial a la competencia de los diferentes tipos de familias, pero voy a suponer que ellas ambicionan lugares de residencia urbana donde no estarán presentes familias de rentas más bajas. Tendremos, entonces, elecciones de localización formuladas con base en una búsqueda de aglomeración de familias del mismo tipo, debido a los efectos positivos de la sinergia así producida, esto es, elecciones volcadas hacia "externalidades de vecindad". Descendiendo de lo más alto a los más bajos niveles de la distribución de los recursos familiares, siguiendo la misma lógica de búsqueda de externalidades de vecindad, nótese que, a cada nivel, las familias que tienen rendimientos más elevados expulsan a las de más baja renta, creando una dinámica de exclusión que producirá una ciudad segmentada. El espacio residencial, entonces, ya no será definido en función de la distancia del centro de negocios: tendrá en cuenta, sobre todo, la localización relativa de los diversos tipos de familias.

La configuración espacial que emerge de ese proceso podría ser reivindicada tanto por la tradición ortodoxa (una vez que la demanda de externalidad se encuadra en el *trade-off* entre espacio y accesibilidad en función de las preferencias de las familias) como por la sociología urbana marxista de los años setenta (una vez que la lucha política de clase entre propietarios inmobiliarios urbanos y capital, entre capital y trabajadores o movimientos sociales, y entre propietarios inmobiliarios urbanos y movimientos sociales es tenida en cuenta en las estructuras que garantizan la producción y la distribución del excedente<sup>30</sup>). Me parece que una divi-

30 Basta remitirse a las contribuciones clásicas de la época de Castells (1972; 1985; 1989), Harvey (1977; 1985), Lipietz (1974) o Harvey (1977) para encontrar la imagen del orden urbano segmentado como resultado de la lucha de clases.

sión económico-social del espacio residencial (DESER), como propone Lipietz —o como una ciudad segmentada, según la terminología corriente entre los neoclásicos—, expresaría, de hecho, una configuración que reagrupa a los diferentes tipos de familias en barrios relativamente homogéneos<sup>31</sup>. En ambos casos, encontramos perfiles de estructura residencial más o menos semejantes, independientemente de la filiación teórica.

La cuestión central, por tanto, es la identificación de los mecanismos que producen esa estructura urbana y su configuración global. Los neoclásicos la asocian a un orden en cinturones concéntricos homogéneos (según tipos de familias). Mientras que el equilibrio walrasiana representaba la coordinación mercantil y el orden que emerge de las decisiones descentralizadas como procesos tan eficientes como únicos y estables, la sociología urbana marxista va a proponer una lectura que identifica la estructura de la ciudad con un proceso de acumulación urbana y de apropiación del espacio, apoyado, principalmente, en las fuerzas del capital en general y en las relaciones de poder (¿fuerza?) entre las clases sociales (o los movimientos sociales). En este último caso, el análisis es colocado, sobre todo, en el plano de las macrodeterminaciones (capital contra propiedad, etc.), lo que significa que el estudio de las decisiones de localización a nivel macroeconómico realmente no tiene lugar en el discurso de la sociología urbana marxista. Por el contrario, desde el punto de vista analítico, los estudios marxistas presentan, generalmente, la forma urbana de manera estática<sup>32</sup>. Entiendo que es precisamente sobre este punto que el discurso neoclásico consiguió imponerse, dando una explicación clara del

31 Gaubert, Ibbon y Tutin (1993) identifican, en la región parisiense, una configuración residencial cuyos contornos sugieren una distribución de la ocupación del suelo según las categorías profesionales relativamente homogéneas. En la ciudad de Río de Janeiro, Smolka (1991) encuentra las mismas características, o sea, el espacio segmentado en zonas homogéneas de acuerdo con los recursos familiares.

32 En los trabajos de Topalov (1985; 1989), el orden urbano es referido a tres tipos de mercado; no obstante, el análisis de la configuración espacial y de las alteraciones espaciales a propósito de esos mercados permanece en un plano más descriptivo, en que el autor recurre frecuentemente a una especie de análisis en cross-section, de la configuración intra-urbana. Aunque él presente una buena descripción espacial, el orden no deja de ser estático.

orden urbano basado en las acciones individuales de los participantes del mercado de la localización residencial. De esta manera, en el momento en que el retorno del individuo (actor) y el retorno del mercado comenzaran a esbozarse como medios de coordinación social, la tradición crítica se encontraba en pésima situación para enfrentar los ataques ortodoxos.

Y a falta de una explicación microeconómica de las elecciones residenciales y de la coordinación que producen, percibí la urgencia de una lectura heterodoxa para reencontrar el espíritu crítico de los análisis urbanos de la década de los setenta. Porque es al procurar comprender la dinámica de las modificaciones de las configuraciones residenciales urbanas mercantiles que la herencia crítica puede combatir la autoproclamada teoría científica del mercado de la localización. Pero, para llegar a eso, es preciso admitir la hipótesis de una forma de organización social en que las decisiones son descentralizadas y motivadas por intereses personales, y todas —como la ortodoxia siempre destacó— convergen en el mercado.

Como hipótesis, por consiguiente, estamos en un marco de análisis en que el orden residencial urbano emerge de la competencia mercantil de las decisiones de localización. En ese ambiente, se encuentran tipos de tomadores de decisión (familias), clasificados según los recursos de que disponen, que buscan agruparse: sus elecciones estarán orientadas por el principio de la externalidad de vecindad<sup>33</sup>. Como todos los tipos de familias toman decisiones simultáneamente, por definición descentralizadas, ninguna consigue saber anticipadamente en qué localización va a decidir vivir cada una de ellas. Surge, entonces, un problema de coordinación de las elecciones, que precisa ser resuelto, y la respuesta que da el discurso de los neoclásicos se apoya, sobre todo, en la racionalidad paramétrica de los individuos, esto es, en el modelo de los círculos concéntricos, basado en la teoría de la renta del suelo.

En esa perspectiva —en que el tiempo asume una dimensión importante—, los agentes saben que pueden ocurrir cambios y van a formular

---

33 Al discutir los modelos de segregación, Schelling (1978: 139) observa que “escoger un barrio es escoger sus vecinos. Optar por un barrio que tenga buenas escuelas, por ejemplo, es optar por la vecindad de personas que quieren buenas escuelas”.

anticipaciones sobre la localización de los otros individuos y escoger sus lugares de residencia en función de la posición relativa de los diferentes tipos de familias. Anticipando el orden urbano futuro, podrán elegir la localización que maximice sus propias preferencias, o sea, establecer relaciones de vecindad con familias del mismo tipo. Si quisiéramos reabrir el debate sobre las anticipaciones, sería pertinente indagar en qué preferencias se basan esas familias para anticipar el orden urbano. Desde una perspectiva ortodoxa, la respuesta sería, evidentemente, la de las anticipaciones racionales. Las familias van a calcular la esperanza matemática de los valores de localización en la teoría de la ciudad segmentada, en la información disponible del pasado y en la divulgada por el mercado eficiente. Confiados en ese objetivo dado, valorizarán cierta dosis de subjetividad en sus anticipaciones (razonando conforme a la teoría de la probabilidad subjetiva) para formular definitivamente sus elecciones residenciales. A fin de cuentas, el promedio de las anticipaciones subjetivas equivaldrá a las indicaciones de la teoría objetiva (esperanza matemática), y así el problema de las anticipaciones está resuelto.

Pero para que ese proceso tenga éxito, quienes toman la decisión deben aceptar que la dinámica estocástica que lo sustenta es de naturaleza ergódica, ya que esa es la condición necesaria para garantizar la convergencia de los valores. Se puede imaginar, sin embargo, que una familia haga de su decisión de localización un medio de inversión en el capital humano de sus hijos<sup>34</sup>. Esta deseará instalarse, entonces, en una zona donde las otras familias tendrán recursos superiores a los suyos. Para retomar la terminología de los juegos, diremos que esta familia es un entrante (potencial) en una zona residencial de tipo superior. Es claro que ella no decide su localización según la lógica del *trade-off* accesibilidad-espacio, propia de la teoría que sirve de orientación a las anticipaciones racionales; esta familia toma una decisión intertemporal cuyo objetivo es maximizar el lucro familiar. Desde el punto de vista de la teoría ortodoxa de la localización, se trata, precisamente, de una elección no-racional que, por eso mismo, no debería ser tomada en cuenta por las anticipaciones de las otras familias.

---

34 Para la exposición del argumento beckeriano, ver Abramo (1994).

Hecha la elección, la familia va a residir en una zona cuyo perfil poblacional le es extraño, ya que la mayoría de las demás familias posee un ingreso superior. Y es justamente a lo que aspiraba: ver crecer a los hijos en un medio de nivel social superior y, aun según el raciocinio becqueriano, conseguir que acumulen capital humano. La estrategia de beneficiarse de la localización para aumentar sus propios lucros (o beneficios) procede, en términos intertemporales, de un comportamiento oportunista, pues la familia que la utiliza va a poder sacar ventaja de una externalidad de vecindad (interacción con las familias más adineradas) formada, en verdad, sin su contribución<sup>35</sup>.

En el caso de esa configuración, se impone todavía una cuestión concreta: ¿cuál será la reacción de las familias mayoritarias frente a ese tipo diferente, una vez que, para ellas, la llegada del intruso significa una reducción de la externalidad positiva surgida del efecto de aglomeración de familias del mismo tipo? Puede ser que vean ahí una amenaza o, por el contrario, encuentren que esa familia diferente (y solitaria) no modificará de manera expresiva las externalidades de vecindad que los llevaron a escoger tal localización<sup>36</sup>. En el segundo caso, adoptarían un comportamiento más pacífico frente al entrometido oportunista.

Entre tanto, basta que apenas una de las familias del barrio invadido decida salir (debido a esa nueva e inesperada relación de vecindad) para que se inicie un proceso de transformación de la composición social del barrio. El proceso, teorizado por Schelling (1971; 1978) con el nombre de *tipping model*, puede obedecer a dinámicas diversas. Si el lugar que esa partida dejó vacío fuera ocupado por una familia también de ingreso inferior, esto puede incentivar la salida de otras familias más adineradas. De ahí en adelante, un proceso reiterativo en que las nuevas llegadas pro-

---

35 Este comportamiento oportunista recuerda el juego clásico de Olson (1978), que se basa en el problema del pasajero clandestino (*free rider paradoxo*).

36 Adoptando un raciocinio ortodoxo, se puede imaginar, por ejemplo, que las otras familias verían, en la vecindad de una familia de ingreso inferior, una manera de evidenciar cierta virtud de tolerancia, cuya utilidad sería superior a la que seguiría del cambio (en consecuencia de la pérdida de satisfacción ocasionada por la reducción de la externalidad de vecindad).

vocarán la partida de antiguos moradores hará que la composición del barrio entre en una fase de transformación:

la llegada de algunas personas pertenecientes a una minoría, a un barrio en que la población era homogénea, ocasiona frecuentemente salidas o por lo menos indicios de salida. Esas salidas dejarán lugares vacíos que otros miembros de la minoría podrán ocupar, y el crecimiento del número de nuevos moradores estimula la salida de los antiguos moradores, y así sucesivamente (Schelling, 1978: 103).

Y este proceso ocurre a pesar de los postulados de la teoría del mercado de la localización residencial, que sirven de referencia a las anticipaciones racionales de los agentes.

De alguna manera, ante la transformación instaurada en el barrio, las familias van a comenzar a dudar del poder de previsión objetivo de la teoría. La verdad, lo que Schelling denomina el proceso de “pulverización” (Schelling, 1978: 151)<sup>37</sup>—y que es, inicialmente, el producto de una decisión oportunista de inversión (por la vía de la elección residencial)— va a debilitar las proyecciones basadas en el principio de las anticipaciones racionales. Las dudas surgidas pueden, por su parte, crear un ambiente cada vez más incierto para las familias ya instaladas, en vista de que la dinámica del proceso “no siempre es clara: hay reacciones en cadena, percepciones exageradas, respuestas desarticuladas, especulaciones en cuanto al futuro y esfuerzos organizados que pueden ser o no exitosos” (Schelling, 1978: 147).

A partir de ahí, las decisiones de localización serán tomadas en un escenario de incertidumbre urbana radical y generalizada. Las familias dispersadas, al no contar con más referencias para anticipar el orden espacial, pueden ser conducidas a residir junto a familias dotadas de recursos superiores. De continuar así, otros procesos de transformación serán deflagrados, y otras zonas, situadas en un nivel cada vez más alto en la escala de la distribución socio-espacial de las localizaciones residenciales, serán ocupadas.

---

37 Define este proceso basado en el hecho de que “todo individuo que escoge un nuevo ambiente afecta el ambiente de los que él dejó y de aquellos a los que se juntó”.

De la misma manera, es posible imaginar que las familias (oportunistas) que se trasladan para zonas de ingreso superior, dejan detrás lugares que serán (potencialmente) ocupados por familias de ingreso inferior, generando así un proceso de transformación de su antigua zona residencial. En función de las transformaciones ocasionadas por este fenómeno de desagregación, las familias, que en principio no pensaban en la estrategia oportunista, se confrontarán, por su parte y cada vez más, con un eventual cambio de dirección. Y al continuar con este raciocinio hasta el nivel más bajo de la escala de ingresos familiares, observamos que la alteración de la composición de las zonas residenciales puede ser extendida a la ciudad como un todo, dando lugar a una transformación generalizada de los barrios residenciales, en que las indicaciones dadas por la teoría del mercado de la localización ya no tendrán utilidad alguna para la formulación de las elecciones de las familias. Entonces, las decisiones serán tomadas en un verdadero ambiente de incertidumbre en relación a la configuración urbana futura. O mejor, en un contexto de incertidumbre urbana radical.

Este proceso de modificación del orden residencial —que revela una nítida ruptura con la representación del pasado ofrecida por la teoría económica del mercado y por la frecuencia de los actos compatibilizados por la teoría de la probabilidad— se origina, justamente, por la decisión aislada de una familia que desea tornar su elección residencial en un medio de inversión (acumulación de capital humano). Pero podemos imaginar otros motivos relacionados a esa decisión (captar flujos de rendimientos futuros) que pueden, efectivamente, provocar rupturas en cuanto a la representación espacial del pasado y, por lo tanto, al carácter ergódico del proceso estocástico del mercado residencial. De esta manera, la decisión de localización de cualquier familia podrá adquirir la dimensión de una decisión crucial, conforme a la definición de Shackle (1961), o sea, de una decisión que, por ser tomada en temporalidad histórica, cambia de manera imprevisible las características en que se basaron las otras elecciones.

Si la decisión de una familia puede alcanzar la dimensión de una elección crucial e interferir durante todo el proceso de configuración del orden urbano, se concluye, entonces, que las decisiones de localización estarán siempre enfrentándose con la posibilidad de resultar en una configu-

ración espacial diferente a la que fue imaginada en el momento de la formulación; y que las anticipaciones urbanas deben enfrentar un ordenamiento residencial de futuro desconocido.

En otras palabras, en una sociedad en que el mercado es el medio de coordinación de decisiones descentralizadas y donde esas decisiones son interdependientes —ya que el propio juicio que acompaña la toma de la decisión depende del resultado (esperado) de esta— los agentes se encuentran delante de una incertidumbre urbana radical. Ya no pueden reducir sus previsiones a valores probabilizables, ni razonar de acuerdo a la hipótesis de las anticipaciones racionales, como haría un agente (hiper) racional. Siendo así, es imposible imaginar la operación ortodoxa de reducir la incertidumbre al riesgo knightiano, una vez que la decisión crucial anula el carácter ergódico del proceso mercantil. Estamos, realmente, en un contexto de incertidumbre radical keynesiana, pero ahora dentro de una perspectiva estrictamente espacial.

Retomando la imagen de un mercado caleidoscópico, propuesto por Shackle, se llega naturalmente a la conclusión de que cada decisión de los diversos tipos de familias tendrá el poder virtual de subvertir el orden-imagen precedente. Bastará un leve movimiento no previsto por la teoría científica del mercado residencial (una decisión oportunista) para inutilizar las incertidumbres probabilizadas propagadas por la teoría frecuentista, y originar una dinámica de configuración espacial que estará bajo el signo de la incertidumbre urbana radical. Tendremos, de ahí en adelante, una ciudad-mercado residencial caleidoscópica cuyo ordenamiento espacial ya no podrá ser conocido de antemano: cada decisión de localización traerá consigo el poder de hacer la historia, como insistentemente observó Robinson (1962). Una microdecisión individual podrá resultar en una macrotransformación del orden urbano, y tenemos, justamente ahí, una decisión crucial, relativa a la dimensión espacial urbana. Esa elección crucial surge, entonces, como uno de los componentes de la configuración del orden residencial: aquella que me permitió proponer la noción de incertidumbre urbana radical.

### La convención urbana, dimensión crítica de la coordinación espacial por el mercado

Ciertamente no es fácil salir de la representación ortodoxa del mercado, esto es, aquella en que los personajes siempre demuestran un optimismo inquebrantable en las acciones y en los planes de consumo, donde el egoísmo individual es visto como fuente de la felicidad colectiva, donde nadie duda de que la coyuntura mercantil llegue a un orden-equilibrio único y estable. Ahora tal vez sea preciso comenzar hablando de la perplejidad en que se encontraría un participante del mercado, habituado a la tranquilidad de un proceso de equilibrio walrasiano, al ver el carácter histórico del tiempo y las decisiones cruciales calcinando todas las cartas (y planes) de la certidumbre. Este personaje de la representación ortodoxa —que instalado en su rutina de robot siempre da respuestas conocidas de antemano y tiene una calculadora en la cabeza— tendrá que enfrentar, de repente, las incertidumbres económicas y urbanas.

Cabe preguntarse si este personaje continuará frecuentando el mercado. Y todo lleva a creer que sí: a pesar de las intemperies, sus decisiones serán tomadas por la vía de las relaciones mercantiles. Pero ¿cómo hará para controlar la dimensión —ahora inevitable— de la incertidumbre urbana radical y, subsecuentemente, formular elecciones? ¿Sus decisiones van a resultar en una configuración espacial no-aleatoria o, por el contrario, ininteligible, según los términos del discurso económico?

Estas cuestiones levantan, por un lado, el problema de la posibilidad de ver un individuo formular una decisión que sabe, de antemano, destinada al fracaso —y, por lo tanto, peligrosa— y, por otro, el problema del orden urbano (configuración espacial), que esas decisiones pueden, efectivamente, instaurar. En cuanto al comportamiento estrictamente individual, esos personajes podrán encontrar que, ante los riesgos asumidos no vale la pena entrar en el mercado; es decir, podrán optar por no decidir cosa alguna. Desde un punto de vista agregado, la eventualidad de una no-apuesta en la incertidumbre urbana (no-decisión), coloca la cuestión de la posibilidad de emergencia de una configuración espacial (un orden) basada en las relaciones mercantiles. En otras palabras, la introducción de

la incertidumbre urbana radical, a priori, podría llevar a la negación de la forma mercantil institucional en que las acciones, por definición, son descentralizadas. Lo que está en juego ahí es, justamente, el problema de la coordinación de tales elecciones residenciales.

Debido a la incertidumbre urbana radical y al carácter unidireccional del curso del tiempo, los actores urbanos tendrían que descubrir referencias que les permitiesen tomar decisiones y coordinarse en cuanto al espacio. Admitir eso no significa que esa coordinación resulte en un equilibrio estable y único, o que vaya a generar una configuración óptima; es simplemente reconocer que el mercado, gracias a ese referente, puede existir como lugar de encuentro entre las familias y los empresarios. Pero no pasa de una constatación de la existencia del mercado en cuanto forma institucional de la vida colectiva. Para mi forma de ver, considerar el mercado como lugar de confluencia de las acciones descentralizadas de los individuos es admitir que los actos mercantiles presentan cierta regularidad. Reconocer la presencia de esa regularidad no equivale a decir que el mercado es la única —o la mejor— manera de coordinar las acciones descentralizadas; es, por el contrario, averiguar de qué manera este produce tal regularidad.

En ese sentido, el mercado de la localización residencial tendría apenas una dimensión positiva: la comprobación de cierta regularidad en la configuración residencial establecida por medio de acciones coordinadas por el mercado, incrementada por el hecho de que esa regularidad espacial mercantil no tiene nada que ver con la interpretación que le da el discurso ortodoxo de la economía urbana. Siendo así, me parece posible adelantar algunas hipótesis sobre los mecanismos que asegurarían esa regularidad, cuando las decisiones de localización son tomadas de manera estrictamente descentralizada. Por ese ángulo, la indagación sobre la forma en que los actores del mercado residencial coordinan sus acciones en un contexto de incertidumbre urbana radical se torna inevitable.

En otras palabras, a pesar de la dimensión radical de la incertidumbre urbana, el mercado parece capaz de producir una estructura residencial y movilizarla de manera aparentemente inteligible. Pero para que eso sea plausible, conviene introducir elementos que escapen a una estricta lógica de relaciones de mercado —tales como los juicios subjetivos sobre la si-

tuación del mundo y los comportamientos económicos de los otros— y que son, a menudo, los mecanismos de referencia de que los actores mercantiles se sirven para tomar decisiones. Según Keynes, los participantes del mercado generalmente asumen comportamientos característicos de la psicología de masas, y añade que justamente esos actos nos ayudan a comprender la regularidad de las relaciones de mercado. En ese sentido, identificarlas podría tornar más inteligibles la emergencia y la regularidad de los órdenes residenciales mercantiles urbanos.

### **La interdependencia de las decisiones de localización y las anticipaciones cruzadas: de la anticipación a la especularidad**

La representación del espacio residencial como mosaico de externalidades de vecindad, según los tipos de familias que componen el mercado de la localización, fue la referencia que utilicé hasta ahora en lo concerniente a la toma de decisión de los participantes de ese mercado. Vimos que, cuando las relaciones de mercado hacen emerger una configuración residencial cualquiera, ella se manifiesta como una constelación de localizaciones homogéneas en lo que se refiere a la riqueza (dotación de recursos) de las familias. Esa representación del espacio puede ser definida, grosso modo, como la imagen paradigmática del discurso de la economía urbana, tanto ortodoxa (ciudad segmentada) como clásico-marxista (división social del espacio residencial)<sup>38</sup>.

Las diferencias surgen cuando los dos discursos intentan explicar el surgimiento de la configuración residencial mercantil. Los puntos en común y las divergencias se encuentran ligados al hecho de que el mecanismo analítico basado en la teoría de la renta del suelo que los rige, aunque sea más o menos el mismo en ambos, es formulado de manera bastante diferente, según la tradición en que estén insertos. En efecto, los autores

---

38 Es preciso observar que la imagen de una división económico-social del espacio propuesta por Lipietz (1974) puede ser representada en diversas formas, conforme a los autores.

que siguen la línea clásico-marxista no proponen un análisis de los mecanismos económicos capaces de llegar a una configuración espacial; prefieren recurrir a los conflictos sociales (lucha de clases) y, sobre todo, al análisis histórico. Ya los neoclásicos, como sabemos, hicieron de esa configuración su estandarte. Para ellos, el mercado generaría siempre, por la vía de un proceso de equilibrio, una configuración espacial en anillos concéntricos (en cada anillo, un mismo tipo de familia). Y para que esto ocurra, creen que bastaría dejar a los individuos elegir libremente sus lugares de residencia, pues el mercado sería el mejor medio de arbitrar las aspiraciones personales. A pesar de esas diferencias, la teoría de la renta está en el centro de la mayor parte de esos análisis espaciales: si, por el lado clásico-marxista, el conflicto urbano es visto como incitador a la lucha por la apropiación del excedente, para los neoclásicos, la renta, en condición de precio de mercado, es el resultado de la competencia espacial.

Desde mi punto de vista, la estructura residencial urbana no podrá emerger como configuración espacial no-aleatoria en disputa con la teoría de la renta del suelo, ni, por consiguiente, con un precio de equilibrio nítidamente tributario de una representación naturalista del espacio. Al rechazar el principio del intercambio compensatorio (*trade off*) entre la accesibilidad y el espacio como criterio individual o familiar en la decisión de las elecciones residenciales, lo que me orienta es la idea de que esas elecciones persiguen, por encima de todo, una externalidad de vecindad, o mejor, sinergias asociadas a la ligación de familias del mismo tipo y de recursos semejantes. De esta manera, la referencia espacial de las decisiones residenciales ya no sería determinada de antemano (por la distancia del centro de negocios), sino, se establecería por la interdependencia de las propias decisiones de localización.

Tratándose de decisiones descentralizadas y del mercado como el único lugar de confluencia de las elecciones, la configuración del espacio (según la constelación de islotes residenciales, cada uno correspondiendo a un tipo de familia) no pasaría de un resultado *ex post* de la toma de decisiones en que cada una realiza su elección sin saber si es la misma que hacen otras familias del mismo tipo. Fue lo que me motivó a orientar el análisis espacial hacia una perspectiva atinente a una economía de las anticipaciones. En

términos del análisis residencial, significa que los participantes del mercado deben realizar anticipaciones sobre la configuración residencial futura necesariamente antes de elegir sus localizaciones, en vista de que la ansiada externalidad solo se manifiesta después de que esas decisiones son tomadas.

Sin embargo, ese mercado de la localización está sujeto a decisiones cruciales cuya principal característica es anular cualquier posibilidad de que las anticipaciones puedan ser formuladas siguiendo una óptica concerniente a lo probable. La verdad, esos personajes urbanos que se deparan con la incertidumbre urbana radical disponen, apenas, de una única certeza: saben que todos los participantes del mercado tienen que enfrentar la misma incertidumbre. De hecho, ellos saben que las decisiones son interdependientes en lo que se refiere al espacio, y están conscientes de la ambigüedad que hace que las elecciones estrictamente individuales dependan de las elecciones de los otros. En el caso del mercado residencial, esto se torna más crucial aun, una vez que la externalidad ansiada por las familias solo será obtenida si optan (independientemente unas de las otras) por localizaciones vecinas.

En otras palabras, para tomar decisiones, los personajes urbanos deben anticipar, aisladamente, las elecciones de los otros. Pero cada uno sabe que los otros, así como él mismo, van a tomar decisiones anticipando la futura estructura residencial; por tanto, él precisa prever las anticipaciones ajenas. Para usar un lenguaje actual, vamos a decir que las elecciones de localización son formuladas siguiendo una *dinámica de anticipaciones cruzadas*. Entre tanto, la anticipación que quien decide precisa hacer en relación a las de los otros agentes urbanos deberá ser formulada en un contexto de incertidumbre radical. Vale decir que no existe referencia subjetiva —como, por ejemplo, la que la teoría del mercado propone (esperanza matemática de las localizaciones)— que pueda servir de creencia común para fundamentar la formulación de las anticipaciones subjetivas. En un ambiente de incertidumbre radical, todo aquel que toma decisiones es obligado a presumir las anticipaciones de los otros, sabiendo que ni él ni ellos conocen qué quieren que sea de la configuración residencial futura.

Entonces, ¿cómo salir de ese laberinto a que se es llevado por la ignorancia del futuro? ¿Existirá una vía en que la propia dinámica de tomas

de decisión imponga cierta referencia de coordinación capaz de permitir que las decisiones descentralizadas produzcan la deseada externalidad de vecindad? La tarea no es fácil. El problema, aquí formulado con carácter estrictamente espacial, fue colocado por Keynes en relación a las decisiones de los capitalistas, y la respuesta que él encontró parece suministrar elementos que ayudan a comprender la coordinación espacial mercantil.

Keynes enfatizaba que la incertidumbre radical levanta problemas críticos en cuanto a la capacidad de los otros actores económicos al adoptar algún comportamiento racional para formular sus decisiones<sup>39</sup>. Pero, en un artículo de 1937, él va a sugerir que esos actores son personas dotadas, también, de un sentido práctico de los negocios, lo que les garantiza alguna capacidad para “conservar un comportamiento de hombres racionales y económicos”, ante la incertidumbre radical sobre los acontecimientos futuros (Keynes, 1937). Esas “técnicas prácticas” de elección económica no dejan de guardar relación con la racionalidad paramétrica del *homo economicus* ortodoxo<sup>40</sup>.

Los métodos o técnicas de la decisión práctica propuestos por Keynes tienden a demostrar que los participantes se deben reportar siempre a las referencias de su medio y basar los juicios subjetivos en los de orden económico de los otros actores del mercado. Al afirmar esta interdependencia, Keynes establece una verdadera ruptura con los principios ortodoxos de la teoría de la decisión tradicional, en que el individuo solo tendría en cuenta sus propios recursos y preferencias. Al rechazar ese individuo autista, indiferente a su medio y a los juicios económicos de otros, las técnicas prácticas de Keynes proponen una clasificación de las diferentes maneras en que los agentes perciben el ambiente económico. En su parecer, ellos se basarán en las percepciones que tienen del futuro para formular anticipaciones y elecciones.

---

39 En el *Tratado sobre las probabilidades*, Keynes (1921, reproducido en C.W.J.M.K., vol.VIII: 6-7) señalaba que los grados de convicción racional pueden ayudar a formular probabilidades subjetivas, pero que “ellas (las probabilidades) no están sujetas a los caprichos humanos”.

40 Ver los modelos neoclásicos de localización residencial presentados en Abramo (1997).

Las dos primeras técnicas suponen que las eventuales transformaciones inesperadas pueden desencadenar cierto efecto de ceguera. Expresan, pues, la proyección de cierta inercia del pasado-presente en el futuro, y se asemejan, por el contrario, a mecanismos de fortalecimiento de una coordinación (estado de confianza) ya establecida. Como los actores creen en los juicios vigentes, actúan de conformidad con esas creencias, y el futuro, en cuanto manifestación de las convicciones del pasado, confirmará la creencia inicial.

La tercera técnica de Keynes destaca las relaciones existentes entre la ignorancia (no-conocimiento) de los acontecimientos y los efectos cognitivos y la interdependencia de las elecciones. Y dice que la percepción de quien toma las decisiones deberá dirigirse hacia la de los otros: "por saber si su opinión individual no tiene valor, las personas se dirigen hacia la opinión de las otras que juzgan mejor informadas" (Keynes, 1937: 171-172). Keynes utilizó la idea de que los actores forman juicios basados en la mirada que lanzan a los otros participantes del mercado, para perfeccionar un verdadero método práctico que les posibilitaría tomar decisiones económicas. El método exige un comportamiento mercantil amplio e irrestricto (racionalidad mimética), que a veces conduce a fenómenos agregados bastante disonantes del proceso ortodoxo de equilibrio. Más aun, Keynes observa que esa es una práctica habitual en un mercado financiero especulativo, donde los precios se apartan de los valores fundamentales, reflejando, sobre todo, la apuesta de las anticipaciones especulativas.

De esta manera, él va a explorar la imagen del proceso especulativo del mercado financiero para sugerir la idea de que el futuro (económico) debería ser, en gran parte, lo que los participantes del mercado hubiesen anticipado. Admitiéndose que el ambiente futuro va a depender de la opinión que de este tuvieren los participantes, es claro que cada uno va a esforzarse para prever las anticipaciones de los otros. Sin embargo, una vez que cada uno sabe que el otro anticipa presumiendo la opinión ajena, el resultado es un juego de anticipaciones subjetivas que se reflejan mutuamente; o sea, un proceso cuya verdadera apuesta está en descubrir la opinión media. Esta lógica —que Keynes aplicó a los mercados en que la dinámica de la formación de las grandezas sería estrictamente especulativa (como es el caso del

mercado financiero) – puede extenderse a todos los mercados donde las características de las elecciones de los actores acarreen una lógica autocentrada en esas elecciones. En algunos mercados, las grandezas (cantidades y precios) resultantes de las decisiones de los participantes confirman creencias sobre las decisiones colectivas esperadas y se asemejan a las profecías que se auto-realizan, reproduciendo así un movimiento que induce a los participantes a referirse a sí mismos, e instaura lo que Dupuy (1989) caracteriza como dinámica auto-referencial<sup>41</sup>. Esta dinámica, generalmente, lleva, a los que deciden, a adoptar una lógica de comportamiento semejante a la que Keynes describe en el fragmento reproducido arriba. Una de las características de esos mercados, que pasarán a ser identificados con la especulación keynesiana, es la que Orléan llama “introversión”; e impulsa a los juicios emitidos sobre los precios a explicarse por sí mismos<sup>42</sup>. En ese sentido, las grandezas de tales mercados son auto-referenciales.

Así, el mercado de la localización residencial –como fue definido anteriormente, esto es, considerándose que la externalidad de vecindad es el principal objetivo de las elecciones residenciales y el efectivo resultado (*ex post*) de las decisiones tomadas por los participantes– parece presentar, en sí mismo, una fuerte connotación auto-referencial. En otras palabras, una vez que cada uno de los actores del mercado busca localizaciones compuestas mayoritariamente por familias que posean recursos semejantes a los suyos, precisan preguntarse sobre las elecciones residenciales de esas familias. Pero, en vista de que ellas también se hacen la misma interrogación, eso significa que cada una debe percibir que su elección es motivo de conjeturas para los otros. En verdad, el resultado ansiado (externalidad de vecindad) será una consecuencia de la opinión que las familias del mismo tipo tienen en cuanto a la localización que escogen. Tenemos ahí un mercado residencial de carácter auto-referencial que, además, va a eliminar cualquier rasgo de naturalización del espacio, en lo que se refiere a las decisiones de localización.

---

41 Ese mismo autor a veces utiliza la expresión “punto fijo endógeno” para describir el mismo proceso. Ver Dupuy (1992a; 1992b).

42 “Lo que es constitutivo de la especulación keynesiana es el hecho de que la anticipación se forma por los especuladores con base en la observación de los otros operadores” (Orléan, 1988: 234-235).

No obstante, por ignorar individualmente el lugar donde las otras familias decidirán residir, los participantes del mercado se verán obligados a formular anticipaciones sobre la elección de esas familias. En vista de que el ambiente es de incertidumbre urbana radical, la anticipación ya no puede recurrir a las certidumbres del pasado. Esta estará fundada principalmente en las especulaciones referentes a las posibles elecciones de los otros participantes. La anticipación se torna así en una apuesta en el futuro residencial, o, por el contrario, una *especulación espacial*, cuyo objetivo final es beneficiar con externalidades de vecindad. La noción de especulación debe ser entendida aquí en el sentido que Keynes (1936: 115) le atribuye: “actividad que consiste en prever la psicología del mercado”<sup>43</sup> y, como observa Kaldor (1939b: 49), teniendo en perspectiva anticipar cambios capaces de incrementar el beneficio y/o maximizar las preferencias: “lo que distingue compras y ventas especulativas de las demás compras y ventas es que su único motivo es anticipar una transformación inminente del precio en vigor”.

Vemos que, por un lado, los agentes del mercado intentarán anticipar las elecciones residenciales de los diferentes tipos de familias (la estructura residencial intra-urbana) y, por otro, esa anticipación es análoga a una especulación que persigue obtener provecho del surgimiento de externalidades de vecindad, o sea, similar a la del juego de las fotografías mencionado por Keynes. En busca de externalidades, esas familias, en verdad, no van a escoger la localización que, individualmente, consideren la mejor, pero sí la que suponen que los otros escogerán.

Bajo este aspecto, la dinámica del mercado de la localización residencial se manifiesta como un juego de espejos en que los participantes se cruzan, sabiendo que cada uno anticipa con base en aquello que piensa que los otros piensan; cada individuo, por su parte, anticipa basado en lo que piensa que el otro cree que él piensa. Una vez que existen varios tipos de participantes, tendremos, entonces, un juego de sobreposiciones del género “yo pienso que usted piensa que yo pienso...”, donde cada uno

43 Para una análisis de la especulación que retoma la de Keynes, ver Hicks (1991); para una exposición moderna de los neoclásicos, ver Tirole (1992b).

intenta adivinar la opinión media de localización de los diversos tipos de familias por la vía de anticipaciones sobre las elecciones residenciales que ellas harán.

Pero como las decisiones son tomadas en un ambiente de incertidumbre radical urbana (no existe una “guía-teórica” del mercado que pueda servir de referencia a la coordinación), y el resultado ansiado (externalidad de vecindad) se remite a las otras decisiones (interdependencia de las elecciones); las anticipaciones solamente pueden asumir la forma de una prospección cognitiva subjetiva. Como dice Schelling, la indagación que los actores urbanos se hacen no es “¿que haría en el lugar del otro?”, mas, por el contrario, “¿que haría en su lugar si él se estuviese preguntando lo que haría si estuviese en mi lugar cuando me pregunto...?” (Schelling, 1960: 54). Dupuy denomina ambiente “especular” a esa dinámica de anticipaciones subjetivas y enmarañadas, para cualificar “la capacidad que la mente humana tiene de ponerse en el lugar del otro y “ver” el mundo desde el punto de vista del otro” (Dupuy, 1988: 51). Esa lógica, que consiste en ponerse en el lugar del otro o, conforme a las palabras de Keynes, en “remitirse para el otro”, puede ser desarrollada al infinito y siempre siguiendo un juego de espejos del tipo “yo pienso que usted piensa que pienso...”. A esto, Dupuy denominará grado o nivel de *especularidad* o “número de articulaciones sucesivas”, observados en ese tipo de raciocinio (Dupuy, 1988: 52). Como veremos en seguida, ese ambiente especular puede ocasionar, conforme a sus características, diferentes interpretaciones de los procesos cognitivos que rigen la toma de decisiones: algunas destacarán la “transparencia” del proceso, al paso que otras apuntarán la opacidad e inestabilidad del ambiente.

En presencia de la dinámica auto-referencial del mercado de la localización residencial, se puede decir que sus participantes van a establecer un verdadero ambiente de anticipaciones especulares, en el sentido que Keynes y Dupuy atribuirán a ese término. En general, la lógica de las anticipaciones es vista como una consecuencia directa de la naturaleza auto-referencial de los mercados (Orléan, 1988). De esta manera, el hecho de que esos participantes se encuentren referenciados para sí mismos radicaliza la subjetividad de sus juicios en cuanto al futuro. Podríamos decir que

esa intersubjetividad de las anticipaciones cruzadas acentúa aun más la circunstancia de que ese tipo de mercado es afectado por los humores y caprichos humanos.

No obstante, un mercado así abre camino para el surgimiento de una dinámica cognitiva especular que puede dar origen a un fenómeno de convergencia de opiniones. Ese movimiento de convergencia característico de los mercados auto-referenciales es, con todo, muy ambivalente, pues en ocasiones puede conducir al desorden (crisis), y en ocasiones, a la coordinación de las acciones mercantiles (capaz, por tanto, de hacer surgir un orden). Siendo así, se puede suponer que, justamente, este proceso especular dará señales a los actores del mercado residencial, que les permitirán coordinarse en términos espaciales; es lo que Keynes denominó como convenciones.

#### **Del juego especular a la convención urbana: el orden espacial caleidoscópico**

Según las hipótesis relativas a los grados de especularidad, el proceso especular corresponde, grosso modo, a dos principales y opuestas situaciones cognitivas (Dupuy, 1988; 1989). Cuando este es considerado infinito, se acostumbra decir que exige cierta transparencia en las informaciones que los agentes poseen unos sobre los otros, y esa reflexibilidad transparente resulta en una situación cognitiva generalmente denominada *common knowledge* (CK). Se trata de una situación relativamente exigente: para que una proposición sea calificada de CK es preciso: a) que sea verdadera, b) que todos la conozcan, c) que cada uno sepa que los otros la conocen, y d) que cada uno sepa que muy frecuentemente los otros la conocen, y así hasta el infinito.

Inversamente, existe una especularidad limitada, que revela cierta opacidad en el proceso especular<sup>44</sup>. En razón del carácter dudoso que ella

---

44 Dupuy (1989: 68) escribe a este propósito: "toda especularidad finita señala cierto grado de opacidad, cierto déficit de reflexividad. Una intensión de transparencia total se orienta en un horizonte de una especularidad infinita".

confiere a las informaciones que cada uno posee sobre los otros, esa opacidad acarreará comportamientos más prudentes que los que serían justificables en una transparencia total multiplicada al infinito. Esta distinción entre un proceso especular transparente y uno opaco, cada cual con sus límites de reflexividad, será tanto más importante a esta altura de nuestro raciocinio, por cuanto dará lugar a dos formulaciones bastante distintas sobre el surgimiento de indicios que sean comunes a los participantes y les permitan coordinar uno u otro proceso especular. De esta manera, los individuos tendrán raciocinios de anticipación y comportamientos particulares de calidad especular (transparente u opaca) en el proceso en que se encuentran. No es preciso decir que las estrategias y reacciones mercantiles serán diferentes, conforme el caso, aun cuando Dupuy se refiriese a los dos procesos especulares cuando denominó como convención el indicio de coordinación de ese juego cognitivo.

En el caso de la especularidad infinita, la transparencia cognitiva supone que todos los participantes del proceso dispongan de información sobre lo que saben y proponen. Por el hecho de que cada uno busca coordinarse con los otros y beneficiarse de las mismas informaciones, el conocimiento común a todos permitiría que el juego especular caminase para la estabilidad. En este caso, en que hay transparencia de los objetivos y del conocimiento común, "cada uno procura los indicios de lo que los otros pueden pensar que él va a pensar" (Dupuy, 1989: 70). Esa búsqueda cognitiva (especularidad) es, en efecto, una búsqueda concertada entre los individuos (ellos se desean coordinar) que no podría asumir una forma explícita; el objetivo de todos los participantes del proceso especular es llegar a una especie de acuerdo implícito que Lewis (1969) va a comparar con una convención<sup>45</sup>.

Para Lewis, esa convención es "la solución de un problema de coordinación que, habiendo conseguido converger para sí la imaginación de los participantes, tiende a reproducirse con regularidad" (Lewis, 1969, en Dupuy, 1988: 61). Una convención podrá nacer gracias a esa transparen-

---

45 De esta manera, el autor intentó explicar que era posible dar a luz un lenguaje que sería compartido por un grupo (un acuerdo, por tanto) sin antes haber sido explícito, porque su aceptación por el grupo habría sido una exigencia previa. Así, el acuerdo que ella subyace solo puede ser manifestado como acuerdo implícito.

cia total que permite la reflexividad entre los individuos, pues una de sus consecuencias es la convicción de que todos desean llegar a un acuerdo implícito. De otra manera, como dice Lewis, “esa certeza de *common knowledge* (transparencia) asegura la estabilidad de la convención” (Lewis, 1983: 166). Cada uno sabe que todos desean un acuerdo y que todos sabrán cuando él deja de desearlo. En cuanto asegura el surgimiento de un acuerdo implícito (convención), la especularidad infinita asegura, también, la permanencia de ese acuerdo (estabilidad). Mientras el juego especular permanezca transparente y los participantes lo jueguen, la convención estará garantizada.

Pero, es bueno repetir, la hipótesis del *common knowledge* es exigente. Cuando se trata de un contexto de incertidumbre radical, nada garantizará que cada agente del proceso especular sepa todo lo que los otros saben sobre el propio proceso. Además, cuando se piensa en las relaciones mercantiles en que los intereses individuales estimulan a los agentes a estrategias de maximización, es legítimo suponer que ellos usarán la opacidad como un medio para sacar el mayor provecho de las posibilidades del mercado. En ese caso, el objetivo de cada uno no será un acuerdo implícito que tenga en perspectiva la coordinación, mas sacar ventaja de los resultados y de las posibilidades de la coordinación para conseguir maximizar sus beneficios personales (egoístas). Cuando hablé de las decisiones cruciales (oportunistas y de innovación) —que también pretendían aprovecharse de los efectos de la coordinación, destruyendo al mismo tiempo las posibilidades de mantener acuerdos del pasado— mi intención fue demostrar que, en el presente contexto de decisiones cruciales e incertidumbres radicales, la dimensión especular de las anticipaciones espaciales solo puede denotar un ambiente opaco, en virtud de las características propias del juego especular mercantil.

Pienso que las respuestas de Keynes en relación al proceso especular son más interesantes que las formuladas por Lewis y por los neoclásicos<sup>46</sup>. Para él, la opacidad del ambiente en que se encuentran los participantes del juego especular mercantil los conduce invariablemente a formular antici-

paciones sujetas a la duda y al temor de la incertidumbre radical; o sea, ellos no saben de qué información disponen los otros participantes del juego de anticipaciones cruzadas para presumir sus propias intenciones. En la condición de agentes del mercado, ellos van a procurar, según Keynes, especular sobre la psicología del mercado para formular anticipaciones. En este juego especular, en que la psicología del mercado contiene información adicional, ellos podrán hasta intentar disimular informaciones para establecer una coordinación que les sea ventajosa. En ese caso, el mercado ya no sería —para usar la terminología neoclásica— eficiente: ocultaría siempre información (por la vía de los precios) y la única manera de revelar secretos íntimos consistiría, entonces, en especular sobre información que ellos suponen que los otros detentan, sobre las conjeturas, los ruidos, etc. Inversamente, podrán divulgar rumores, suposiciones, etc. que llevarán a los otros a formular anticipaciones especulativas en una determinada dirección.

Para retomar el término de Dupuy, digamos que el proceso especular keynesiano está impregnado de una gran opacidad cognitiva, debido al carácter de incertidumbre radical del mercado. Ahí ya no hay referencias objetivas (esperanza matemática) en que cada agente pueda basarse para anticipar el futuro, conscientes de que todos los otros fundamentan sus anticipaciones en una única teoría del mercado (transparencia). Tratase de un proceso especular que obliga a los actores a anticipar en un ambiente opaco, y su deseo de coordinación puede ser puesto en duda, ya que las decisiones oportunistas son siempre posibles. Como ellos precisan coordinarse para que las relaciones mercantiles lleguen a un orden—equilibrio, serán conducidos a recurrir a una dinámica de anticipaciones intersubjetivas a fin de identificar las señales que los ayudarán a superar la opacidad del juego especular mercantil.

Para que la coordinación mercantil salga de ese *impasse*, Keynes sugirió que sería preciso razonar tomando como referencia la convicción media en cuya dirección el juego especular podría converger; y para que esa convergencia intervenga, todas las anticipaciones de los participantes de los mercados auto-referenciales deberían estar referidas para valores medios. En el juego de las fotografías, vimos que la búsqueda de indicios relativos a esos valores medios generaba un cruce de creencias que se tra-

ducían, finalmente, en un proceso especular. El problema entonces es saber si ese puede producir el surgimiento de una convicción media, o de qué forma un juego especular resulta en una convención.

Antes que nada, es preciso observar, como hace Keynes, que ese juego de espejo permite grandes posibilidades de errores de juicio. Frente a esto (y a la incertidumbre radical), los participantes “dudan”: “La hipótesis de un futuro calculable conduce a una falsa interpretación de los principios del comportamiento que la necesidad de acción nos obliga a adoptar y a una subestimación de los factores ocultos de duda, de incertidumbre, de expectativa y de miedo” (Keynes, 1937: 178).

En un contexto especular mercantil, donde las dudas, las expectativas y los miedos son parte del juego de las anticipaciones cruzadas, es legítimo pensar que los individuos desarrollen sensibilidades (o técnicas) que los ayuden a percibir la psicología del mercado. Para Keynes, justamente, la incertidumbre en relación a la veracidad de la información de que el otro podría disponer, la duda y el miedo de fracasar llevan a quien toma las decisiones a conformarse con el juicio de los demás, que él considera mejor informados.

En ese ambiente, la imitación pasará a ser una práctica de decisión. Keynes sugiere que cada agente del mercado anticipe la previsión de los otros para seguir las anticipaciones de los que él juzga mejor informados. Convencido de esa idea, él repetirá, varias veces, que ante la incertidumbre radical, es siempre más astuto, para un agente, fracasar que tener éxito en conformidad con los demás participantes; y que la situación futura del mundo sería menos el resultado de lo que este agente piensa que será de lo que la media de los participantes del mercado cree que será (Keynes, 1936: 167)<sup>47</sup>. En ese caso, el mecanismo auto-referencial mercantil produce las grandezas; siendo así, es mejor adoptar un comportamiento de imitación y ganar o perder junto con los otros que continuar en la calle solitaria de la duda y el miedo. Dígase, de paso, que algunos autores van a re-

---

47 Keynes añade: “porque no es sensato pagar (hoy) 25 por una inversión cuyo rendimiento probable se cree que justifica un valor de 30, si al mismo tiempo se supone que el mercado lo estimará en 20, tres meses después”.

tomar la idea, lanzada por Keynes, de una actitud imitativa ante la incertidumbre radical para hablar de la racionalidad económica en situación de incertidumbre cognitiva. Orléan dirá: “Cuando un individuo no posee ningún criterio que le permita discriminar entre dos opiniones, la racionalidad lo obliga a imitar a un tercero. Es lo que denominaremos hipótesis mimética: la imitación constituye la racionalidad última a la que recurren los agentes cuando no saben nada” (Orléan, 1987: 163)<sup>48</sup>.

De hecho, a partir del momento en que la mayoría de los participantes se convierten en imitadores, es posible imaginar un proceso de convergencia de las anticipaciones en torno a una convicción cualquiera. Originada en un proceso especular en que los comportamientos miméticos son considerados como el mejor método práctico para formular las anticipaciones, esa convicción –que Keynes denominó convención– es la que permitirá coordinarlas. Como referencia sobre la situación futura, la convención será fundamental para que los agentes del mercado puedan tomar decisiones (Keynes, 1936; 1937)<sup>49</sup>. El papel de los comportamientos imitativos será, pues, determinante para el surgimiento de la convención; son ellos los que permiten la amplificación de una percepción individual en un proceso de encadenamiento de anticipaciones cruzadas (contagio). Por otro lado, esos comportamientos harán que una convención establecida permanezca o fracase: “la sabiduría universal enseña que para su reputación (del individuo) más vale fracasar con las convenciones que ganar contra ellas” (Keynes, 1936: 169).

De aquí en adelante, me parece posible distinguir con más nitidez los papeles que Lewis y Keynes atribuyen, cada uno por su parte, al juego especular. Para Keynes, la convención emerge de un proceso de anticipaciones especulares. Entre tanto, a partir del momento en que se toma la referencia para la orientación de los individuos, esta bloquea el juego es-

---

48 La hipótesis mimética retoma los análisis de Girard (1972) referentes a los procesos de coordinación mercantil; a este propósito, ver Orléan (1986); para un análisis original del pánico, Dupuy (1991a).

49 Orléan (1987: 167) presenta esta noción de la siguiente manera: “la convención designa el conjunto de esas reglas sociales que normalizan los comportamientos privados suministrándoles un sistema de valoración a priori”.

peculiar: los agentes no tendrán más necesidad de conjeturar sobre lo que los otros piensan que ellos piensan. Pues ya comparten una convicción que los envía directamente a una señal que, aunque resulte de la interdependencia de las anticipaciones cruzadas, se sitúa en un metanivel en relación a ellas. Al contrario de lo que acontece en Lewis, la convención de Keynes impone una suspensión del juego especular cuyo retorno, en su entender, será la manifestación de lo que la convención establecida cuestionó<sup>50</sup>.

La idea del mimetismo me parece particularmente interesante en el caso de las decisiones de localización residencial, porque ahí los actores no desean otra cosa que la convergencia espacial de las familias de un mismo tipo. Hacer una elección residencial imitando la decisión de esas otras familias garantizaría, hasta cierto punto, la materialización de la esperada externalidad de vecindad. En ese caso, la práctica de las anticipaciones imitativas podrá llevar al establecimiento de una convención en torno a la localización residencial de los diversos tipos de familias. Se puede imaginar, entonces, que las anticipaciones especulares miméticas hagan surgir, en el mercado residencial, convicciones concernientes a la localización de las familias, o sea, *convenciones urbanas*.

En suma, el miedo y la duda que la incertidumbre urbana despierta entre los participantes del mercado de la localización podrán llevarlos a producir una referencia común que los ayudará a coordinarse en el espacio residencial. En otras palabras, se trata de una reacción más ligada a la psicología de masas que a los principios de racionalidad neoclásica, lo que demuestra que, frente a la incertidumbre radical, el pánico puede conducir a cierto orden. Como dice Keynes, “la psicología de una sociedad en que cada individuo procura imitar a los otros resulta en lo que se puede denominar, rigurosamente, opinión convencional” (Keynes, 1937: 172). Y es por el hecho de que la mayoría de quienes toman las decisiones creer que comparten esa opinión que se llega a una coordinación de las accio-

---

50 Según Dupuy (1989: 72-73), esas divergencias entre los dos autores se deberían a diferencias entre los puntos de partida en los análisis de cada uno: “Lewis partía siempre de un punto de vista del equilibrio, en cuanto Keynes partía de situaciones de desequilibrio”.

nes y, por tanto, a un orden mercantil. De acuerdo con ese raciocinio, la convención urbana sería una opinión convencional, una creencia compartida por los actores urbanos sobre la localización residencial (virtual) de los diferentes tipos de familia. En cuanto referencia de localización, esta va a tornarse el elemento de coordinación espacial de los actores que permite la configuración de las externalidades de vecindad.

Sin embargo, ante la incertidumbre radical, la lógica del comportamiento de imitación (racionalidad mimética) se manifiesta en un ambiente de anticipaciones especulares donde los actores se sondean unos a otros, siguiendo un orden estrictamente cognitivo. Más aun, como ese proceso de anticipaciones cruzadas está desprovisto de referencias objetivas, el individuo retorna a las percepciones subjetivas<sup>51</sup>. Ese vacío referencial, esa falta de directrices objetivas en la formulación de anticipaciones sobre la localización futura de los diferentes tipos de familia justificarían la razón práctica de Keynes, y la decisión de adoptar un comportamiento mimético. Sin embargo, aún resta un problema: cada uno precisará identificar a aquellos que le conviene imitar, aun más difícil, en vista de que las anticipaciones de mercado son formuladas en un contexto donde los individuos no saben de qué informaciones los otros disponen. Los actores del mercado también deben estar atentos a los rumores e indicios para identificar los que ellos avalan (creen) como mejor informados. La especularidad va a operar en esa opacidad, abriendo camino a fenómenos hasta entonces situados en el campo de lo no-racional, como el contagio de las opiniones por los ruidos, por las suposiciones y otros fenómenos característicos de la psicología de masas<sup>52</sup>. En ese escenario de opacidad cognitiva, la dinámica mimética se evidencia bastante inestable y precaria, porque los personajes son sensibles a las nuevas informaciones virtuales y, por consiguiente, a aquellos que las detentan.

---

51 Weil Barais (1993: 94) define así la cognición: "debemos este conocimiento general en que el acto perceptivo está inserto a una actividad mental que designamos con el término de cognición". Ese enfoque cognitivo subjetivo fue indicado por Shackle (1972) como marco de una ruptura con la racionalidad del *homo economicus* ortodoxo.

52 En la discusión sobre el pánico, Dupuy (1991) utiliza frecuentemente la expresión "psicología de la multitud".

Keynes señala, no obstante, que en un mercado autoreferencial —el mercado financiero, por ejemplo— puede surgir un agente particular, una especie de personaje de las sombras, que procure anticipar las transformaciones futuras antes de los otros, para beneficiarse de una ganancia no prevista por las anticipaciones comunes. La estrategia de ese especulador o profesional de la anticipación especulativa, como Keynes lo denomina, consiste, pues, en anticipar las especulaciones del mercado —y Keynes generalmente opone el especulador al capitalista-empresario, cuya lógica estaría más ligada a juicios concernientes a los factores materiales y objetivos de producción<sup>53</sup>—. Entre tanto, en un mundo de incertidumbre radical, donde el desarrollo unidireccional del tiempo impone efectos de irreversibilidad, la moneda se torna el vínculo intertemporal que, de cierta manera, servirá de refugio para los agentes económicos ante las eventualidades<sup>54</sup>. Con base en esa imagen del futuro, los individuos van a decidir sobre la cantidad de riqueza líquida que les será necesaria para enfrentarlo. Como dice el propio Keynes: “Por motivos racionales y en gran parte por razones instintivas, nuestro deseo de mantener la moneda como reserva de valor (preferencia por la liquidez) constituye un barómetro de nuestra desconfianza, de nuestros cálculos y convenciones en relación al futuro” (Keynes, 1937: 173).

La moneda permite, por tanto, una circulación entre la lógica decisoria de los empresarios (producir) y la de los especuladores de la anticipación (especulación pura). Esto hace que los empresarios sean sensibles a los juicios que los especuladores proyectan sobre el futuro<sup>55</sup>. En otras palabras, la lógica especular no estaría restringida al juego del mercado de los títulos, que es, por excelencia, el palco de los caprichos y de los humores

53 Es la idea de dos tipos de circulaciones (financiera e industrial) que Keynes propone en el *Tratado sobre la Moneda*, una idea que va a retomar de manera diferente en la *Teoría General*. Para una exposición y una recuperación de esa idea, ver Arena (1985), Graziano (1987) y Barrère (1985; 1990).

54 A ese respecto, ver Davidson (1978), Chick (1983), o Carvalho (1992). Más adelante regresaremos a este punto para destacar el papel de los contratos monetarios como elemento estabilizador de las relaciones de mercado, y presentar el circuito monetario urbano.

55 Sobre ese punto, ver la interpretación de Minsky (1975).

de los hombres en lo que se refiere a las proyecciones de los resultados mercantiles futuros<sup>56</sup>. El proyecto radical keynesiano destaca la idea de que la situación de confianza (convención) en que se podrán encontrar los participantes del mercado constituye una apuesta del antagonismo entre el optimismo del espíritu animal de los capitalistas y la frialdad calculista de los especuladores profesionales. En cuanto a esa relación de fuerza referente a las proyecciones, Keynes se mostró bastante pesimista sobre el espíritu animal de los empresarios. Para él, la moneda como reserva de valor y la dimensión auto-referente del mercado financiero son siempre susceptibles de producir movimientos acumulativos de defección o de euforia económica, que, de un día para otro, pueden agitar el estado de confianza que servía de convicción común a los actores del mercado. En un ambiente auto-referencial, esa volatilidad de las opiniones permite medir la precariedad de las convenciones como elemento de coordinación de las acciones mercantiles.

La presencia del profesional de la psicología del mercado radicaliza la precariedad de la coordinación mercantil, una vez que los ruidos y las suposiciones corrientes pueden ser utilizados para hacer creer que él sabe algunas cosas y las esconde con la intención de inducir a los otros a creer que él realmente sabe alguna cosa, y a actuar de acuerdo con lo que imaginan que esto es. Esta estrategia con que los especuladores procuran llevar a los demás participantes a un juego especular para provocar un movimiento de contagio por imitación se fundamenta en el carácter auto-referencial de un mercado en que la psicología de masas puede acarrear situaciones que se aparten de las proyecciones anteriores. De esta manera, la dinámica del contagio mimético podrá servir a las estrategias oportunistas: conociendo el carácter auto-referencial del mercado, algunas personas van a intentar inducir burbujas de contagio cognitivo capaces de reajustar situaciones mercantiles en un sentido que les sea más favorable. Como bien observa Galbraith (1992), ese proceso se basa en la ilusión de la infi-

---

56 Según la interpretación de Favereau (1988; 1989) sobre el proyecto radical de Keynes, esa característica del mercado financiero permitiría adelantar una verdadera economía de las convenciones.

nitudo del contagio especulativo (la ilusión de que las burbujas especulativas nunca se desinflan), y en los fenómenos colectivos de disturbios de la memoria en que las personas olvidan que todas las burbujas del pasado acabarían por explotar.

Por tanto, el juego especular keynesiano no se asemeja al de Lewis, cuya transparencia habría parecido poco realista a Keynes. Para él, el juego especular mercantil esconde siempre intenciones privadas que, lejos de restringirse al deseo de coordinación, objetivan, sobre todo, intereses personales<sup>57</sup>. La opacidad del mercado y las estrategias cognitivas emprendidas por los actores del proceso especular deben ser comprendidas en ese sentido. En otras palabras, en un ambiente opaco, el juego de anticipación intensifica la manifestación de la heterogeneidad de los participantes.

En mi enfoque espacial, es posible hacer intervenir a la figura del empresario schumpeteriano en una dinámica de anticipación especular y a las familias, procurar indicios en las personas que consideran mejor informadas sobre el futuro de la estructura urbana. En ese caso, es de imaginar que estas se van a referenciar en los empresarios urbanos, en la suposición de que ellos tendrían indicaciones en cuanto a la localización de los diversos tipos de familias que componen el mercado residencial. La creencia de que los empresarios están mejor informados, a pesar de que nadie sabe de antemano cuál será la futura configuración residencial, no está desprovista de sentido. De hecho, si todos los participantes del mercado precisan especular sobre el orden residencial futuro, para ellos los empresarios deben actuar como verdaderos profesionales de la anticipación. Como la decisión de producir viviendas es tomada en una tempo-

---

57 En este sentido hay, sin duda, una diferencia fundamental entre la línea de raciocinio que utiliza la noción de *especularidad* (convención) para comprender las relaciones mercantiles y la que aplica esa noción a las relaciones de lenguaje. Nos parece que el regreso del discurso de la economía a los problemas cognitivos debe tener el cuidado de no dejar de lado la dimensión clásica, que siempre señaló la relación entre el intercambio y la distribución de las riquezas. Consideramos ese punto aún más importante porque, aunque hayamos retomado elementos de la economía francesa de las convenciones en nuestro trabajo, notamos que los autores de esa corriente de pensamiento (Dupuy, en particular), al priorizar el tema de la coordinación de las decisiones individuales, se aproximan al paradigma walrasiano ortodoxo de una economía pura de intercambio.

ralidad cronológica (histórica), estas serán ofrecidas en un momento posterior a esa decisión, lo que obliga a quienes deciden a prever las anticipaciones de todo el mundo. Por otro lado, tratándose de un bien que implica una inmovilidad espacial, y como las convenciones referentes a la localización domiciliaria de las familias son precarias (como todas las convenciones), el ejercicio especulativo de los empresarios es más crítico que el de las familias. De modo que estas son propensas a creer que los empresarios disponen de los indicios más seguros sobre la configuración futura de las externalidades de vecindad. En su aislamiento mercantil, las familias pueden hasta tener la ilusión (cognitiva) de que la oferta continúa soberana en el mercado residencial —lo que algunas proposiciones de la sociología marxista dieran a entender—, como si fuese insensible a los problemas de coordinación mercantil<sup>58</sup>.

Así, aunque todos estén en el mismo ambiente de incertidumbre urbana radical, la percepción cognitiva de las familias puede llevarlas a creer que los empresarios —por el hecho de, aparentemente, correr más riesgos que ellas— detentan información de la que ellas mismas no disponen. Si eso reflejase un raciocinio cognitivo concerniente a la psicología mercantil de las familias en un ambiente especular, podríamos suponer que los empresarios urbanos utilizan estrategias keynesianas características de los profesionales de la anticipación: al intentar anticipar la anticipación de todos, pueden instigar a los no-profesionales del mercado (las familias) a creer que ellos, los empresarios, son los mejor informados.

Pero ese proceso está sujeto a dos frecuentes flujos de nuevas informaciones, pues los empresarios schumpeterianos urbanos se comportan como verdaderos cazadores en relación a las anticipaciones formuladas en continuidad con el pasado. Además, la búsqueda de beneficios excepcionales (*mark up* urbano) los incita a proponer innovaciones-diferenciaciones urbanas. Puesto que ellos imaginan la configuración urbana como un mosaico de externalidades de vecindad —y esas externalidades constituyen,

58 Lipietz (1977), por ejemplo, propone la idea de una regulación monopolista, en que los capitales serían capaces de imponer un perfil espacial independientemente de la validación espacial de la demanda. Para una rápida discusión del régimen urbano, ver el capítulo 1. Abramo (1996).

de cierta manera, en términos espaciales, convenciones urbanas resultantes de un proceso de anticipaciones miméticas cruzadas—, podemos suponer que, desde el punto de vista del proceso especular cognitivo, esos empresarios actuarán como verdaderos especuladores urbanos: por la vía de la destrucción creativa de los *stocks* (parque) residenciales antiguos, intentarán hacer converger las anticipaciones de las familias hacia una transformación de la configuración residencial que será formulada por ellos bajo la forma de ruidos. Entre tanto, para que ese emprendimiento tenga éxito, es preciso que las familias crean afectivamente que los empresarios están mejor informados en cuanto al futuro y, con esa firme convicción, se trasladen para la localización que ellos señalarán como aquella donde todas las familias del mismo tipo van a vivir.

Presenciamos, pues, el surgimiento de una convención de localización para un determinado tipo de familia; y una vez que las familias se basan en esa referencia para coordinarse en el espacio, observamos, también, el surgimiento de una externalidad de vecindad. La creencia en esa externalidad, que es el objetivo de los actores urbanos, se torna, entonces, realidad. Entre tanto, esa búsqueda de externalidad de vecindad tiene dos motivaciones diferentes, conforme sea considerada desde el punto de vista de los capitalistas-empresarios o de las familias: los primeros esperan, por encima de todo, imponer un *mark up* urbano por medio de sus propuestas de diferenciación (señales de coordinación); las familias, por su parte, desean aprovechar los efectos positivos de la externalidad. Esa coordinación espacial —que atiende a dos objetivos diferentes— surge, de hecho, de un proceso auto-referencial en que la expectativa de encontrar (en el espacio residencial) familias del mismo tipo (externalidad), antes de concretizarse realmente, se manifiesta por una creencia en la existencia de un área residencial que testimonia esa externalidad. Los actores urbanos van a razonar y formular sus decisiones de localización a partir de una virtualidad (convención urbana). La configuración de las externalidades solo será efectiva después (*ex post*) de la toma individual de decisiones (*ex ante*).

En otras palabras, la convención urbana emergería de un movimiento de opiniones entrecruzadas relativas a las anticipaciones de localización. Tratándose de anticipaciones formuladas en un ambiente en que las

decisiones son interdependientes y sujetas a la incertidumbre urbana radical (opacidad radical), estas van a depender, sobre todo, de una búsqueda cognitiva, y se expresarán en creencias urbanas. En suma, la convención urbana resultaría de un proceso especular de elecciones residenciales. Más adelante, veremos que su transformación, en realidad espacial, va a depender, en el transcurso del tiempo cronológico, de su manutención como referencia para la coordinación de las elecciones de localización por cierto período. Pero, ya que se trata de un proceso cognitivo, la permanencia de la convención a lo largo del tiempo dependerá, por su parte, de la confianza que los participantes del mercado confieran a ese referencial<sup>59</sup>.

El fenómeno del surgimiento de una convención urbana puede reducirse, esquemáticamente, a una maraña de juicios que se presenta como veremos a continuación. Antes que nada, vamos a razonar como si el empresario y las familias estuviesen en las mismas condiciones (cognitivas). En ese caso, las familias no van a sospechar que el empresario detenta indicios que ellas desconocen sobre su futura localización residencial. Pero si todos estuvieren en un contexto vacío de referencial de coordinación, van a pretender coordinarse y, para hacerlo, adoptarán un comportamiento imitativo. La cuestión es saber a quién imitar. Basta imaginar que un rumor cualquiera haga a una familia del tipo A creer que otra familia del mismo tipo desea residir en un determinado lugar. A partir de ahí, la primera familia tendrá (o creará tener) un indicio (suposición) en cuanto a la intención de localización de la segunda, e intentará transmitirle una señal que le haga creer que ella ya sabe dónde va a residir. Al interpretar de esa manera la referida señal, la segunda familia dará a entender que ella también va a residir en esa localidad (mimetismo) y, así, la primera tendrá la prueba de que su hipótesis inicial estaba correcta. De esta forma, la creencia de la primera, reiterada por el mimetismo de la segunda, hará emerger una objetividad que, para esas familias, será la convención urbana de localización. Como dice Dupuy, ese proceso mimético gana fuerza a

---

59 Aquí retomamos la imagen del corredor propuesta por Leijonhufvud (1981) y que Carvalho (1992) reprodujo en un ambiente shackleano, para sugerir que existen decisiones que pueden fortalecer y mantener una convención urbana por cierto tiempo.

medida que el número de participantes se torna más significativo: "Ese surgimiento de objetividad (convención) de una externalidad por el cerramiento en sí mismo de un sistema de agentes que se imitan los unos a los otros adquiere un vigor recrudesciente a medida que el número de esos agentes aumenta" (Dupuy, 1988: 63).

En el caso que acabamos de mencionar, el punto de partida del proceso especular mimético es la circulación de un rumor a propósito de la elección de localización de una familia. Los propios empresarios intentarán producir esos ruidos o rumores urbanos y emitir "metaseñales" relativas al establecimiento residencial de los diferentes tipos de familias, a fin de dirigir el proceso especular hacia ciertas referencias de localización diferentes de las que fueran utilizadas en el pasado. De esta manera, el proceso especular (con el propósito de llegar a las externalidades de vecindad) podrá servir para que los empresarios debiliten las convenciones urbanas establecidas. Un ruido emitido por un empresario schumpeteriano con la intención de producir una depreciación ficticia de las antiguas viviendas-localizaciones podrá conducir al abandono o al debilitamiento de una antigua convención urbana, que dará como resultado una nueva virtualidad de localización residencial. Entonces, el juego especular será fruto de la disputa entre el referencial del pasado y los nuevos rumores de localización, esto es, entre las habituales elecciones residenciales (convención del pasado) y la estrategia de diferenciación espacial de los empresarios urbanos (propuesta de una nueva convención).

En verdad, esos empresarios schumpeterianos actúan como los especuladores de Keynes, o sea, procuran obtener un beneficio de anticipación sobre un acontecimiento futuro, gracias al no-conocimiento de la virtualidad de ese acontecimiento futuro por parte de los otros participantes del mercado. Pero para ejecutar esa estrategia es preciso provocar un proceso de contagio mimético. Tratándose de profesionales de la oferta de *stocks* residenciales, las familias pueden creer en una asimetría de información, esto es, que los empresarios detenten información sobre la localización futura, que ellas no poseen. Al suministrar señales de anticipación que podrían efectuar para cierto tipo de familias, los empresarios en verdad procuran hacer que ellas crean que ellos poseen cierta infor-

mación sobre el orden espacial futuro, y están, por tanto, mejor informados que ellas. Las familias, entonces, recurriendo a la técnica práctica keynesiana de toma de decisiones, imitarán aquello que ellas piensan ser las anticipaciones de los empresarios.

Este proceso sutil de emisión y percepción de metaseñales de localización (que puede adquirir formas diversas) es, sobre todo, de orden cognitivo, lo que significa que interviene en el plano de las anticipaciones de los actores urbanos. Él realiza un fenómeno de contagio en que la señal emitida por los empresarios —que inicialmente solo pretendían conducir a las familias a creer que ellos poseían información sobre la localización futura— les va a permitir anticipar, efectivamente, las elecciones residenciales de determinados tipos de familias, tan pronto se enteren que ellas tomaron en serio la señal emitida. De esta forma, la oferta de *stocks* residenciales, al incorporar la innovación-diferenciación urbana, se convierte en una objetividad.

De hecho, ese proceso especular solo resulta en una convención debido al carácter auto-referencial del mercado de la localización. Justamente ese rasgo cambia las anticipaciones especulativas, semejantes a un movimiento de anticipaciones miméticas que terminará por hacer emerger una referencia común (las familias de un determinado tipo van a residir en un determinado lugar en función de ciertas características del bien vivienda que allí se encuentra), que, a partir de ahí, se convierten en convención urbana. Y esta última va a permitir que otros actores urbanos se coordinen en el espacio, a pesar de que el mercado de localización residencial está virtualmente sometido a la incertidumbre urbana radical.

En otras palabras, por medio de un proceso de contagio imitativo —que ciertos autores califican como de racionalidad mimética<sup>60</sup>— los participantes de un mercado auto-referencial acabarán por encontrar una represen-

---

60 Principalmente Dupuy (1992b). Notemos que Orléan usa el término paradigma de la opinión como alternativa a lo que él denominó como paradigma de la racionalidad, aplicado, sobre todo, a los raciocinios fundados en el principio de la maximización de la utilidad esperada. Entre tanto, en la mayoría de los escritos —al igual que en Orléan (1986, 1989a)—, la noción de racionalidad mimética substituye al término “paradigma de opinión”.

tación común de la estructura residencial futura que los ayudará a coordinarse en términos espaciales. Tan pronto se torne la creencia esparcida por el personal del mercado de la localización, ese indicio de coordinación residencial (convención urbana) bloquea el juego especular y produce un comportamiento repetitivo en las elecciones de localización. Como escribe Shackle, irónicamente, la convención permitiría la emergencia de una “psicología de rebaño (que) mantiene, durante cierto tiempo, una frágil y auto-hipnótica ficción de racionalidad y estabilidad” (Shackle, 1965: 58).

En este punto, voy a recurrir al mercado financiero, donde el proceso mimético mercantil hace surgir la figura keynesiana del profesional de las anticipaciones, cuya práctica consiste en anticipar, antes que los otros, las futuras condiciones del mercado. Ese agente cumple, de hecho, el papel de emisor de las meta señales a que los otros participantes estarán atentos, para dar inicio a sus procedimientos cognitivos de anticipación. En relación al proceso especular urbano, sugerí que los capitalistas-empresarios desempeñan un papel cognitivo semejante, y entonces es preciso indagar por qué el personal del mercado residencial a veces se asemeja a esos profesionales de la anticipación especulativa.

Antes que nada, es preciso resaltar que, en el proyecto radical de Keynes, casi todos los tomadores de decisión capitalistas —en una economía monetarizada en que el tiempo es cronológico (incertidumbre radical)— tienen que enfrentar las especulaciones (y especular) y, por tanto, observar lo que los profesionales de la anticipación están anticipando. Entonces, la visión pesimista de Keynes, en que la lógica especulativa de la economía monetaria, se impone, cuando la sociedad mercantil queda a merced de las fuerzas libres del mercado<sup>61</sup>. Para mi forma de ver, con todo, el mercado capitalista de la localización residencial revela otra dimensión de este fenómeno. En virtud de la importancia de los *stocks* antiguos, esos capitalistas se lanzan en una lógica de diferenciación urbana y, por tanto, de modificación del perfil de la estructura residencial. Esta particularidad los transforma en agentes anticipadores de los cambios de localización.

61 Keynes generalmente lanza esa afirmación con la intervención de la tasa de interés convencional. Retomamos, entre otras lecturas, la de Minsky (1975).

Primero, porque, en caso de una transformación inesperada, la irreversibilidad de la elección les puede costar la exclusión del mercado, pero también, sobre todo, porque hacen de la especulación —y, consecuentemente, de sus resultados virtuales (destrucción espacial creativa)— un medio para obtener un beneficio adicional. Al presentarse como los únicos capaces de ejecutar las diferenciaciones que puedan depreciar las áreas residenciales (jugando con las preferencias de las familias), estos capitalistas procuran atribuirse a sí mismos el papel de emisores profesionales de señales que anuncian transformaciones en el orden residencial mercantil.

En el mercado capitalista de la localización residencial, la figura del empresario schumpeteriano y del especulador profesional tienden, por tanto, a confundirse en un único personaje-actor de este mercado, cuya práctica cognitiva consistiría en adelantar anticipaciones espaciales debido al propio deseo de promover cambios inesperados (innovaciones). La posibilidad de que esa especie de fusión de las estrategias mercantiles pueda tener éxito refleja, para nuestra forma de ver, el hecho de que las familias hicieran sus elecciones de localización en un marco de incertidumbre urbana radical. Al ser comparadas con la opacidad del mañana, ellas serán llevadas a razonar según la técnica práctica de Keynes, esto es, a remitirse a los que, probablemente, están mejor informados. Es entonces cuando esos empresarios desempeñan el papel de profesionales del mercado: el de los que están atentos a los movimientos de relocalización residencial de las familias (que anticipan la anticipación de todo el mundo) y el de los que ofrecen bienes vivienda (que tienen el espíritu animal keynesiano).

Precisamente esa representación hace que las familias crean que ellos están mejor informados que ellas. Pero es bueno recordar que los empresarios urbanos no saben nada sobre el mañana de la configuración residencial; en el plano de la coordinación espacial mercantil, ellos también deben enfrentar las dificultades críticas impuestas por la incertidumbre urbana radical. La idea de que ellos saben alguna cosa de la localización virtual de los diferentes tipos de familias concierne, por tanto, al dominio de la creencia.

Sin embargo, como saben que cada familia puede estar a la espera de señales sobre la localización futura de las otras familias —y, por tanto, de la configuración de las externalidades de vecindad—, los empresarios estarán

tentados a hacerles creer que ellos detentan alguna información a ese respecto. Tenemos aquí los elementos keynesianos del proceso de imitación especulativa y de irrupción de la dinámica mimética especular. La emergencia de la convención urbana bloqueará inmediatamente el juego especular, lanzando a los participantes del mercado en la psicología del rebaño a la que Shackle se refería. Hay, no obstante, otro elemento en el proceso de anticipaciones del mercado de la localización, que despierta a los participantes y los saca de la auto-hipnótica ficción de racionalidad<sup>62</sup>: los empresarios podrán jugar la carta de la ruptura por la vía de la innovación y, al hacerlo individualmente, imponer *mark up* urbanos. Eso significa que, operando depreciaciones ficticias de los *stocks* residenciales (localizaciones urbanas) ellos aún amplían la incertidumbre urbana radical y, por tanto, el carácter especular del mercado residencial<sup>63</sup>.

En otras palabras, la manutención de la incertidumbre urbana radical por la práctica de las decisiones cruciales de innovación espacial propicia, también, la permanencia de la dinámica especular de la coordinación residencial. Es justamente por eso que ella da la oportunidad de que los empresarios urbanos sean exitosos en sus intenciones de transformación-ruptura del orden espacial, y, es claro, de la configuración de un nuevo orden residencial. Quiero decir, con esto, que la incertidumbre urbana radical se alimenta de las decisiones de los empresarios urbanos schumpeterianos y, al mismo tiempo, permite que ellos adopten prácticas de especuladores keynesianos, que resultarán en un proceso de eliminación de la incertidumbre urbana, o sea, en la emergencia de una convención urbana<sup>64</sup>.

62 Shackle (1967: 129-130) también se refiere a la convención como “un conocimiento fantasioso”.

63 Al destacar la relación entre la incertidumbre, el papel del empresario schumpeteriano y la convención, Shackle (1967: 131) escribe: “el desorden esencial de lo real contrasta con la condición humana convencionalmente simulada. Es el desorden de la decisión temeraria ‘de emprender’. El mundo en que es necesario y posible ‘emprender’ es un mundo de incertidumbre”.

64 Señalamos anteriormente que Knight, bajo la influencia de Schumpeter, propuso la noción de incertidumbre en oposición a la noción ortodoxa de lucro. Shackle (1972: 20) va a retomar esa misma propuesta: “el lucro es (...) una parte esencial del proceso caleidoscópico (pues conduce a la) súbita emergencia de situaciones nuevas”.

Siendo así, no se puede dejar de concluir que la convención urbana es siempre temporal y será destruida por la innovación-diferenciación que los empresarios practiquen, esto es, por el retorno de la incertidumbre urbana radical. Esto porque, justamente, su arista schumpeteriana de demolidor de las regularidades del pasado permitirá al empresario adoptar un comportamiento característico del especulador keynesiano. Colocando en evidencia la incertidumbre urbana radical, el espíritu schumpeteriano lanza al mercado de la localización a un juego especular. Pero, al adoptar estrategias de profesional de la anticipación keynesiano, ese mismo personaje podrá dar origen a una convención urbana que va a bloquear el juego especular e impedir, por tanto, la existencia del propio profesional de las anticipaciones. Después, el regreso a las prácticas schumpeterianas va a relanzar el juego especular y todo recomenzará. Es lo que permite afirmar que existe una relación de causa y efecto entre la búsqueda del *mark up* urbano (beneficio), la innovación-diferenciación espacial, la incertidumbre urbana radical y la dinámica especular de localización, siendo esta última la responsable del paso del desorden (incertidumbre) al orden (por medio de la convención) residencial, y viceversa. Vemos manifestarse aquí el doble papel del empresario, de espíritu schumpeteriano y de especulador keynesiano, que al mismo tiempo se refuerzan y se excluyen uno al otro. Una dualidad que posibilita el surgimiento, la alimentación y el bloqueo de la dinámica residencial de una sola vez.

Justamente esta tensión entre el orden y el desorden (la inversión del orden) forma la imagen de un ordenamiento urbano caleidoscópico, en que las decisiones cruciales tendrían el poder de destruir la antigua configuración residencial para producir otras hasta entonces insospechadas. Esto lleva a concluir que, si el mercado residencial puede coordinar las acciones-anticipaciones de localización, dando surgimiento a una referencia común, el orden residencial resultante de ese proceso no tiene nada que ver con la imagen walras-thüneniana que le atribuye la síntesis espacial neoclásica. Al utilizar el proceso cognitivo de las anticipaciones especulares, la coordinación por convenciones se aparta de los procesos de equilibrio espacial indicados por los determinantes del orden natural (distancia) y tecnológico (transporte). Además, ese orden no presenta cualquier rasgo de

eficiencia o de óptimo paretiano que pueda justificar el discurso de la soberanía de la asignación de recursos realizada por el mercado. Se trata, principalmente, de un ordenamiento residencial mercantil caleidoscópico en que la frontera entre el orden y el desorden es bastante frágil.

### La convención urbana y el curso del tiempo: la idea de corredor

A esta altura de nuestra reflexión, es preciso verificar si la dinámica de la configuración residencial se asemeja realmente al incesante movimiento caleidoscópico shackleano. Para responder a esta cuestión, es importante recordar que aquí se trata de una ciudad residencial cuya configuración espacial está compuesta de *stocks*. Y la dimensión de flexibilidad absoluta de la ciudad de barracas, o de la “ciudad-lego” de la ortodoxia, también debe ser bastante allanada.

Antes de todo, la convención urbana relativa a la distribución de los *stocks* residenciales según los diferentes tipos de familias es concebida en una lógica histórica de producción que se da en dos niveles: la producción de un bien residencial (habitación) lleva tiempo e implica la irreversibilidad de las elecciones, tanto en términos temporales (la elección de producir hoy será concretizada mañana) como espaciales (la elección de un lugar de donde el bien vivienda no podrá ser removido). Desde este punto de vista, el problema de la coordinación espacial, colocado en un universo caleidoscópico, se revela crítico para los que deciden producir.

Por otro lado, la convención urbana también expresa, respecto a la localización de cierto tipo de familias, que, para ser efectiva, exige un “lugar-vivienda”, esto es, un *stock* residencial. Dado que las acciones de los empresarios capitalistas del mercado residencial están basadas en el juego de ofertas de ese bien, la convención urbana será un consenso virtual, no solo en cuanto a la localización de las familias, sino también en cuanto a ciertas características de los *stocks* residenciales. Estas van a indicar un área urbana donde un determinado tipo de familia podrá encontrar otras familias semejantes. Sin embargo, desde el punto de vista de la dinámica capitalista de la oferta de bienes residenciales, solo continuará

siendo una convención en cuanto los empresarios ofrezcan *stocks* residenciales. Y ellos solo participarán de ella en la medida en que la localización esté en fase de transformación y, por tanto, inacabada en lo concerniente a la convención. Tan pronto los empresarios terminen de construir esa convención en términos reales —cuando esta se torne un *stock* residencial en sí, y ya no una creencia que los agentes utilizan para anticipar—, ellos van a intentar depreciarla de manera ficticia, es decir, van a proponer innovaciones-diferenciaciones urbanas en otro lugar, para que los *stocks* antiguos dejen de hacerles competencia<sup>65</sup>.

De esta manera, una convención urbana da origen a una temporalidad de la construcción efectiva de los *stocks* residenciales. Según los términos de la economía de producción, la creencia-convención se va a realizar, como realidad, a lo largo del tiempo histórico que la oferta toma para transformar materialmente la localización convencionada. Las propuestas de diferenciación del bien vivienda presentadas a título de una nueva convención precisan ser materializadas por actos de producción, y como esos actos toman tiempo, la convención urbana tendrá que recorrer cierto camino hasta dejar de ser una anticipación (virtualidad) y realizarse como *stock* residencial. Al contrario del proceso mimético del mercado financiero —cuya dinámica raramente se apoya en la producción efectiva y donde todo ocurre, por tanto, en un mundo estrictamente cognitivo—, la lógica especular del mercado capitalista de la localización promueve la intervención de la producción de *stocks*, lo que introduce rigideces delante de la flexibilidad cognitiva del mercado financiero.

Por este motivo, la convención urbana tendrá que ser reiterada por el tiempo que la oferta de *stocks* toma para transformar la localización convencionada. Ese ritmo temporal, obligatorio para que la convención deje de ser una mera virtualidad, tiene que ser cumplido en un ambiente en que la incertidumbre urbana radical siempre puede retornar a la superficie. De hecho, el carácter de rebaño en el comportamiento de los agentes del mercado que la convención evidencia continúa frágil. Como señalaba

---

65 Para un modelo de la *competencia* intertemporal entre los bienes durables de consumo duradero según los términos de la “nueva economía industrial”, ver Tirole (1988).

Keynes, esta continúa susceptible de deteriorarse debido a toda suerte de caprichos humanos: las sospechas, los rumores, etc. Precisa, por tanto, encarar la eventualidad de una enorme alteración, aunque se vea obligada a recorrer cierto curso temporal. Entonces, ¿cómo resolver el dilema de una coordinación que, para tener éxito, necesita perdurar durante cierto tiempo, sin que la incertidumbre urbana radical, en cuanto virtualidad, sea eliminada del mercado de la localización?

Pienso que la noción de corredor propuesta por Leijonhufvud (1981) puede contribuir aquí con algunas indicaciones sobre ese trayecto temporal<sup>66</sup>. Esta se evidencia más interesante aún, en la medida que señala la relación que la coordinación mercantil puede establecer con eventuales fuerzas que expresen desequilibrios. Aunque el concepto de corredor, en la formulación original, se haya basado en el paradigma ortodoxo de la estabilidad del equilibrio, la idea de que la convergencia de las acciones para el equilibrio sigue una trayectoria limitada por márgenes permite discutir las relaciones existentes entre los actos coordinados por la convención, al igual que las posibilidades de debilitamiento en el interior de ella. En ese sentido, retomamos la idea de corredor por el aspecto histórico del transcurso del tiempo, o sea, desde un punto de vista más heterodoxo que el de Leijonhufvud.

En el contexto neoclásico de información perfecta, el concepto de corredor procura traducir los límites en que la trayectoria del equilibrio podrá imponerse, una vez que, dentro de esos mismos límites, los mecanismos de absorción de los desequilibrios eventuales prevalezcan sobre los factores de ampliación de esos mismos desequilibrios<sup>67</sup>. El corredor, entonces, es el lugar donde las decepciones serán absorbidas sin que esto lleve a cambios fundamentales en los planes y procedimientos de la economía. Dentro del corredor, la normalidad subsiste y, por tanto, no surge la necesidad de formular nuevas hipótesis sobre el ambiente en que los agentes basan sus opiniones” (Carvalho, 1992: 72).

---

66 Para una relectura de Schackle sobre esta noción de corredor, ver Carvalho (1992). Por mi parte, tomo prestados los términos generales de la lectura de Carvalho, para aplicarlos libremente a esta discusión sobre el orden espacial.

67 A este respecto, ver Leijonhufvud (1981: 109-110).

La indagación que la tradición heterodoxa asume —esquivando la problemática ortodoxa de un camino que conduce inevitablemente al equilibrio estable— es cómo situar los límites dentro de los cuales los planes serán redefinidos, o cuáles serán los límites en que una convención puede servir aún de referencia a la coordinación de los actores del mercado<sup>68</sup>.

Carvalho intentó responder a la cuestión recurriendo a la noción shackleana de sorpresa potencial. Su objetivo era analizar la posibilidad que la convención posee de seguir una trayectoria estable sin que esto signifique una reducción de la incertidumbre al riesgo knightiano. Para su forma de ver, quienes toman la decisión, frente a los acontecimientos, van a establecer índices de sorpresa potencial que servirán de base para determinar los puntos focales de pérdida y ganancia<sup>69</sup>: “los límites del corredor serían dados por las pérdidas y ganancias focales, esto es, por los resultados que son, al mismo tiempo, sorprendentes y significativos de la orientación de la actividad del agente” (Carvalho, 1992: 72-73).

De hecho, la definición del grado de sorpresa potencial de Shackle permite establecer gradaciones en el nivel de los juicios subjetivos demostrados por los individuos, y ayuda a comprender por qué los actores del mercado continúan compartiendo (o rechazando) una creencia en una convención urbana establecida. Se trata de un recurso alternativo a los raciocinios reductores de la incertidumbre radical a la lógica de lo probable, que permite pensar la continuidad (en el tiempo) de una creencia colectiva. Como dice Garello (1992: 65):

La sorpresa potencial es, pues, la variable de la incertidumbre que sustituye la probabilidad (...), es el propio concepto de un conjunto de las situa-

---

68 Se debe señalar que, en la formulación original de Leijonhufvud, las señales de la coordinación no son convencionales; están más próximas a los precios de equilibrio walrasianos.

69 Shackle (1961) distingue las eventualidades en tres grupos: las que confirman la teoría, las que los agentes juzgan poco probables (pero posibles), y las que son consideradas imposibles. A partir de ahí, sería posible jerarquizarlas según el grado de virtualidad de sus consecuencias, medido por la sorpresa que provocarían en los agentes cuando son concretizadas. Por tanto, el grado de sorpresa potencial va a definir los puntos focales de pérdida y ganancia de una decisión.

ciones del mundo que Shackle rechaza (...). En lugar de extraer de los actos las consecuencias por medio de las situaciones del mundo, los grados de sorpresa potencial son directamente atribuidos a las consecuencias, de suerte que la capacidad del tomador de decisiones de desviar el curso de los acontecimientos recibe una atención más directa.

Desde ese punto de vista, podemos suponer que una convención urbana continuará siendo compartida por los actores del mercado en función del grado de sorpresa potencial que ellos atribuyan a las consecuencias de los acontecimientos, un grado que remite al dominio del juicio y de la percepción subjetiva, como el propio Shackle siempre señaló<sup>70</sup>. Por rechazar el raciocinio basado en lo probable, su noción de sorpresa potencial recurre a la capacidad que poseen los agentes económicos para imaginar posibles situaciones y escenarios: “en un sistema de anticipaciones, la comprobación del éxito es el grado máximo a que un buen estado mental alcanza, o sea, una buena capacidad de imaginación” (Shackle, 1972: 20). Como observa Garello, la imaginación es empleada en anticipaciones y juicios concernientes a las creencias, en un encadenamiento de actos siempre concebidos en desarrollo.

No obstante, si fuese posible delimitar los grados de sorpresa potencial, me parece que traducirlos en términos estocásticos<sup>71</sup> tendría que ver con una operación bastante distanciada del espíritu crítico de Shackle. Mejor sería concebirlos en la temporalidad cronológica (tiempo histórico). En ese sentido, el corredor traduciría un proceso en que los actores del mercado, firmes en la creencia (convención) que alimentan sobre el futuro y delante de los acontecimientos reales con sus virtuales consecuencias, van a juzgar esas consecuencias en comparación con la idea del futuro que concibieran inicialmente (convención). La comparación va a conducirlos a cuestionarse sobre la conveniencia de actos emprendidos

70 En sus últimas obras, Shackle (1972; 1975) destacó la dimensión subjetiva de los raciocinios económicos; llegará hasta sugerir el concepto de espostémico para establecer bien la ruptura con la tradición de la racionalidad ortodoxa.

71 Como hacen, por ejemplo, los modelos de Orléan (1986; 1989b) en que están subentendidas las distinciones propuestas por Shackle (1961).

con base en la representación convencional del futuro. Si los acontecimientos reales —y discordantes en relación a la imagen que la convención hace del futuro— son absorbidos por la representación convencional, esa convención, en su condición de referencia para la toma de decisiones, se repositonará a lo largo del tiempo, pero permanecerá dentro de los límites que puedan absorber actos que escapen a las creencias enunciadas. Esas creencias, con todo, no serán capaces de alterar la convención. Ahí está el corredor a lo largo del cual la convención se va a repositonar y señalar el futuro para una secuencia de actos que serán cronológicamente escalonados en el tiempo.

De hecho, la idea de un corredor concerniente a una convención urbana encuentra respaldo en los raciocinios que rigen las estimaciones privadas sobre el tiempo de permanencia del comportamiento de rutina en las decisiones de localización (carácter de rebaño de los actos mercantiles). De esta manera, las correcciones “de rebaño” que son hechas a lo largo del tiempo estarán en acuerdo con la manera en que esos agentes prejuzgaren imprevistos potenciales ocasionados por los resultados esperados. Retomando los tres métodos de análisis propuestos por Kregel (1976)<sup>72</sup>, se puede decir que se trata de una situación en que las anticipaciones de corto y largo plazo son interdependientes; esta traduciría un modelo de cambio (*shifting model*), en la medida en que la continuidad de la convención dentro de un corredor es siempre precaria y sobrepasar sus límites lleva a los agentes a un nuevo proceso especular.

Si quisiéramos aproximarnos desde el análisis urbano y seguir en una dirección apenas indicativa de los límites de un corredor definido con base en la noción de sorpresa potencial, donde la convención urbana coordinaría las acciones evolucionando en el tiempo histórico, será posible imaginar la siguiente situación: supongamos, primero, una convención que haya emergido de un proceso especular mimético, según el cual una localización cualquiera dentro del espacio urbano deba ser destinada solamente a cierto tipo de familias. Como fue mencionado anteriormente, la

---

72 Para una exposición de esos métodos, ver, en Abramo (1994), el capítulo sobre el tiempo histórico.

convención trae consigo elementos de diferenciación del *stock* residencial que, al depreciar de manera ficticia al antiguo parque, afectará particularmente familias de un determinado tipo que, por su parte, serán estimuladas a trasladarse (migración) hacia la nueva localización que les fue designada. Tan pronto las familias pertenecientes a ese determinado tipo participen de la convención en causa, se trasladarán al lugar convencionado, donde la misma externalidad de vecindad que tenían antes podrá ser reproducida, y la creencia estará confirmada.

Ya que la convención urbana es una anticipación (creencia), no solo en cuanto a las localizaciones, sino también en cuanto a los *stocks* residenciales que las caracterizan, su efectiva realización atraviesa una temporalidad histórica y exige, por tanto, la permanencia de la creencia durante el tiempo necesario para construir el conjunto de los bienes vivienda que permitirán la concretización de la ansiada externalidad de vecindad. La coordinación de las elecciones de localización dependerá, entonces, de un proceso secuencial en que las acciones de los empresarios y de las familias confirmarían (o rechazarían), en el curso de esa temporalidad, la virtualidad enunciada por la convención. A partir de ahí, se puede imaginar un momento dado en que las familias reunidas en tal localización perciben que una familia de recursos inferiores penetró en su barrio residencial, dejándolas delante de una decisión oportunista (crucial) susceptible de provocar un debilitamiento de la convención y el regreso de la incertidumbre urbana<sup>73</sup>. En otras palabras, al primer indicio de que la convención no se concretiza exactamente como las familias creían, se detonará un movimiento de abandono (defección) de la creencia que ellas alimentaban y, por tanto, de la localización anunciada, o sea, un retorno de las dificultades críticas de coordinación espacial (incertidumbre urbana).

Entre tanto, las familias típicas de la localización convencionada pueden decidir de otra manera; todo va a depender del grado de sorpresa potencial que ellas atribuyeren a las consecuencias de ese acontecimiento. Es entonces que la noción de corredor puede ser útil para comprender la convención urbana en su continuidad. Vamos a suponer, por ejem-

212 | 73 Para el modelo de Schelling, ver, en Abramo (1994), el capítulo sobre la ciudad racista.

plo, que las otras familias consideren la decisión de la familia oportunista meramente especulativa (en el sentido tradicional del mercado financiero). Para expresarlo mejor: después de haber constatado la valorización de una determinada localización y anticipado una efervescencia especulativa capaz de proporcionar un aumento de los precios en esta zona residencial, ella resolvió mudarse para allá con el fin de aumentar su beneficio familiar. Eso significa que esa familia formuló su elección de localización independientemente de los criterios de búsqueda de externalidades, lo que parecerá un acto sorprendente para los que basan sus decisiones de localización en convenciones urbanas. Pero las familias típicas de esa localización-convención podrán pensar que, una vez realizado el beneficio especulativo esperado, la familia intrusa no tardará en trasladarse de allí. Ese traslado reestablecería las condiciones de externalidad de vecindad propuestas por la convención urbana que orientó sus elecciones de localización. Si ellas pensarán así, cabe decir que la convención no será debilitada, aunque la decisión oportunista provoque una pequeña falla de coordinación. Este caso parece representar lo que la idea de corredor busca expresar, a saber, que una decisión aislada y discordante en relación a la normalidad propuesta por la convención creará una sorpresa insuficiente para hacerla salir de los carriles, del corredor representado por el conjunto de las decisiones, y, por tanto, esta decisión será incapaz de derribar la creencia establecida.

Inversamente, si las familias juzgaran de otra manera las consecuencias de ese acto oportunista, la convención urbana puede realmente dejar de ser el instrumento de coordinación de las anticipaciones y hacer que la incertidumbre urbana emerja nuevamente. Por ejemplo, en el caso de que las familias típicas de la localización convencionaada sospechen que el intruso hizo esa elección con el propósito de invertir en su capital humano, sus hijos, como se observa en la variación beckeriana<sup>74</sup>, esto las llevará a suponer que tendrán que enfrentar la presencia de esa familia de tipo

74 Ver, en Abramo (1994), el capítulo sobre las variaciones del modelo de la síntesis ortodoxa plasmadas en los raciocinios de Gary Becker. En el capítulo sobre el circuito monetario urbano, decimos que las familias (trabajadores) que toman decisiones en busca de externalidades de vecindad son movidas por una "motivación residencial".

diferente durante años, ya que su estrategia consiste, justamente, en sacar provecho de una externalidad superior para la crianza de sus hijos. La reacción a esa anticipación podrá ser inmediata: a partir de la difusión de la noticia (sorpresa potencial), las familias sujetas a la convención reconocen que la nueva convención fracasó y dejan de creer en ella, acarreado el retorno de la incertidumbre urbana.

Podemos imaginar variaciones (grados) de la sorpresa y de la reacción generadas por la instalación de una familia oportunista que va a depender, por ejemplo, del desvío entre el rendimiento medio de las familias típicas de la localización convencionaada y el de la recién llegada: cuanto mayor sea el desvío, más fuerte será la reacción y, por tanto, la tendencia a no creer más en la convención (defección).

También podemos suponer que el corredor de la convención urbana tenga en cuenta los efectos causados por la repetición de los hechos sorprendivos. Consideremos un caso en que las familias típicas admitan la entrada de un oportunista en razón de un pequeño desvío entre los rendimientos. Puede ser que una segunda familia, en vista del éxito de la primera, decida seguir su ejemplo. Ante ese encadenamiento, las familias típicas podrán razonar conforme al *tipping model* de Schelling y anticipar un cambio virtual de las características de la localización a pesar de la convención vigente<sup>75</sup>. Sin tener ya el poder de concentrar en sí las anticipaciones residenciales, la convención sufrirá un debilitamiento que la hará desmoronar, y ese desplome provocará el regreso de la incertidumbre urbana. La repetición de hechos extraños a la normalidad propuesta por la convención habrá transgredido los límites del corredor en que ella prosperaba.

De esta manera, los efectos de repetición pueden desencadenar un proceso de defecciones acumulativas que terminará por derrumbar la convención. Existen, no obstante, algunos efectos de ese género que, al contrario, pueden fortalecerla. Sería, evidentemente, el caso de un mercado en que la dinámica auto-referencial desempeña un papel determinante, ya que una de sus principales características es el encadenamiento de

---

75 Para la exposición del *tipping model* de Schelling (1971) y de la idea de los modelos de masa atómica, ver Abramo (1994).

las reiteraciones. En ese caso, la coordinación por convención urbana también puede, a lo largo del tiempo, dar lugar a actos que irán a consolidarla por conducir en sí mismos una imagen de acumulación de evidencias reales. Tales evidencias reforzarán la miopía de rebaño propia de la convención y, temporalmente, aplacarán las dudas en relación al futuro. Tratándose de actos que, en calidad de resultados de la coordinación por convención, intervienen en el transcurso del tiempo, reforzando simultáneamente el papel referencial que esta desempeña en las decisiones de localización, los efectos que producen pueden ser considerados como elementos del corredor a lo largo del cual ella evoluciona. En ese sentido, por la vía de la oferta de residencias y por su capacidad de imponer márgenes de ganancia (*mark up*) a la demanda, los empresarios urbanos darán señales de reiteración de la convención correspondientes a los efectos producidos, que pueden ser clasificados en dos categorías.

Al formular sus decisiones basados en la convención urbana —esto es, apostando en la oferta de viviendas en la localización convencionada— los empresarios introducen hechos que son sometidos a la percepción y al juicio de los participantes del mercado residencial. Y, por ser entendidos como hechos que reiteran la creencia en la convención urbana, ellos fortalecen la confianza que depositan en los agentes que de ella participan. Así, la oferta de viviendas realizadas según la convención confirma una anticipación que antes dependería apenas del raciocinio estrictamente cognitivo. Denominaremos efecto de *stock* al efecto de la visualización material de la convención producido por la construcción de bienes materiales en un determinado lugar.

El efecto de *stock* es el primer momento de la confirmación de que la convención urbana sería semejante a un mecanismo de coordinación del tipo profecía auto-realizable. Entendido como una señal situada en la esfera cognitiva de la formulación de los planes de localización, él es la prueba de que la creencia permite la coordinación espacial, sea ella realizada por medio de la demanda o de las decisiones de producción —que, por tratarse de actos descentralizados (anarquía de la producción), también están sujetas a los problemas de coordinación espacial de las decisiones de localización—. Este último punto es determinante para la permanencia de la

convención urbana durante todo el período de transformación del área convencionada. De hecho, debido a la interdependencia espacial de las decisiones de producción de viviendas, el empresario debe asegurarse de que la creencia espacial (convención urbana) sea suficientemente compartida por sus colegas. En suma, si es preciso que la demanda participe de una misma creencia para que sea efectúe la configuración de la externalidad de vecindad, también es preciso que la propia producción de viviendas sea coordinada en el espacio para que esa externalidad pertenezca al orden residencial.

Entre tanto, ya en los años treinta, Kalecki (1933) señalaba que la inversión es una decisión que evidencia el carácter histórico (cronológico) del tiempo, lo que permite la intervención de acontecimientos que pueden modificar el ambiente inicial durante el curso de la producción<sup>76</sup>. Ya que la decisión de producir *stocks* residenciales está fundada en una anticipación espacial (convención urbana), la confirmación parcial de esta convención (percibida por el efecto de *stock*) posibilitaría corregir las anticipaciones de los empresarios sobre la localización, el perfil de la demanda (tipo de familia), las características del bien vivienda y su precio en función del hábito de rebaño. Así, el efecto de *stock* permite que la ficción de estabilidad de que hablaba Shackle funcione, desvolviendo la confianza en las anticipaciones en curso y manifestándose seguidamente, por cierto tiempo, como decisiones de rutina.

De ahí resulta que, al ofrecer bienes (individualmente) en la localización convencionada, y en virtud de los efectos de interdependencia espacial que esas ofertas producen, los empresarios urbanos acaban por reforzar (reiterar) la convención urbana. Tenemos, entonces, una dimensión real que confirma, en el transcurrir del tiempo, los procedimientos cognitivos de las decisiones de localización. El efecto *stock surge*, pues, como uno de los mecanismos de consolidación de la convención urbana a lo largo del tiempo cronológico. A partir de ahí, este se torna un elemento cognitivo de las revisiones hechas por los participantes de la coordinación mercan-

76 La distinción entre las decisiones de inversión, en lo que se refiere al encargo, a la producción y a la entrega, es determinante en el modelo del ciclo de Kalecki de 1933.

til que va a servir para reforzar las fronteras del corredor de la convención urbana e impedir que eventuales sorpresas sobrepasaran sus límites.

Sin embargo, la acción de los empresarios producirá un segundo efecto de reiteración de la convención urbana, en la medida que un *mark up* urbano —permitido, en un primer momento, por la innovación-diferenciación espacial<sup>77</sup>— es impuesto a la demanda y genera un efecto de valorización monetaria de la localización convencionaada —lo cual, desde un punto de vista cognitivo, será percibido como una confirmación de las creencias que las familias alimentaban al respecto—. En otras palabras, la imposición de *mark up* mediante transformaciones introducidas en las características del bien vivienda y del traslado espacial de la oferta de *stocks* para la nueva localización-convención produce una valorización de esta última en relación a la antigua estructura residencial (depreciación ficticia de los *stocks* del pasado). Ese efecto de valorización monetaria, reiterado a cada oferta individual del bien vivienda (formulada siguiendo la convención urbana), lleva a las familias interesadas (demanda) a percibir las señales de valorización como una confirmación de las anticipaciones que ellas habían hecho con base en la convención.

Por el hecho de indicar un valor y una liquidez urbanos superiores a los de los *stocks* residenciales antiguos, el efecto de valorización refuerza la convicción de que la convención no será sustituida. Además, la percepción que las familias tienen de la cantidad de *stocks* dotados de una mayor liquidez disponibles en una localidad sería su garantía de que todos continúan creyendo que se mantiene la referencia de coordinación espacial. Pero esa valorización desempeña también un papel de garantía de externalidad de vecindad, una vez que impide la entrada de las familias de renta inferior en la localización convencionaada. En ese sentido, ella funcionaría como una verdadera barrera a la entrada de aquellas cuyo *status* social es inferior al que la convención propone. Bajo ese punto de vista, la valorización refuerza las condiciones de emergencia de una externalidad de vecindad

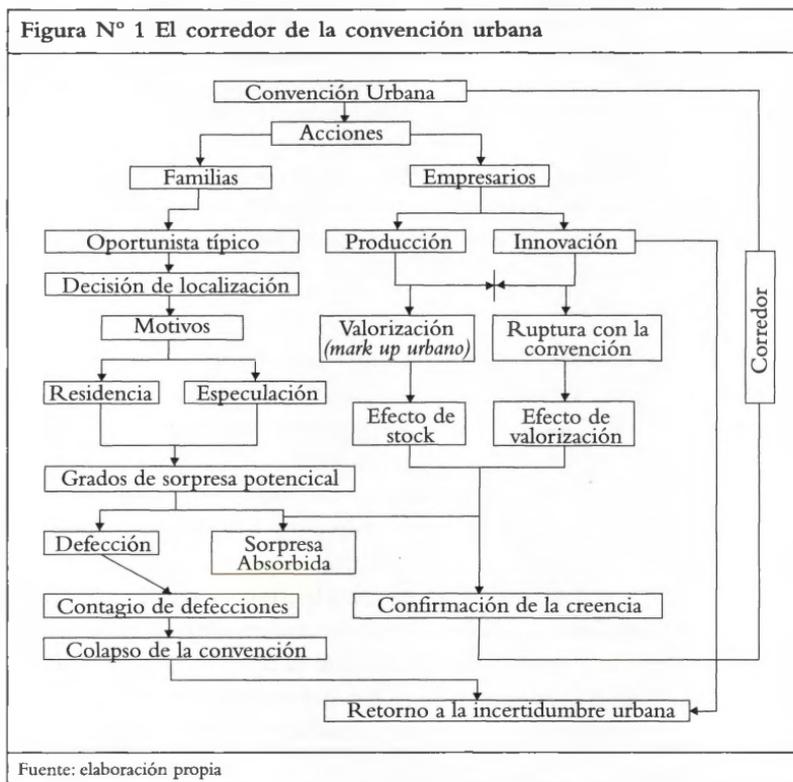
---

77 La práctica de los empresarios schumpeterianos está ligada a la introducción de innovaciones que buscan establecer un monopolio en el mercado e imponerle precios. Esos agentes serían perpetuamente incitados por el deseo de ser *price makers*.

correspondiente a un tipo homogéneo (en cuanto a los recursos) de familias. La anticipación del *mark up* urbano por los empresarios sería, pues, una manifestación y un mecanismo de manutención del carácter segmentado de las proposiciones de localización residencial en términos económico-espaciales. Es por eso que el efecto de valorización reitera doblemente la convención urbana: excluyendo a las familias de menos recursos, este la fortalece como referencia de la coordinación espacial; y consolida el movimiento de traslado de las familias, señalando, en términos monetarios, la depreciación ficticia de los *stocks* pasados. Digamos que el efecto de valorización traduce las transformaciones reales de la estructura residencial que consolidan la convención urbana en cuanto representación de las localizaciones futuras.

Los efectos de *stock* y de valorización, ambos consecuencia de la acción mercantil de los empresarios urbanos, serán percibidos como señales de que la convención urbana permanece como la mejor referencia para anticipar la estructura residencial futura. Son elementos reales que adquieren una dimensión cognitiva en el proceso de coordinación de las elecciones de localización. Y, como tales, ellos son elementos constitutivos del corredor de la convención, porque, al reiterar las anticipaciones, ambos refuerzan la creencia en la normalidad que la sustenta. Debido al carácter auto-referencial de las decisiones que produjeran esos efectos, la confianza en la convención como referencia de la coordinación de las anticipaciones de localización resulta fortalecida. Como podemos ver en el esquema de abajo, el hecho de amortiguar los efectos de las sorpresas potenciales consolida el corredor que la convención recorre a lo largo del tiempo, e impide el retorno de la incertidumbre y el juego especular urbanos.

Figura N° 1 El corredor de la convención urbana



Fuente: elaboración propia

Los ejemplos que acabamos de mencionar, y que no pasan de una ilustración de la idea de corredor, sugieren que la permanencia de cualquier convención urbana durante el proceso secuencial de configuración real de las localizaciones residenciales depende de los juicios que los participantes del mercado hacen sobre la realización y la revisión de las anticipaciones. Esa dimensión cognitiva del proceso de coordinación de las elecciones residenciales remite, de cierta manera, al proyecto radical de Shackle. Para él:

la economía cuida de los pensamientos. Por consiguiente, se trata de un ramo o de una aplicación de lo epistémico, o de una teoría de los pensamientos. La economía cuida de los pensamientos relativos a las cosas, directamente, en el momento en que los hombres de negocio reflexionan sobre los usos que pretenden dar a sus recursos e, indirectamente, cuando se ponen a considerar y a imaginar los pensamientos de los otros sobre lo que van a hacer con los recursos que les fueran confiados. La conjunción de los dos términos —epistémico y economía— manifiesta precisamente mi propia creencia en cuanto a la naturaleza esencial de nuestra materia de estudio (Shackle, 1972: 20).

La idea de que existe una relación entre la economía y lo epistémico revela todo el radicalismo de Shackle, cuando se opone a las proposiciones ortodoxas que buscan transformar los fenómenos económicos en leyes fundadas en la naturaleza (física y biología). De esta manera, la alternativa cognitiva que Shackle introduce en el discurso de la cientificidad económica ortodoxa destaca el papel central de los juicios humanos y de los fenómenos que Keynes atribuía a la psicología de masas y que reflejan las acciones y los raciocinios mercantiles. Por este motivo, Shackle pone la imaginación en el centro de su discurso; para él, de cierta manera, esta instaura una ruptura más radical con la representación que transforma al individuo económico en un robot. Pero, cuando está sujeta a las reglas de una sociedad de mercado —o sea, al servicio de los intereses egoístas (maximización a todo costo) de sus participantes—, la imaginación puede originar un inmenso depósito de inspiración para acciones capaces de agitar el mercado y, así, radicalizar el carácter incierto de las relaciones mercantiles. La imaginación puesta al servicio de la lógica mercantil, incrementada con la dimensión cognitiva de las relaciones económicas, permitirá definir una “incertidumbre epistémica” (Orléan, 1989b: 245) —o, según los términos de Pesaran (1989), una incertidumbre comportamental o endógena—. Esa misma característica cognitiva del raciocinio que los participantes ejecutan sobre el mercado los llevará, por la vía de las anticipaciones cruzadas y del juego especular, a encontrar medios de coordinación de sus acciones descentralizadas, por medio de una convención.

Siguiendo este raciocinio, la permanencia de la convención urbana dentro de ciertos límites —formando un corredor— puede ser vista como resultante de un proceso cognitivo. En otras palabras, ese corredor sería, entonces, un “corredor epistémico” o comportamental. Si así fuera, las fronteras que mantienen el contenido de los actos sorprendentes de los participantes del mercado dentro de los límites que no ponen en riesgo la convención de localización establecida son siempre del dominio de los juicios subjetivos transmitidos por los agentes urbanos, como sugieren los análisis de Shackle. Entonces, el traslado de las convenciones urbanas a lo largo del corredor será precario, a pesar de su capacidad para coordinar los actos de localización. Como las opiniones de los participantes del mercado son sensibles a las suposiciones, a los ruidos, a las creencias, al miedo, a la euforia, esas dimensiones cognitivas de la psicología de masas podrán modificar su manera de ver los elementos que sustentan la permanencia temporal de una convención, y debilitar, así, la creencia que ellos compartían, y que, aparentemente, era utilizada para coordinarse entre sí. Tales rumores y sentimientos diversos serán capaces de producir, por el mismo proceso de contagio que propiciara la emergencia de la convención, un movimiento de desconfianza generalizada que, por su parte, va a generar un fenómeno acumulativo de defección concerniente a la referencia convencionada. El resultado de esta reacción en cadena será la implosión de la convención urbana y el regreso a la incertidumbre urbana radical.

De esta manera, la idea de corredor, en cuanto conjunto de dispositivos y límites anclados en la dimensión cognitiva de los raciocinios mercantiles que soportan una convención urbana, dejaría a los agentes que comparten la misma creencia un margen bastante precario para la absorción de los actos discordantes. De hecho, el corredor no elimina el carácter crítico de la coordinación mercantil, aceptando que la convención permanece sensible a los caprichos humanos: si esta precisa reubicarse a lo largo del tiempo para tornarse, efectivamente, una realidad urbana, puede, entre tanto, ser subvertida y puesta en jaque por un ruido urbano cualquiera, que luego será amplificado por un proceso de contagio. La posibilidad de un movimiento de defecciones en cadena en relación a la convención se liga, en gran medida, al carácter auto-referencial del mercado

residencial, donde las sospechas y otros rumores tienden a retroalimentarse bajo el efecto del contagio cognitivo mercantil<sup>78</sup>. En este sentido, el proceso de imitación que lleva a los participantes a coordinarse por convención también puede destruir la misma.

En la sección anterior sobre la incertidumbre urbana, sugerí que las decisiones cruciales originadas tanto de la oferta como de la demanda pueden ser portadoras de incertidumbre. Acabamos de ver que la desestabilización de las convenciones urbanas por la dinámica auto-referencial que este mercado mantiene en torno a los ruidos urbanos también es susceptible de generar una situación de incertidumbre. Es, justamente, ante esa sensibilidad a los rumores y a los caprichos humanos que Keynes destacó el papel de los instrumentos no mercantiles de coordinación, tales como la política económica y las instituciones, que permitirían reducir los daños potenciales de la incertidumbre radical en los procesos miméticos<sup>79</sup>. Creemos que la política urbana debe ser vista y defendida desde esa misma perspectiva crítica.

A esta altura, es preciso dejar claro que el mercado, en su condición de medio de coordinación de la localización, se revela como una forma de ordenamiento espacial (convención urbana) que nada tiene que ver con la imagen de *optimalidad* que le atribuye la síntesis ortodoxa, y a veces reproduce el discurso del anti-urbanismo. Esa especie de coordinación mercantil revela, en verdad, un mecanismo intrépido de ordenes residenciales que están lejos de respetar los criterios ortodoxos de eficacia y, sobre todo, se muestran profundamente precarios, portadores, por tanto, de inestabilidad espacial. Además, hasta los mecanismos cognitivos mercantiles —que garantizarían, por convención (corredor), cierta estabilidad de los órdenes residenciales— se revelan precarios. Es entonces que la entrada en escena de la política urbana podría ser oportuna y desempeñar un papel en el proceso de estructuración residencial.

---

78 Para una discusión al respecto del contagio cognitivo en los mercados financieros, ver Orléan (1992); para una discusión sobre el pánico, ver Dupuy (1991a).

79 Los contratos también pueden ser elementos de reducción de la incertidumbre en el horizonte mercantil. A ese respecto, ver Davidson (1978).

## Conclusión

Como dije al comienzo, mi búsqueda consistía en saber si sería posible pensar la emergencia de una configuración espacial (orden espacial) con fundamento en el discurso de la economía, esto es, teniendo en cuenta solamente las elecciones individuales y descentralizadas de localización cuyo mecanismo de coordinación sería el mercado. Con este propósito, retraje, en un primer momento, el abordaje neoclásico, que presenta un orden (equilibrio) espacial único, estable y eficiente (Abramo, 1997); en seguida, propuse un camino alternativo, heterodoxo, donde el orden espacial que resulta de la coordinación mercantil surge como pertinente a una estructura caleidoscópica cuya frontera entre el orden y el desorden del uso del suelo urbano es opaca y mutante.

Opté por defender el retorno de la política urbana y de la regulación del mercado residencial, con base en una lectura heterodoxa propuesta a lo largo de este trabajo. No obstante, para que no sea, nuevamente, el regreso de un orden concebido por la Razón de los urbanistas y/o del Estado —y sí el regreso a la Política dentro (y en torno) de lo urbano<sup>80</sup>—, sentí la necesidad de recurrir a otros discursos y a otras prácticas sociales. Es, pues, en el plano del debate sobre las diversas concepciones de la emergencia del orden urbano que sitúo mi abordaje.

En síntesis, por medio del cuestionamiento del discurso que afirma —y se proclama científico— al mercado como el mejor remedio para que los hombres encuentren la felicidad urbana, defiendo aquí el retorno de la Política en lo urbano. Me inscribo en este debate con el fin de destacar el papel de la política urbana como instrumento institucional imprescindible para el apaciguamiento del furor de las libres fuerzas del mercado —y, por tanto, al encuadramiento de la libertad de acción característica de la cultura mercantil, capaz, al mismo tiempo, de ampliar el derecho a la ciudad desarrollando la cultura del plan. Para eso, precisé releer el discurso de los

---

80 Aquí retomamos el sentido general de la crítica formulada por Caillé (1993) a propósito de la autonomización de las Ciencias Sociales y de su defensa del regreso de la Filosofía Política.

economistas ortodoxos sobre el papel de la coordinación espacial del mercado, y sugerir elementos de lectura de esa coordinación que concordasen con algunas intuiciones pesimistas, propias de los heterodoxos del pensamiento económico, en cuanto a los resultados de la disputa mercantil.

## Dinámica espacial e inestabilidad del mercado inmobiliario: el orden-desorden urbano\*

En los modelos tradicionales de economía urbana, la estructura residencial es el producto de las decisiones autónomas e independientes de los participantes del mercado predial e inmobiliario. El criterio de decisión familiar de la localización de los domicilios es formulado a partir de la elección (*trade off*) entre el consumo de “accesibilidad” (proximidad del trabajo o ciertas externalidades urbanas) y el consumo del suelo urbano. La literatura económica neoclásica (ortodoxa) sugiere que ese mercado de tierra e inmuebles es el mecanismo social de coordinación de las decisiones individuales de localización y uso del suelo urbano, y que de esta coordinación surge una ciudad cuyo suelo urbano se utilizaría de la forma más eficiente. La interpretación de esas teorías urbanas ortodoxas devela el proyecto de delegar al mercado el atributo de conciliar la libertad de acción individual con la eficiencia en el uso de los recursos de la sociedad. Así que, tendríamos la metáfora del mercado inmobiliario como la “mano invisible urbana” que promueve la ciudad feliz y eficiente.

En esa representación ortodoxa del proceso de estructuración urbana, la imagen de la confrontación mercantil es aquella propuesta por el para-

\* Este capítulo recupera partes del libro *La ciudad caleidoscópica* (2007), ganador del Premio Haralambos Simeonis como mejor libro de economía de la Asociación Brasileña de Cursos de Pos Grado en Economía (ANPEC) y mención honrosa del I Premio Nacional de Política Urbana de la Asociación Brasileña de Planificación Urbana y regional (ANPUR).

digma del equilibrio general walrasiano, en el cual los problemas de coordinación de las decisiones económicas son resueltas en una especie de “ampolla atemporal”. De la misma forma, los modelos de base de la economía urbana neoclásica imaginan un proceso de “equilibrio espacial” donde la irreversibilidad de las decisiones de localización del pasado no serían una restricción para las decisiones del presente. La imagen común en esos modelos es la de una “ciudad de barracas”, donde la ciudad sería reconstruida de forma recurrente a cada nuevo proceso de “equilibrio espacial”. En el texto que proponemos a continuación, buscamos discutir la dimensión crítica de la coordinación espacial por el mercado cuando tomamos en consideración el tiempo histórico o cronológico y la interdependencia de las decisiones de los consumidores de suelo urbano. La introducción de la temporalidad histórica hace emerger dos dimensiones centrales para la inteligibilidad de los procesos económicos de estructuración del espacio urbano. La primera es la dimensión de “irreversibilidad” de las decisiones de localización espacial, esto es, toda decisión espacial, al ser reconsiderada y redefinida, implica algún costo económico y social. La otra dimensión que está presente en la coordinación mercantil de las decisiones espaciales es el carácter de inestabilidad del mercado de suelo urbano y la incertidumbre urbana en cuanto al perfil de la estructura en el futuro.

En ese sentido, proponemos un ejercicio heterodoxo de lectura del mercado de localización residencial, en el que la figura del capitalista emprendedor y los problemas de coordinación espacial se articulen para promover una dinámica de estructuración residencial cuya lógica de orden-desorden espacial sería un reflejo de la dinámica de valorización-desvalorización intra-urbana. Para esto, vamos a sugerir una recuperación del esquema kaleckiano, a partir de las nociones de “convención urbana” y de la innovación espacial, a fin de identificar los “ciclos de vida” de las localizaciones intra-urbanas y la dinámica de estructuración del *stock* residencial urbano. En otras palabras, vamos a interrogar conceptualmente la pertinencia del modelo económico neoclásico (ortodoxo) del proceso de estructuración de las ciudades y sugerir algunos elementos de una vía teórica alternativa<sup>1</sup>.

1 En Abramo (2001a) presentamos una perspectiva heterodoxa de lectura del proceso de estructuración intra-urbana.

## La no-simultaneidad de las decisiones de producción: el ciclo kaleckiano y la evolución del perfil de los *stocks* de una localización

Una manera de introducir la dimensión histórica del tiempo en el discurso económico fue propuesta, como se sabe, por Kalecki, quien enfatiza la posibilidad de dividir la producción de bienes de capital en tres etapas temporales distintas (Abramo, 1994). Por medio de la distinción entre el momento de la toma de decisión (encargo), el de la producción del bien y el de la entrega, subraya el papel del curso cronológico del tiempo (histórico) y rechaza, no solo su representación lógica o teórica, sino el enfoque atemporal de las relaciones de mercado. La importancia de ese punto es tanto mayor porque le permitió criticar la idea de que habría una exigencia de coordinación previa de las decisiones de producción. La constatación de su no-simultaneidad y de la descentralización de los planes de producción de los capitalistas lo condujo a situar los actos decisorios en el curso del tiempo histórico y lanzar la proposición teórica del ciclo puro (Kalecki, 1933)<sup>2</sup>.

Siguiendo el modelo de ciclo puro de Kalecki, se puede afirmar que el resultado agregado de las fluctuaciones de los bienes de capital (y, por tanto, de la demanda efectiva) será función de la percepción que quienes toman la decisión tienen del desvío existente entre un *stock* considerado normal ( $K_0$ ) y los indicios del volumen efectivo de los *stocks* en el momento de la toma de decisión<sup>3</sup>. El abordaje de Kalecki consistió en demostrar que el volumen de capital que servirá de referencia a la decisión de producción podía cambiar entre el momento del encargo y el de la entrega del bien producido. Ese cambio resulta del desconocimiento, por parte de quien tomó una decisión en un momento ( $t$ ), de las decisiones tomadas anteriormente —en un momento ( $t-1$ )— por otros capitalistas, que, debido al tiempo necesario para la producción de los bienes correspondientes, aún no habían sido compatibilizadas en cuanto volúmenes efectivos de capital.

2 Para una formulación más completa del ciclo, ver Kalecki (1954).

3 En el modelo de Kalecki, los capitalistas toman decisiones de inversión en función, sobre todo, del *stock* medio de capital ( $K_0$ ), de la depreciación de este último ( $U$ ) y de la acumulación de capital ( $A$ ).

De esta forma, cada capitalista va a reaccionar en relación a las decisiones que tomó en el pasado, revaluando el volumen que ese capital deberá alcanzar en el momento de la entrega del bien de producción que produjera antes. Las fluctuaciones del volumen de capital surgen, pues, como resultado de la no-simultaneidad de los movimientos de recomposición de los *stocks* y del carácter autónomo de las decisiones de los capitalistas. El análisis de Kalecki consistió en relacionar las inversiones del presente con las del pasado, por medio de *stocks*. Aunque subyacente, la dimensión anticipatoria está velada por la hipótesis de un volumen medio de capital constante ( $K_0$ ). Entre tanto, el regreso de las discusiones relativas al ciclo económico fundadas en la hipótesis de las expectativas racionales<sup>4</sup>, observadas hoy en día, me instigó a retomar el ciclo puro de Kalecki por el ángulo de las técnicas prácticas de decisión y del proceso de coordinación subjetiva de las decisiones de inversión, como fuera enunciado en el proyecto radical de Keynes (1937).

Ese camino conduce a la relativización de la idea de continuidad monótona de las fluctuaciones económicas, donde se distinguen cuatro fases secuenciales y cuya traducción estilizada es el ciclo de Kalecki. Tomando como base la noción de estado de confianza (convención) de Keynes, es posible concebir casos de no-simultaneidad de las decisiones de producción que resulten en un ciclo puro kaleckiano, apoyadas en alguna creencia en cuanto al futuro. La menor falla en la convención (que sumerge a quienes toman la decisión en la incertidumbre radical) puede reflejar un bloqueo de las decisiones de producción. A partir de ahí, el punto de inflexión de las fases del ciclo estará determinado por el estado de confianza de los participantes

- 4 El retorno de la teoría de los ciclos y la superación de la *fragmentación* entre ciclo y tendencia ocurrida a partir del momento en que se tiene en cuenta variables de anticipación constituye uno de los temas que los neoclásicos introducirán en el debate sobre la teoría económica, en los últimos años. Su crítica del acelerador y del multiplicador keynesianos los llevó a percibir las fluctuaciones ligadas a los problemas de información y/o a los errores de expectativa —o, aun, del lado de la oferta, las variaciones tecnológicas aleatorias (choques), como en los modelos de ciclo real—. Para una presentación de la *recuperación* del ciclo según las hipótesis de las expectativas racionales, ver Lucas (1987); para un balance de los modelos más recientes, ver Henin (1989) y Hairault (1992), Artus (1993) y Muet (1993).

del mercado, y las consecuencias cíclicas no podrán ser consideradas de forma monótona, como propone el ciclo puro de Kalecki.

En el proyecto radical de Keynes, que no testifica el automatismo del ciclo puro kaleckiano, la recuperación de la inversión es vista como dependiente de la posibilidad de emergencia de una nueva convención capaz de movilizar el optimismo de los actores del mercado y hacerlos apostar en el futuro por la vía de la producción. De esta manera, el ciclo quedaría restringido al período en que quienes toman la decisión confiarán en la convención. Si esa idea fuera aplicada a las decisiones de producción residenciales, se puede imaginar que la convención urbana señalará la localización que los capitalistas deben escoger para ofrecer bienes residenciales, así como las características de esos bienes. De hecho, la convención es una creencia referente al tipo de familia que, supuestamente, se va a instalar en una determinada localización (externalidad de vecindad), conforme a las innovaciones espaciales (diferenciaciones del bien vivienda) propuestas por los capitalistas.

Entre tanto, la coordinación efectuada por la convención urbana referente a una localización y a las características de los bienes residenciales allí ofrecidos habría de sentirse capaz de resolver enteramente el problema de la simultaneidad de las ofertas<sup>5</sup>. Es de pensar, entonces, que los capitalistas urbanos, al constatar que el stock de una localización aún es sustancialmente diverso del stock imaginado por la creencia a él relacionada, resuelvan producir bienes residenciales que obedezcan a la convención urbana. Puesto que ningún mecanismo impone que las acciones individuales de transformación de la localización (decisiones de producción), decididas según la convención urbana, sean simultáneas, se puede imaginar que ellos decidirán basados en su propia percepción de la relación entre el *stock* presente (que expresa, sobre todo, una convención del pasado) y la

---

5 El problema de la no-simultaneidad de las ofertas será tratado aquí en función del carácter descentralizado de las acciones mercantiles. Este problema, todavía, puede adquirir contornos más radicales si la propiedad inmobiliaria impide el acceso al suelo que constituye el soporte del bien residencial. Mi abordaje parte de la hipótesis del propietario ausente para destacar la descentralización de los planes de acción y la autonomía de las tomas de decisión.

creencia que apuesta en las características futuras; y en seguida van a esforzarse para cubrir la diferencia que existiera entre el presente (*stock* residencial) y el futuro (*stock* virtual).

En ese sentido, mi línea de pensamiento se aproxima bastante a la que Kalecki propuso en su ciclo puro, con la ligera diferencia de que la recomposición del *stock* residencial, tal como la presento aquí, se apoya principalmente en una variable de expectativa. Los capitalistas van a establecer una relación de hecho entre el *stock* actual y el que ellos piensan producir (el *stock* virtual dado por la convención urbana en vigor): si encontraran que, para la concretización de las externalidades de vecindad esperadas, el *stock* debe corresponder a la convención vigente, invertirían de una u otra forma en la producción de bienes residenciales, con el propósito de ajustar el *stock* a la demanda potencial; lo que va a resultar en una transformación en las características de la antigua estructura residencial y, a medida que la composición del *stock* actual tiende a asemejarse a la que fue propuesta por la convención urbana, más ellos se aproximan del punto de estabilización de los cambios del *stock* residencial.

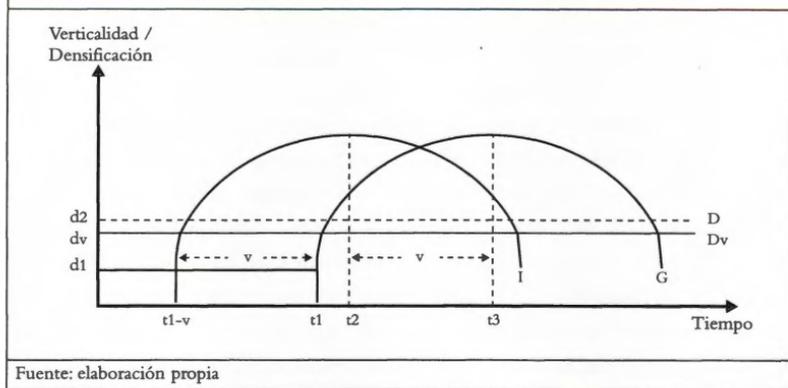
Se puede presumir, por tanto, que, cuanto más próximo esté el punto de encuentro entre el *stock* real y la representación vehiculada por la convención urbana, mayor será la incertidumbre sobre la oportunidad de continuar produciendo bienes residenciales, no solo en razón de las posibilidades de un viraje de la convención en vigor, sino, también, debido al tiempo necesario para la producción. Tales factores, conjugados con la ignorancia en cuanto a las decisiones de los otros capitalistas, limitan las posibilidades de realización. De hecho, la proximidad del punto de estabilización puede conducir a algunos capitalistas a establecer una dinámica de innovación, con el riesgo de provocar el colapso de la convención vigente, a despecho de la producción en curso.

El siguiente diagrama (figura N° 1) proporciona una visión del efecto de parsimonia de las decisiones de producción cuando el *stock* real se aproxima a las características deseadas<sup>6</sup>. El *stock* es representado por un índice compuesto (verticalidad-densificación residencial), que traduce esas carac-

6 Este diagrama hace una analogía con el del ciclo puro de Kalecki (1933).

terísticas de manera apenas indicativa. El *stock* virtual, que corresponde a la convención, es indicado por ( $Dv$ ), a la vez que el *stock* real es dado por la curva ( $D$ ); ( $I$ ) representa las decisiones de producción de bienes residenciales, y ( $G$ ), las entregas de los bienes. Como en el modelo de Kalecki, el tiempo medio de producción de viviendas es dado por ( $v$ ). Es preciso dejar claro que, en el ciclo aquí propuesto, la confianza depositada en la convención urbana debe ser siempre capaz de reunir a todos los participantes interesados, hasta la conclusión de la configuración residencial pretendida. Entre tanto, esa conclusión no puede asegurarse desde el comienzo, ya que depende del propio proceso de coordinación. La evolución de la configuración de los *stocks*, tal como está representada en el diagrama, aún puede ser transformada en cualquier momento. Para esto, basta que la convención urbana pierda la capacidad de coordinar las anticipaciones de los actores del mercado de la localización residencial relativas al orden espacial.

**Figura N° 1 Curva evolutiva del perfil de los stocks residenciales en una localización determinada**



Si no hubiera colapso de la convención urbana referente a una determinada localización, el diagrama de arriba traduciría el proceso de modificación real del *stock* residencial de esa localización. Cuando se dieran cuenta de que, en ciertos lugares, entra en vigor una nueva creencia concer-

niente a la configuración futura de las residencias, y si los *stocks* reales fueran significativamente diferentes a los propuestos por la nueva convención urbana, los empresarios decidirán producir residencias en el lugar referido. Entre tanto, puesto que la producción se prolonga en el tiempo (cronológico), los cambios reales solo van a intervenir en lo que se refiere a la estructura residencial, después de un tiempo medio de producción ( $v$ ). Como se puede observar en la figura N° 1, las características agregadas de los bienes en cuestión solo comenzarán a cambiar efectivamente (por el índice de verticalidad-densificación) en el momento ( $t_1$ ) que corresponde al inicio de la entrega de los bienes que fueran encargados ( $t_{1-v}$ ).

Digamos que, en ese exacto momento y desde un punto de vista real, la convención antigua —expresada en cuanto a la estructura de los *stocks* residenciales por cierto nivel de densificación-verticalidad— comienza a ser rechazada por la vía de las ofertas de nuevos bienes vivienda. Como esos bienes causan, generalmente, un efecto de depreciación ficticia en los *stocks* antiguos, se constata que, en el lugar en cuestión, se inició un cambio (transición) de las características del *stock* real. A medida que nuevos bienes se lanzan en el mercado, la curva que traza el perfil del lugar en términos reales ( $D$ ) se aproxima a la que representa la creencia relativa a la configuración futura ( $D_v$ ).

Por otro lado, la aproximación entre los *stocks* reales y la configuración propuesta por la convención llevará a los empresarios urbanos a reducir sus inversiones en la referida localización. Como se puede ver en la figura N° 1, la inclinación va a decrecer, lo que indica que los cambios que intervienen en el *stock* real tienden, con el tiempo, a provocar una disminución en la frecuencia de las decisiones de producción. En el momento ( $t_2$ ) en que el *stock* real adquiera los perfiles requeridos por la convención urbana ( $D=D_v$ ), los empresarios perderán todo el interés en continuar ofreciendo bienes residenciales en ese lugar, ya que esto significaría rechazar la nueva convención que, hasta entonces, era el elemento de coordinación de las acciones emprendidas por los actores del mercado. Cuando el *stock* real adquiere el perfil estructural que la convención proponía ( $D_v$ ), significa que fue realizada la profecía relativa a la estructura real de las residencias, y empieza la inflexión de la curva de inversión de los empresarios urbanos hacia su punto más bajo.

En principio, la transición entre la antigua y la nueva convención es concluida en el momento en que el perfil de los *stocks* reales encuentra el del *stock* virtual ( $D=D_v$ ). Entre tanto, cuando se presta atención a la temporalidad de las decisiones de producción, se verifica que, en el momento en que el *stock* real finalmente concretiza la virtualidad de la configuración deseada, otras decisiones de producción ya fueron implementadas, lo que significa que ciertas inversiones están en vía de tornarse realidad. Así, por más que ninguna nueva decisión de producción se haya tomado posteriormente ( $t_2$ ), las que se hicieron antes llegarán a una situación en que la convención ya no estará manifestada por una creencia, sino, sobre todo, por una realidad especial. En suma, la transición entre la antigua y la nueva convención solo concluirá después de la entrega de los bienes en producción  $-(t_3)$  en el diagrama—.

Estos nuevos bienes, que serán entregados en un momento situado más allá del punto en que la curva real encuentra la que corresponde a los *stocks* virtuales, va a señalar el inicio de la destrucción de la convención urbana que coordinó el proceso de innovación espacial. A partir de ahí, el nivel efectivo de densificación-verticalidad ya no será el que pretendía, o el que el conjunto de los actores del mercado residencial deseaba: va a sobrepasarlo. La constatación de que, debido a esa mayor densificación-verticalización, la estructura real de los *stocks* que componen la localización convencionaada no es la que ellos esperaban puede llevar a los trabajadores-familias, típicos de esa localización, a preguntarse si la configuración de las externalidades de vecindad establecida también podría correr el riesgo de ser puesta en duda. La dinámica de las decisiones de producción —que, en un primer momento, concretizaran la convención y luego la rechazaran— puede deflagrar un movimiento más general de ruptura, en lo que se refiere a la externalidad de vecindad emergente. En suma, el proceso productivo que permite que una configuración residencial sea concluida en conformidad con la creencia relativa al futuro de una localización llevará no solo a la realización de esa convención, sino también a la implementación de su proceso de destrucción.

Aquí, debe tenerse en cuenta la dimensión anticipatoria de las decisiones de los empresarios urbanos en la conclusión del proceso de produc-

ción de los *stocks* esperados. Cuanto más se aproxime el *stock* real a la expectativa, los empresarios estarán más ansiosos por saber si la decisión que van a tomar se concretizará en el mercado (entrega) después del punto de intersección entre  $D$  y  $D_v$ . Ellos también pueden preguntarse si los otros empresarios habrían escogido una estrategia de innovación espacial que prediga nuevas convenciones urbanas, lo que provocaría una depreciación ficticia de los bienes que pretenden producir. En otras palabras, a medida que el *stock* residencial real se aproxima al que fue propuesto por la convención, se asiste a cierto retorno de la incertidumbre urbana en cuanto a las decisiones de producción. Bastará un rumor —hasta entonces mantenido en los límites del corredor de la convención— para que esta ya no consiga desempeñar el papel de coordinación espacial de las tomas de decisión. En ese caso, los empresarios pueden decidir suspender la oferta anterior de bienes residenciales ( $t_{2-v}$ ), lo que resultará en una configuración del *stock* real cualitativamente inferior a la esperada.

En fin, lo que me parece importante señalar es que el hecho de tener en cuenta la dinámica kaleckiana de las decisiones de producción evidencia una zona imprecisa en medio de la configuración real de los *stocks* residenciales, que pueden adquirir un índice de densificación-verticalidad superior o inferior al sugerido por la convención. Y, si el término del proceso de transformación de las características de una localización resultara en expectativas de no-realización de las anticipaciones, todo lleva a creer que los trabajadores (familias) comenzarán a sospechar de la convención urbana que condujo a la coordinación de la oferta. Es decir, una realización incompleta del *stock* esperado despertará dudas sobre la configuración de la externalidad de vecindad del lugar. A partir de cierto grado de intensificación de la sospecha, la convención urbana se desmoronará por entero: una vez terminado el período en que propició la coordinación de las acciones de transformación de las características (del período de vida) de una localización, ocurrirá la muerte (o colapso) de su capacidad de unificación.

En otras palabras, el fin del proceso de realización material de los *stocks* residenciales (propuestos por la convención) será el momento en que la realidad ya no confirme más la creencia referente a la estructuración de los bienes en causa: habrá una subestimación o una superestimación de los

*stocks*. De esta forma, el fin de las transformaciones transitorias introducidas en el *stock* residencial marca, igualmente, el declive y el término de la convención urbana en vigor. Entonces, la estabilización de las características de un *stock* se da el momento en que los empresarios urbanos se liberan de la creencia compartida en el ámbito de la convención pertinente, cuando tendrán todo el interés en participar de una nueva convención y garantizar, en otro lugar, la coordinación espacial de otras operaciones de transformación de la estructura residencial urbana.

Resulta evidente, pues, que la condescendencia de una convención urbana entre los empresarios y las familias se restringe al período de transición que va desde su emergencia hasta el surgimiento de una nueva proposición de configuración para la misma localización. La transición terminará aunque todos los actores del mercado participen de la nueva convención. El resultado de esa trayectoria de nacimiento, vida y muerte de las convenciones, puede ser observado en dos niveles. En el caso de una localización particular, la sucesión de esas convenciones a lo largo del tiempo permite plasmar la historia de los *stocks* residenciales, que denomino ciclo de vida. Sobre el plano de la estructura agregada del orden residencial, la reubicación de las innovaciones espaciales (convenciones) en el espacio urbano producirá transiciones regulares en el interior de esos ciclos de vida, y justamente esas reubicaciones en el espacio forman la imagen de un mosaico de externalidades en constante mutación: un orden residencial caleidoscópico. Al observar estos movimientos de las convenciones, se percibe que algunos son la misma manifestación de las innovaciones espaciales, a la vez que otros traducen un proceso de difusión geográfica de esas mismas innovaciones. A la conjunción de innovaciones —así como sus imitaciones—, al mismo tiempo generadora de orden y desorden residencial, la denomino dinámica espacial.

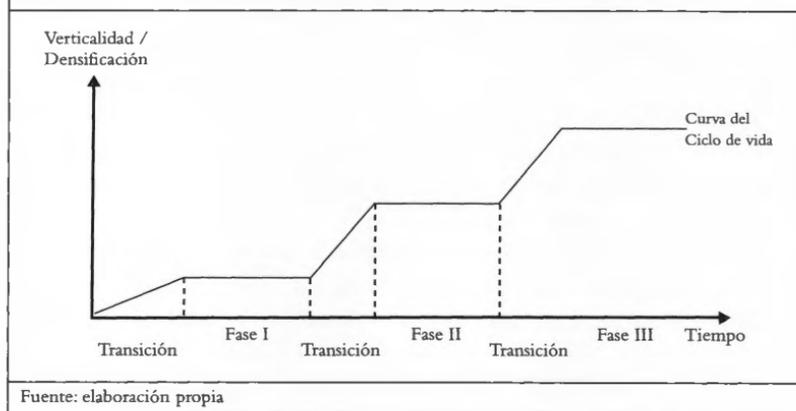
## El ciclo de vida de las localizaciones y la danza de las convenciones urbanas

En el diagrama que representa las decisiones del producción de los empresarios urbanos (figura N° 1), la curva de configuración del perfil de los *stocks* residenciales pertenecientes a una determinada localización permite sugerir que, desde el estricto punto de vista de la materialidad de esos bienes (dada por el índice de densificación-verticalidad), cada localización es objeto de periódicas operaciones de modificación de su espacialidad. Suponiendo que esas operaciones resulten de una dinámica mercantil, se puede pensar que la historia de los *stocks* residenciales en cuestión corresponde a una sucesión de convenciones urbanas marcadas por los períodos de transición entre cada una.

Si esos períodos corresponden a los momentos en que una nueva convención va a sustituir a la anterior en el proceso de coordinación de las acciones de producción de los *stocks* concernientes, la representación de esa sucesión a lo largo del tiempo también puede representar la vida de la localización, por medio de las transformaciones introducidas en las características de su *stock* residencial. Entonces, la curva evolutiva de los *stocks* reales cuenta la historia de esa localización, se podría decir, para describir su ciclo de vida<sup>7</sup>.

7 El término "ciclo de vida" asume aquí un sentido diferente al de una trayectoria que traza el nacimiento, la vida y la muerte de una unidad familiar, tal como es mencionado en el modelo de Modigliani (1975; 1986), o aun el del ciclo de vida del producto de Vernon (1966). A nuestro parecer, es la convención urbana la que sigue tal trayectoria, ya que la localización va a materializar la vida de las diversas convenciones a que fue sometida a lo largo del tiempo.

Figura N° 2 Curva del ciclo de vida de una localización residencial



Como podemos observar en el diagrama<sup>8</sup> de arriba (figura N° 2), el ciclo de vida de una localización no es sino la historia de las transformaciones por las que pasaran las características materiales de las residencias del lugar. Siendo así, está compuesto por una sucesión de fases en que las características serían relativamente constantes. Dado que esa historia es coordinada por el mercado residencial, las transformaciones que intervienen de una fase a otra expresarán las transiciones ocurridas entre las creencias relacionadas al lugar en cuestión. Esto significa que el período en que su estructura residencial mantiene un perfil estable traducirá el período durante el cual una convención urbana consiguió coordinar las acciones de los empresarios urbanos.

8 La curva del ciclo de vida de los *stocks* residenciales de una localización puede tener diferentes representaciones, en función de la evolución de las convenciones urbanas (traducidas por el índice de verticalidad-densificación). En el diagrama aquí propuesto, vemos una evolución creciente del índice, lo que, nos parece, corresponde a lo que se da muy frecuentemente en relación a los cambios ocurridos en las características residenciales de una localización. Entre tanto, es posible que el perfil del ciclo de vida adquiera otros contornos, como en el caso de revisiones en la caída del índice. En suma, la configuración va a depender de las convenciones urbanas adoptadas por los participantes del mercado de la localización.

Nótese que la convención urbana permite un doble proceso de coordinación: por un lado, una articulación espacial de las ofertas, por otro, una conjunción de las acciones en torno de un patrón (*pattern*) de configuración del *stock* y de algunas características. No obstante, nada garantiza que esa convención continúe en vigor en el momento en que sea obtenida la configuración material (física) deseada. El hecho de que la externalidad de vecindad introducida por la convención permanezca después de la salida de los empresarios urbanos, llevará a esos mismos empresarios a reproducirla en otro lugar. Hablar del ciclo de vida de una localización no quiere decir que siempre haya identidad entre las externalidades de vecindades introducidas por las convenciones en lo tocante a los *stocks* reales y las que estaban en la base del proceso de producción de esa estructura real.

Cuando la estrategia de innovación espacial, de hecho, consigue trasladar algunas familias, significa que los domicilios vacantes serán habitados por familias de un tipo diferente. En este caso, el efecto de depreciación ficticia generado por la innovación espacial solo será sentido por el tipo de familia que continúa viviendo en la localización, justamente el tipo que los empresarios pretenden atraer hacia otro lugar. A partir del momento en que las familias dejan las viviendas así depreciadas, otras, de renta más baja, se instalan en los lugares desocupados. Para las que entran, el cambio significará el acceso a residencias que hasta entonces les eran inaccesibles. En este sentido, la depreciación ficticia constituye, también para ellas, un estímulo al cambio de domicilio. Se puede decir, por tanto, que esa depreciación conlleva una lógica de salida-entrada que preserva físicamente el *stock* residencial y, al mismo tiempo, propicia la modificación de su externalidad de vecindad.

El resultado agregado de las innovaciones espaciales será traducido en un encadenamiento de reubicaciones relativas a diferentes tipos de familia. Si antes mostré la innovación espacial como una estrategia de los empresarios para atraer un tipo de familia hacia una localización —por la anticipación del *mark up* urbano que les consiguiesen imponer—, ahora conviene añadir que la depreciación ficticia que ella deflagra acarrea una reacción en cadena de depreciaciones de externalidades, en la medida que familias de renta más baja son estimuladas a sustituir a las que se cambia-

rán a otro lugar. Llevando al extremo esta lógica de encadenamientos, se observa que la innovación puede producir una alteración en las externalidades de vecindad, en lo que atañe al orden urbano global.

Respecto, estrictamente, a los *stocks*, el ciclo de vida de una localización puede admitir diferentes configuraciones de la externalidad dentro de una misma fase (perfil) de la historia de su estructuración residencial. Tendremos, así, cambios de externalidad que serán acompañados de una modificación de las características del *stock*, y otros que preservarán las características existentes. El perfil de los *stocks* de una localización comenzará a cambiar, de hecho, en el momento en que los empresarios compartan con cierto tipo de familia la creencia de que otra localización, habitada por familias de renta más baja, está dispuesta a adquirir características materiales (bienes residenciales) y externalidad de vecindad superiores a las actuales. De ahí en adelante, se establecerá una nueva convención urbana y el perfil de las residencias del referido lugar entrará en una fase de transición.

Esta transición se traducirá, pues, en un movimiento social de traslado de las familias. Obsérvese, entonces, que el principal factor de convergencia de las anticipaciones especulares que darán nacimiento a esta convención urbana es la proposición de una innovación espacial, y el traslado ocasionado revela que una localización fue depreciada de manera ficticia. Ya se vio que la estrategia de innovación espacial adoptada por los empresarios urbanos interviene siempre en los juicios (utilidades) que las familias atribuyen a los bienes localizaciones residenciales urbanos antiguos. Con la propuesta de modificar las características de sus viviendas, ellos estimulan a las familias a reconsiderar la idea que tienen de su localización (y, por tanto, a mudarse). Esta estrategia es denominada diferenciación del producto y, en razón de la inmovilidad y de la durabilidad del bien en cuestión, solo puede ser llevada a cabo mediante la introducción de reubicaciones espaciales de la demanda. Entre tanto, si la transición entre las diferentes fases del ciclo de vida de los *stocks* residenciales ocurre generalmente gracias a las innovaciones espaciales, es oportuno preguntar de qué manera esas innovaciones crearán el efecto schumpeteriano de destrucción creativa.

En verdad, la depreciación ficticia que los empresarios pretenden solo producirá la destrucción creativa de todos los *stocks* residenciales de mane-

ra indirecta. En general, la innovación es concebida para depreciar los *stocks* ocupados por el tipo de familias que los empresarios desean atraer hacia la nueva localización y, en su lugar, instalar un tipo de familia de renta más baja. Entonces, el efecto de la depreciación ficticia se manifiesta, primero, en relación a la externalidad de vecindad de los *stocks* en cuestión. Entre tanto, los intrusos van a abandonar una localización que será ocupada por familias de renta aun más baja, que, a su vez, dejarán tras ellas un vacío que provocará nuevas reubicaciones, y así en adelante.

La implementación de una propuesta de innovación espacial y la depreciación que ella acarrea (por convención) en una determinada localización generan una contradanza entre los que salen y los que entran, que va a movilizar familias de varios tipos y cuyo efecto agregado puede ser comparado a un fenómeno global de destrucción creativa de externalidades de vecindad. En otras palabras, la propuesta de una nueva convención urbana que pretende cambiar las características de la externalidad de vecindad de cierta localización puede abarcar el conjunto de la configuración urbana. En ese sentido, la transición que ocurre entre las dos fases del ciclo de vida de un lugar particular tiene la capacidad de deflagrar el traslado de varios tipos de familias, debido a los cambios de externalidad que ocasiona en otras localizaciones. Esto nos lleva a decir que las modificaciones que ocurren en el estricto ciclo de vida de las localizaciones generan movimientos más amplios, que afectan la dinámica espacial del orden urbano.

La relación existente entre esas transformaciones a nivel local (traducidas por el ciclo de vida de la localización) y las modificaciones que ellas acarrearán en la configuración de las externalidades de vecindad del orden urbano acentúan el papel determinante de la práctica de innovación espacial en cuanto estrategia de transformación del orden precedente. La línea seguida por los empresarios urbanos, que consiste en proponer nuevas convenciones para imponer otros *mark up*, asume, bajo este aspecto, una dimensión mucho más agregada de la que los delineamientos macroeconómicos traslucen. Así, la diferenciación del bien residencia remite, por un lado, a la posibilidad de imponer *mark up* urbano por medio de la producción de nuevos bienes residenciales y, por otro, a la reestructuración de las externalidades de vecindad existentes. La relación que se establece

entre el *stock* y el flujo de los bienes residenciales no se restringe, por tanto, a los cambios reales que los afectan; envuelve, igualmente, la configuración y la modificación de las externalidades de vecindad.

Las curvas del ciclo de vida demuestran claramente que la transformación de las características residenciales de una localización acarrea cambios en el ciclo de vida de otras localizaciones urbanas, en la medida en que modifica la convención relativa a su externalidad de vecindad. Es decir, la depreciación ficticia que una innovación espacial impone en una localización preserva la materialidad del *stock* antiguo y produce cambios en lo que se refiere a la coordinación de las elecciones de localización de las familias. En términos estrictamente reales del ciclo de vida, esto también significa que, en cuanto una localización sufre cambios en sus características (fase de transición), el ciclo de vida de otras localizaciones se va a mantener en una misma fase.

Entre tanto, la estabilidad del perfil del *stock* antiguo no implica, necesariamente, el de la configuración del orden espacial. El efecto de encadenamiento de los traslados mostró que también las convenciones de externalidad concernientes a los *stocks* del pasado podrían sufrir modificaciones (sin la intervención del capitalista-empresario urbano). Pero, en ese caso, es justamente la decisión de innovar en otro lugar que provocara cambios en esas convenciones. El interés de esta observación radica en destacar el peligro que representa, en términos de coordinación espacial, la búsqueda del *mark up* urbano por la vía de las innovaciones espaciales. La ambigüedad presente en el papel que ellas desempeñan reside en el hecho de permitir, por un lado, la emergencia de nuevas convenciones de externalidad de vecindad, y producir, por otro, el colapso de las antiguas convenciones, lo que remite a la interdependencia de las elecciones del pasado y de la coordinación de las decisiones del presente, formuladas según la representación que se hace del futuro.

Cuando discutí la cuestión de la emergencia de las convenciones urbanas, se vio que, en caso de opacidad del orden residencial futuro, los empresarios emitían señales (proposición cognitiva de innovación) que podían servir de convergencia a las anticipaciones especulares, ayudando, por tanto, a coordinar las decisiones de localización. En principio, este proceso de coordinación concierne a una única localización: aquella hacia

donde los empresarios esperan atraer a un tipo particular de familia. Entre tanto, al observar los efectos de las innovaciones en la dinámica espacial, se constata que las que persiguen el traslado de un único tipo de familia tienen el poder de subvertir las convenciones urbanas que garantizaban la coordinación de las externalidades de vecindad que beneficiaban a los otros tipos de familias. De esta manera, aunque los precios de convención obedezcan a cierta escala —que refleja, en gran medida, las antiguas y las actuales prácticas de fijación de *mark up* urbano—, la difusión espacial de la transformación de las convenciones antiguas va a imponer una revisión de las elecciones de localización, con todos los riesgos que el retorno de la incertidumbre urbana radical representa.

Más aun, la coordinación de las decisiones de localización, de manera semejante a su utilización de las señales emitidas por las convenciones antiguas (características del *stock* y precio de convención), no escapa a cierta ambigüedad, por el hecho de tomar esas señales como referenciales en un ambiente donde, debido a la innovación espacial, son objeto de rechazo. En este caso, la coordinación ocurrirá en una situación de tensión entre las proposiciones relativas al futuro de las características del *stock* (innovaciones) y la herencia de ese *stock*<sup>9</sup>.

De hecho, la transformación de las características de una localización generada por una innovación espacial es la manifestación de un cambio en la estructura real de los *stocks* residenciales —reveladora, por tanto, de la acción de los empresarios urbanos como agentes de la ruptura con los actos del pasado—. En este sentido, las transiciones observadas entre las fases del ciclo de vida de una localización traducirán la dinámica espacial en términos reales. Además de su manifestación local, en lo concerniente al ciclo de vida de la materialidad residencial, la innovación espacial puede debilitar el conjunto de las convenciones urbanas que permiten la configuración de un mosaico de externalidades de vecindad (orden urbano). La relación

9 Es preciso recordar que las innovaciones pueden ser difundidas en el ámbito del espacio urbano y que las expectativas de esa difusión podrían tenerse en cuenta el momento en que las familias toman sus decisiones de localización. La tensión entre el pasado (*stock*) y el futuro (innovación) sería, pues, un elemento adicional de las previsiones especulares de las familias que se instalan en los antiguos *stocks*.

entre el *stock* residencial antiguo y las nuevas ofertas (flujo) remite, justamente, a los problemas de coordinación de las decisiones de localización, esto es, la emergencia de las externalidades de vecindad (espacio residencial). En virtud de esta indisolubilidad, no se puede hablar de ciclo de vida como trayectoria evolutiva de las características residenciales sin recurrir a la dinámica espacial y al proceso de coordinación urbana.

De ahí en adelante, la innovación espacial puede revelarse como portadora del virus del desorden urbano: al subvertir la configuración vigente de las externalidades de vecindad, ella traerá de regreso la perspectiva de incertidumbre radical. Por otro lado, el retorno de las previsiones especulares en cuanto al futuro urbano podrá provocar el surgimiento de una nueva referencia para la coordinación de las elecciones de localización y/o rechazar el referencial existente. En lo que se refiere a una localización particular, la innovación permitirá, por ejemplo, la emergencia de una nueva convención urbana, al paso que perderá cualquier utilidad en el proceso de coordinación de las elecciones concernientes a las localizaciones en que provocó la depreciación ficticia.

De esta manera, en condición de componente del mercado residencial, la innovación espacial revela la simbiosis que existe entre el orden y el desorden espacial urbano. Por un lado, ella estimula un movimiento de emergencia de nuevos ordenes residenciales (dinámica espacial); por otro, tiene la capacidad de subvertir las externalidades (regreso a la incertidumbre urbana) y bloquear la coordinación necesaria a su recomposición (capacidad, por tanto, de generar el desorden).

### **La difusión de la innovación espacial y el doble movimiento de homogeneización-diferenciación de la estructura residencial**

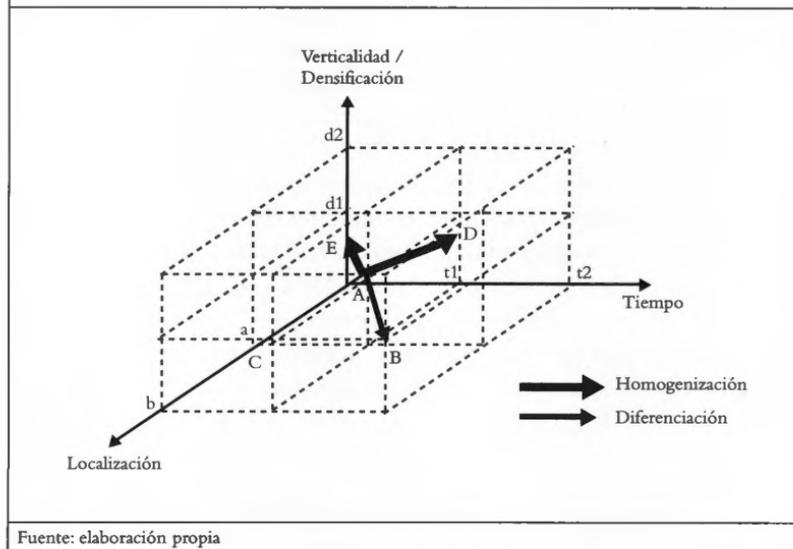
La constatación precedente permite comprender mejor el papel determinante de la innovación en la dinámica residencial y en la evolución del ciclo de vida de las localizaciones. En su manifestación espacial, esa estrategia evidencia que la dinámica del espacio urbano estaría relacionada a un movimiento continuo de diferenciación de los *stocks* residenciales.

Entre tanto, es apenas una parte del proceso de transformación de la estructura real de las residencias; el otro momento de ese cambio sería la práctica imitativa que proporciona el traslado, a través del espacio residencial urbano, de la diferenciación producida por esa innovación.

La utilización de esa estrategia de diferenciación en distintas localizaciones —simultáneamente o a lo largo del tiempo— dará origen a una configuración en que diversos *stocks* residenciales presentan características semejantes. De hecho, la difusión de una misma innovación espacial (en el tiempo y/o en el espacio) denota un doble movimiento: por un lado, permite la modificación de las características residenciales dentro de una localización, lo que sería, justamente, una diferenciación del bien vivienda en relación al *stock* del pasado; por otro lado, dará lugar a cierta homogeneización de las características residenciales del orden urbano, mediante su reproducción en diversas localizaciones. Este doble movimiento se manifestará, entonces, por una diferenciación de los *stocks*, en lo concerniente al ciclo de vida, y por un proceso de homogeneización de la estructura residencial real, en lo que corresponde a la dinámica espacial.

La representación gráfica del traslado espacial de las fases del ciclo de vida de las localizaciones, siguiendo un vector de diferenciación o de homogeneización de las características de su *stock*, resulta en un diagrama en que las fases (y las modificaciones correspondientes) son expresas, como fue visto, por el índice compuesto de verticalidad-densificación. Considerando dos movimientos distintos —( $t_1$ ) y ( $t_2$ )—, obsérvese que la modificación espacial por diferenciación y/u homogeneización se verifica en varias localizaciones, ya sea simultáneamente —en el momento ( $t_1$ )— o en el transcurrir del tiempo —en un momento ( $t_2$ )—. En el primer caso, el vector AC refleja la imitación de una innovación acaecida en varias localizaciones (con tendencia a la homogeneidad de las características de sus *stocks*), a la vez que AE representa la introducción de una nueva innovación espacial, que traerá, como consecuencia, una diferenciación del *stock*. En el segundo caso, la diferenciación en el tiempo y en el espacio es dada por AD, mientras la tendencia a la homogeneidad de las características del *stock* residencial es representada por AB.

Figura N° 3 Diferenciación y homogeneización de las características de los stocks residenciales en el tiempo y en el espacio



La intensidad de la homogeneización de la estructura real de los *stocks* residenciales depende de la propia trayectoria que la innovación sigue a lo largo del tiempo a través del espacio urbano, tomando en cuenta que, de manera general, la noción de trayectoria alude aquí a su difusión, que será representada por la trayectoria de su transformación en práctica

10 Me refiero a la noción de trayectoria tecnológica que se encuentra en los trabajos de Schumpeter, cuya principal característica es proponer un abordaje evolucionista de la transformación técnica. No obstante, la noción de trayectoria y la de difusión adquieren aquí un sentido un tanto diferente al que les atribuye la formulación evolucionista, una vez que nuestro objetivo es hacer una descripción sumaria de la dinámica espacial, vista por el ángulo de las innovaciones y su difusión. Dista, por tanto, de los abordajes evolucionistas que aspiran construir una teoría alternativa sobre el cambio económico. Para una exposición del proyecto evolucionista, ver Dosi (1988; 1991) y Dosi y Chiaramonte (1992); para una presentación más didáctica del mismo proyecto, ver Gafard (1990: 238-239).

mercantil corriente<sup>10</sup>. Desde el punto de vista de la estrategia de los empresarios, es plausible suponer que la propagación espacial de una innovación —o sea, su generalización por imitación— tenderá a reducir las posibilidades de imposición de un *mark up* urbano, aceptando que, sobre todo, la producción de una diferenciación espacial les permite imponer ese margen de beneficio. De esta manera, cuanto más se aproxime la estructura real a una localización de cierta homogeneidad, las familias que en ella decidieran residir estarán menos inclinadas a dejarla. Quiere decir que la tendencia a la homogeneización de los *stocks* —producida por la difusión de una innovación— será un obstáculo para las tentativas de los empresarios que buscan trasladar a los diversos tipos de familias. Estas no tendrán, de hecho, ningún motivo para optar por una nueva localización, cuyas características serían las mismas de la que ocupan, y donde aún correrían el riesgo de no beneficiarse más de la misma externalidad de vecindad.

Si, a pesar de todo, algunos empresarios van a intentar introducir innovaciones espaciales para recuperar la posibilidad de imponer *mark up* urbano, es de imaginar que otros prefieran cambiar las características de un determinado *stock* residencial recurriendo a una innovación ya emprendida, con éxito, en otro lugar. Cuando, en el ámbito del ciclo de vida del lugar en causa, la reutilización de esa diferenciación es percibida como una innovación local, esta dejará de ser una innovación de amplitud global en la configuración urbana de las residencias.

Se puede decir, pues, que la dinámica espacial trae a escena dos tipos de empresarios: aquellos cuya estrategia consiste en imitar antiguas innovaciones espaciales practicadas en otro lugar; y los de tipo verdaderamente schumpeteriano, que emprenden, por encima de todo, nuevas diferenciaciones dentro de una misma localidad residencial. En lo que atañe a la configuración real de los *stocks*, tales prácticas producen efectos, también de dos tipos: el primero introducirá una tendencia a la homogeneización de los *stocks*, y el segundo, a la diferenciación. En suma, la dinámica espacial transcurre en un doble movimiento: de homogeneización y de diferenciación. Esta configuración de la estructura residencial por movimientos contrarios no será más que la manifestación de la trayectoria de innovaciones del pasa-

do que fuera reproducida por imitadores. Es bueno subrayar que, durante cierto tiempo, esta difusión espacial por emulación permitirá que los imitadores impongan *mark up* urbano, en la medida en que, de esa manera, consigan operar transiciones en el ciclo de vida de las localizaciones. Por su parte, el bloqueo del movimiento de traslado de las familias intervendrá solamente durante la fase final de la homogeneización de los *stocks*.

Llevando este raciocinio hasta las últimas consecuencias, se puede imaginar una dinámica de configuración residencial que ponga en práctica varios procesos de difusión de las innovaciones, en que cada una va a proponer una innovación de durabilidad diferente a las otras, pero siempre transformando las características de los *stocks*. Si, a esto, añadimos el hecho de que la demanda está compuesta por tipos de familias que se distinguen según sus ingresos, es de suponer que la dinámica de innovación implementada por los empresarios schumpeterianos buscará prioritariamente a las familias más adineradas (demanda de mayor solvencia). Siendo así, la difusión de las innovaciones obedecerá a cierto ordenamiento espacio-temporal que corresponderá al de las externalidades de vecindad por tipos de familias. Significa que la oferta capitalista de residencias establecerá una estrategia de escalonamiento de las innovaciones: cuanto más elevado sea el ingreso de las familias en juego, más reciente será la innovación. Si esos diferentes procesos de difusión están articulados con el propio mecanismo de configuración de las externalidades de vecindad, la estructura residencial se va a presentar no solo como un mosaico de externalidades (en que cada una corresponde a una franja de recursos), sino también como uno de características residenciales (establecidas según el mismo criterio). Estos dos tipos de mosaico, al reforzarse mutuamente, determinarán la configuración global del orden residencial.

Entre tanto, conviene recordar que la imitación de una diferenciación espacial siempre puede estar restringida a una única localización (según el orden de grandeza de una externalidad de vecindad), esto es, la condición de innovación local. Para que sea percibida como tal, basta que genere la transición entre dos fases del ciclo de vida de la localización. En este caso, el proceso de difusión deberá tener siempre en cuenta el hecho de que los bienes residenciales son inmóviles y gozan de una

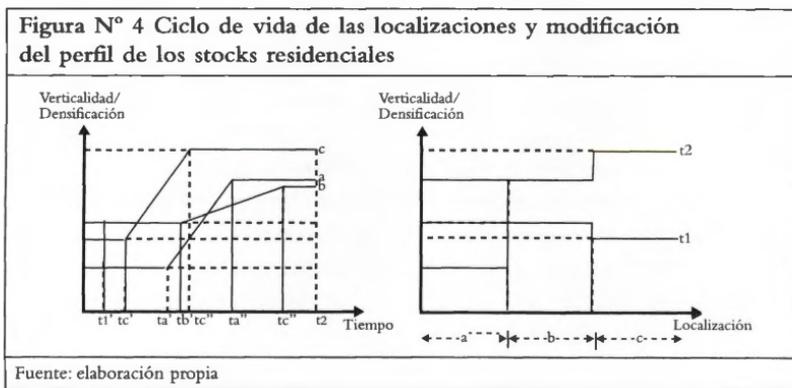
considerable longevidad material. La conjunción de esas dos características introduce este proceso de difusión selectiva en una temporalidad en que las innovaciones del pasado no están excluidas<sup>11</sup>.

Los efectos espaciales de difusión simultánea de las innovaciones introducidas en diferentes momentos pueden ser vistos por medio de las transiciones que intervienen en el ciclo de vida de las localizaciones residenciales. Tomando como ejemplo tres localizaciones, representadas por curvas de ciclo de vida (ver figura N° 4), de las que dos (gráficos a y b) se refieren a convenciones diferentes en cuanto a las características de los *stocks* (innovaciones antiguas diferentes), y donde una misma innovación fue introducida primero en (a) y después en (b), se constata que los bienes residenciales de las dos localizaciones van a sufrir una transición (cambio) que las llevará a una nueva fase de su ciclo de vida. La transición que interviene en (a) será producida antes de la que se observa en (b) (ta' anterior a tb'), aunque la misma innovación haya sido adoptada (por convención) en ambas. En lo que concierne estrictamente al *stock* real, el resultado de la transición es la adopción de una misma convención para la configuración de las características residenciales, aunque las del inicio sean diferentes y las transiciones no sean simultáneas. Y cuando, a partir de cierto momento, los respectivos ciclos de vida de (a) y (b) coinciden, esto se debe a que la innovación fue efectivamente la misma.

En lo concerniente a la configuración espacial de los *stocks* (gráfico b), obsérvese, en ( $t_1$ ), que las localizaciones (a) y (b) presentan perfiles diferentes; en ( $t_2$ ), los *stocks* demuestran similitud, lo que revela la tendencia a su homogeneización. Entre tanto, por lo que se dijo de los empresarios schumpeterianos, se puede imaginar que otra localización habrá sufrido transformaciones en los *stocks*, siguiendo criterios que nada tenían que ver con los habitualmente utilizados, por ejemplo, consecutivamente a una diferenciación-innovación. La transición producida en la localización (c) representa la modificación de las características residenciales que una innovación acarrea. Ahora, en lugar de un movimiento de homogeneiza-

11 Nótese que el abordaje evolucionista insiste mucho en el papel del proceso de selección; a este propósito, ver Dosi (1991).

ción, se tiene, sobre todo, una diferenciación de la estructura real de los *stocks*, como lo muestra la representación del perfil de esa localización (gráfico b). En el curso del intervalo de tiempo ( $t_2-t_1$ ), las localizaciones atravesarán por cambios representados por las transiciones que separan las diversas fases de sus ciclos de vida —que, en términos de la configuración agregada, traducirán una tendencia a la homogeneización de (a) y (b), y un movimiento de diferenciación en (c)—. Conviene destacar que homogeneización de los *stocks* no quiere decir estabilización de su perfil en relación al pasado. Como vemos en la figura N° 4, la homogeneidad obtenida en diferentes localizaciones obedece a características distintas conforme esta esté posicionada en ( $t_2$ ) o en ( $t_1$ ), esto es, conforme al cambio que haya afectado sus características residenciales reales.



En el ejemplo que acabamos de presentar —que solo considera tres localizaciones—, se trata, es claro, de un caso sucinto, en que apenas una innovación antigua (resultante de la convergencia de las características residenciales) es difundida, y solamente una nueva es introducida. Cuando el proceso de difusión alcanza un número de localizaciones mayor al que la propia innovación afectaba al comienzo (en razón de las características de esa difusión), se puede concluir que la tendencia a la homogeneidad prevalecerá. De otra manera, el gráfico (b) confirma esta intuición, ya que el perfil global de los *stocks* de las tres localizaciones es bastante diferenciado, entre ( $t_1$ ) y ( $t_2$ ).

Anteriormente, sugerí que la dinámica espacial podría admitir varios procesos de difusión, donde cada uno propagaría una innovación que fuera introducida en un determinado momento, lo que equivale a decir que la introducción de una innovación espacial en una localización determinada no anularía todas las que fueron emprendidas en el pasado. El proceso de difusión, por tanto, sería múltiple, pues propagaría simultáneamente varias innovaciones datadas. Esta múltiple difusión sería portadora, también, de una doble tendencia: la homogeneidad, por un lado, y la diferenciación, por otro. Cuando se amplía el número de las localizaciones representadas en el gráfico (b), ocurre una relativización del peso de la convergencia hacia una única convención, que recae sobre las características de los bienes residenciales, y se asiste al retorno de un proceso de homogeneización que diferenciará, de hecho, los *stocks* agregados. De modo que la temporalidad originada del pasado es la que sería proyectada en el futuro de la configuración material de los *stocks*, gracias a la múltiple difusión de las innovaciones<sup>12</sup>. En términos de la dinámica espacial, ese movimiento será traducido por la particularidad de cada ciclo de vida y por su mutua relación, es decir, por la dinámica espacial.

En otras palabras, la no-simultaneidad de las convenciones ligadas al perfil del ciclo de vida de las localizaciones indica un movimiento de diferenciación material de la dinámica espacial, a la vez que la simultaneidad de los cambios de fase de los ciclos de vida producidos por una

12 Obsérvese, entonces, que una innovación introducida hace tiempos en una localización servirá de mecanismo de coordinación en la modificación de otra localización. En su análisis de la evolución de la oferta de residencias en la ciudad de Río de Janeiro, Smolka et al. (1985) y Smolka (1987; 1991) identificaron varios casos de semejanza en las características de bienes residenciales de diferentes localizaciones en diferentes momentos. En Abramo (1988), recuerdo el caso de una innovación introducida en los años de 1950 en un barrio (Copacabana) de esta misma ciudad, y reutilizada veinte años más tarde con el objetivo de atraer familias de baja renta hacia otro barrio (Meier); las innovaciones de los años setenta (Ipanema y Leblon) y ochenta (São Conrado y Barra de Tijuca) ya comenzaron a ser difundidas a partir de la segunda mitad de los respectivos decenios (Isla del Gobernador, en el primer caso, y una parte de Jacarepaguá, en el segundo).

misma innovación expresa la tendencia a la homogeneización de los *stocks* reales.

La dinámica espacial, en este sentido, es el proceso de configuración urbana (materialidad del orden residencial) donde la confluencia entre una tendencia a la estabilización (homogeneidad) y una tendencia a su opuesto (diferenciación) producirá un cambio por valorización-desvalorización de las características residenciales de las diversas localizaciones. El espacio urbano que surge de esa dinámica no tendrá mucho que ver con la representación walrasiana-thüneniana, tal como lo enunció la síntesis espacial neoclásica. La tradición ortodoxa siempre concibió el espacio residencial como una variable exógena (y natural), de cara a las elecciones hechas por los actores del mercado de localización. Pensar el ordenamiento residencial como un movimiento de valorización-desvalorización por convención (resultante de la interdependencia de las decisiones de localización) me aparta, pues, de la representación ortodoxa. Cuando la dinámica espacial es focalizada como manifestación material (*stocks* residenciales) de ese movimiento continuo de valorización-desvalorización, se llega, en lo que atañe a la verticalidad de los bienes viviendas, a conclusiones muy diferentes a las del modelo de base de la síntesis neoclásica.

Esta dinámica, en condición de conjunción de las tendencias a la diferenciación y a la homogeneización de los *stocks*, conduce a una configuración espacial de la verticalidad y la densificación totalmente distinta a la que aparece en los modelos de base de Mills y de Wingo, en los cuales la inclinación de las curvas concernientes a esas dos características decrece del centro hacia la periferia. Y en esos modelos, el raciocinio basado en la sustituibilidad de los factores y en el criterio de asignación óptima de esos factores (para precios determinados) trazaba un perfil de la verticalidad ligado a la configuración de los valores inmobiliarios determinados por la representación thüneniana del espacio urbano. Desde ese punto de vista, existiría, por tanto, una lógica económica que permitiría concebir cierta configuración a-histórica y atemporal de la verticalidad: para los ortodoxos, las asignaciones determinadas por las fuerzas del mercado, no importa el lugar, diseñarían una curva de verticalidad cuyos contornos siempre serían dictados por un criterio de "sustituibilidad" (el

caso general es el de una curva de inclinación decreciente del centro hacia la periferia)<sup>13</sup>.

No obstante, a partir del momento en que las estrategias de innovación de tipo schumpeteriano, las convenciones, la dinámica de las anticipaciones especulares y el proceso de difusión múltiple de las innovaciones son tenidos en cuenta, el raciocinio ortodoxo, basado en la “sustituibilidad” de los factores, ya no se sustenta; el resultado es una configuración de la verticalidad que se asemeja a un mosaico de convenciones referentes a las características del *stock* residencial. Entonces, si el actual perfil real del *stock*, tal como es dado por la composición de las fases del ciclo de vida de las localizaciones urbanas, es apenas el resultado de las acciones del pasado, nadie puede predecir su perfil futuro; en verdad, este depende no de las previsiones de la teoría económica concerniente al espacio, sino, por encima de todo, de la historia, en razón de la permanente eventualidad de las decisiones cruciales.

Si esa dinámica real de los *stocks* residenciales tiende a intensificar la migración entre localizaciones de los diversos tipos de familias, con los problemas de coordinación que esto conlleva, la imagen de un orden espacial único, estable y óptimo que la representación neoclásica del mercado de la localización residencial nos ofrece parecerá un mito racional producido por un discurso axiomático<sup>14</sup>. En suma, la imagen de la estructuración urbana a la que llegué aquí dista radicalmente de los resultados de la síntesis espacial neoclásica.

Este enfoque heterodoxo de la dinámica mercantil del mercado residencial mostró que la convención da origen a un orden susceptible de ser perturbado por innovaciones espaciales, decisiones oportunistas, burbujas especulativas y sospechas de toda suerte. Se trata, pues, de un orden que contiene la virtualidad del desorden. A mi parecer, la estructuración residencial producida (coordinada) por las fuerzas del mercado no puede siquiera ser calificada de inestable. Según los términos de los evolucionis-

13 Para la representación del modelo de Wingo (densidad) y del de Mills (verticalidad), ver Abramo (1997a).

14 Para una discusión sobre la tradición walrasiana como mito racional, ver Ganem (1993).

tas, esta es fruto de un continuo proceso de cambio, de un movimiento de orden-desorden. En este sentido, el paradigma de una estabilidad resultante de los fenómenos de fuerzas y contra-fuerzas no podría ser evocado como mecanismo de regulación agregada de los actos mercantiles<sup>15</sup>. De hecho, vivimos en una economía de producción donde la coordinación operada por el mercado traduce un movimiento de orden-desorden espacial que rechaza el paradigma de la estabilidad y, al mismo tiempo, revela un orden (ciudad) caleidoscópico.

Para concluir, sería insensato pensar que tal orden comporte un postulado de óptimo paretiano. Al contrario, parece tratarse de una representación pesimista de las posibilidades de asignación del mercado<sup>16</sup>, una impresión inicial que este estudio habrá reforzado. Puesto en evidencia el hecho de que el mercado de la localización residencial a veces produce regularidades (orden por convención) y que las regularidades se apartan mucho de las que las proposiciones neoclásicas destacan como capaces de resultar en un orden eficiente, se percibe que el orden-desorden residencial obtenido por convención en nada se asemeja a un equilibrio eficiente, en el sentido tradicional que le atribuye la teoría del mercado ortodoxo (walrasiano). Creo, por consiguiente, que la política urbana aún tiene un plan por desempeñar: permitir la reducción de la incertidumbre urbana, definiendo normas más estables que las instauradas por las convenciones resultantes del juego especular mercantil. De esta manera, proporcionaría mayor visibilidad al futuro urbano y disminuiría los peligros del mecanismo de coordinación espacial por anticipaciones cruzadas.

---

15 Es bueno recordar que el problema de la estabilidad, siempre objeto de debate en el medio de la tradición walrasiana, nunca fue resuelto.

16 Al comienzo de este abordaje, enfatice en la idea de un proyecto de lectura del mercado de localización que retomase la tradición heterodoxa. Sobre este punto, se puede decir que, por diferentes razones, casi todos los grandes heterodoxos (Marx, Keynes, Schumpeter, Kalecki) son bastante pesimistas en cuanto a la capacidad de coordinación del mercado. Aceptando que mi conclusión sobre el mercado de la localización residencial es también pesimista, este abordaje podrá servir, al menos, para exponer una duda en cuanto a la omnipotencia del discurso ortodoxo de la economía urbana neoclásica.

## La teoría económica de la favela: cuatro notas sobre la localización residencial de los pobres y el mercado inmobiliario informal\*

### Introducción

En la mayoría de las grandes ciudades latinoamericanas, el acceso al suelo urbano tiene lugar mediante la informalidad inmobiliaria y urbanística. La forma de acceso de los pobres se puede entender a partir de tres grandes lógicas de acción social. La primera es la *lógica de Estado*, según la cual la sociedad civil y los individuos se someten a una decisión del poder público que asume la responsabilidad de definir la selección que garantice el mayor grado de bienestar social. En este caso, el Estado define la forma, la localización y el objetivo público que facilitará el acceso y usufructo del suelo urbano.

La segunda es la *lógica del mercado*, según la cual este último sería el mecanismo social que posibilite el encuentro entre los que desean consumir suelo urbano y los propietarios y empresarios que se disponen a ofrecer tierras o bienes inmobiliarios. La lógica del mercado puede asumir características institucionales diferentes según el vínculo que el objeto de transacción (suelo) establece con las normas y reglas jurídicas y urbanísticas de cada ciudad y país. Así, podemos encontrar mercados cuyo objeto esta inscrito en la normalidad jurídica y urbanística, que llamamos “mercados formales”, y otros cuyo objeto de transacción no se

\* Publicado en *Ciudad y Territorio, Estudios Territoriales*, v. 136, p. 273-294. Madrid, 2003.

encuadra en los requisitos normativos y jurídicos, que llamamos “mercados informales de suelo urbano”.

La tercera es la *lógica de la necesidad*, según la cual existe una motivación condicionada por la pobreza, esto es, por la incapacidad de suplir una necesidad básica a partir de los recursos monetarios que permitirían el acceso al mercado. A la carencia económica, se suma una “carencia institucional”, ya sea por un déficit de “capital institucional” (inserción en un programa público), o bien por un déficit de “capital político” (producto de una situación de conflicto o resultado de prácticas populistas). Así, se desarrolla un proceso de “acción colectiva” con ocupaciones urbanas de terrenos en inmuebles. En este caso, el acceso al suelo no moviliza, necesariamente, recursos monetarios individuales y públicos; la posibilidad de disponer del bien en cuestión está directamente vinculada a una decisión de participar en una acción colectiva que incluye eventuales costes políticos (conflictos) y jurídicos (procedimientos judiciales).

Cada una de estas lógicas de acción establece un marco referencial para la toma de decisiones en cuanto al acceso al suelo, y define las estructuras de acción y de selección locacionales y usos de los servicios públicos, las infraestructuras y los bienes colectivos de la sociedad civil y de las administraciones locales. Es decir, las lógicas sociales de acceso a la tierra determinan las particularidades en el proceso de toma de decisiones locacionales de residencia de los pobres y de las infraestructuras urbanas, y condicionan la evolución futura de las ciudades latinoamericanas.

En las grandes ciudades de América Latina una parte significativa del suelo urbano se ocupó según la lógica de la necesidad y de relaciones del mercado informal. Las *ciudades informales* constituyen un desafío para la promoción de las ciudades con un componente de equidad urbana y social. Por tanto, la característica de la informalidad urbana es múltiple y se transforma rápidamente en las grandes metrópolis latinoamericanas. En el presente texto, se subrayan los aspectos que juzgamos fundamentales en la dinámica de transformación reciente de la informalidad urbana: la movilidad residencial de los pobres y el funcionamiento del mercado informal del suelo.

## Consideraciones sobre las preferencias locacionales de los “favelados”

Admitiendo las evidencias empíricas sobre el crecimiento del mercado inmobiliario informal como uno de los principales mecanismos de acceso a las favelas, y aceptando, también, algunas indicaciones de que los precios son excesivamente elevados en relación con los del mercado formal de inmuebles, se pueden plantear dos cuestiones centrales para evaluar la trayectoria reciente de la pobreza urbana en las grandes ciudades brasileñas. La primera, bastante evidente, pone en cuestión la racionalidad de las familias compradoras de inmuebles en la favela: ¿Por qué, con precios tan elevados, las familias deciden comprar viviendas en favelas? Una segunda cuestión nos remite al funcionamiento de los mercados inmobiliarios y a la determinación de los precios en las favelas. En la literatura sobre los mercados de suelo-inmobiliarios encontramos la hipótesis de la competencia a través de los precios como elemento determinante del funcionamiento de los mercados urbanos. Esta premisa teórica nos permitiría suponer que la competencia entre el mercado inmobiliario informal y el mercado formal reduciría los precios del primero, puesto que este ofrece opciones más atractivas a precios similares; por ejemplo, la sustitución de la vivienda próxima al mercado de trabajo, por inmuebles más amplios en la periferia, con la ventaja del título de propiedad<sup>1</sup>. No obstante, los resultados de algunas investigaciones recientes muestran que esa competencia no se produce<sup>2</sup>. En el apartado sobre la relación entre el mercado inmobiliario informal y las estrategias de inversión familiar de los “favelados”, intentamos sugerir algunas soluciones para esa aparente paradoja. Uno de los argumentos que proponemos para explicar los elevados precios de la vi-

- 1 En el trabajo de campo realizado en diez favelas de la ciudad de Río de Janeiro, utilizamos un cuestionario sobre la movilidad residencial de los ocupantes de las favelas, donde simulamos una selección residencial, con opciones de inmuebles en el mercado formal e informal, en localizaciones y con características diferentes, aunque de precios similares.
- 2 Los resultados preliminares del trabajo de campo sobre el mercado inmobiliario (Abramo, 1998; 1999a) son bastante conclusivos en relación con la opción familiar hacia los inmuebles en la favela.

vienda en la favela examina el nexo entre el mercado de trabajo y el mercado inmobiliario, donde la informalidad del primero impide la entrada en el mercado formal del segundo<sup>3</sup>. Dada la informalidad del mercado de trabajo y la relativa rigidez en la oferta de inmuebles en el mercado inmobiliario de las favelas, esa barrera en el acceso al mercado formal inmobiliario define un “mercado racionado”<sup>4</sup> que tiende a responder a las fluctuaciones de la demanda con una variación acentuada en sus precios.

A lo largo de los últimos treinta años, los cambios en el mercado de trabajo y en el mercado inmobiliario urbano transformaron de forma significativa la trayectoria y las estrategias residenciales de las familias pobres en las grandes ciudades brasileñas. Una primera constatación sobre las características de estos pobres es su relativa diversidad social. Los estudios sobre la informalidad del trabajo y la informalidad inmobiliaria revelan una gran heterogeneidad social de las familias que obtienen ingresos no asalariados y residen en alojamientos ilegales o irregulares según la legislación urbana. Esta heterogeneidad social fue identificada recientemente en el estudio sobre favelas realizado a partir de los sectores censales (Preteceille y Valladares, 2000). De la misma forma, los resultados preliminares de la investigación sobre el mercado inmobiliario en favelas de Río de Janeiro también apuntan hacia una relativa diversidad entre las favelas de la ciudad, pero sobre todo a una fuerte diversidad interna, lo que permite explicar la existencia de una segmentación de los mercados inmobiliarios intra-favelas.

Otros dos elementos muy citados en la literatura sociológica y antropológica sobre las preferencias locacionales de las familias “favelados” aparecen en nuestras entrevistas. Los factores de proximidad de una eventual fuente de ingresos y de vecindad son citados frecuentemente como los

---

3 En términos locacionales, esa relación no está muy estudiada, ya que gran parte de los modelos locacionales residenciales respaldan la hipótesis de Alonso-Fujita. De la misma forma, la mayor parte de los modelos de mercado de trabajo son espaciales. Recientemente, Zenou (1996) intentó articular las teorías de la segmentación del mercado de trabajo con los modelos locacionales residenciales para explicar la dinámica de estructuración socio-espacial de las ciudades.

4 Utilizamos el concepto de mercado racionado planteado por los nuevos keynesianos. Para una presentación didáctica, ver Mankiw y Romer (1992), y Dixon y Rankin (1995).

principales motivos para la decisión de elección locacional de los pobres de la ciudad. Sin embargo, en las entrevistas que realizamos entre familias de residentes en favelas y conjuntos residenciales, observamos modificaciones interesantes en las respuestas de los descendientes de las familias que ocuparon parcelas en asentamientos ilegales. Para una parte de las nuevas generaciones, la noción de proximidad de una fuente de ingresos pierde su dimensión territorial *stricto sensu* y pasa a adquirir una connotación de red de relaciones. La oportunidad de obtener un ingreso eventual estaría vinculada a la amplitud y las posibilidades presentadas por la red (de relaciones familiares, personales o religiosas). No obstante, esta red, en general, se manifiesta de forma difusa, en términos territoriales. En este sentido, las oportunidades de empleo no estarían necesariamente vinculadas a la proximidad física de una demanda de mano de obra, como en el caso de la proximidad a una fábrica (favela Nueva Brasília, en los años cuarenta y cincuenta, y favela Fernão Cardim, en los años cincuenta y sesenta), a una cantera de obras de la industria de construcción civil (favela da Rocinha y do Vidigal, en los años setenta y ochenta), o a un mercado de trabajo para empleadas domésticas (favelas da Zona Sul). Una red de relaciones construida, por ejemplo, a partir de las iglesias evangélicas abre un abanico de oportunidades de ingresos eventuales que se manifiesta de forma difusa en la territorialidad de la ciudad. Esa característica de que los trabajos eventuales sean cada vez más dependientes de las redes de relaciones sociales, revela una nueva dimensión en la relación entre la localización del trabajo y las preferencias locacionales residenciales de las familias “favelados”. Sin embargo, ese nuevo componente de la organización social de los pobres de la ciudad no debe ser sobrestimado, pues los factores de proximidad física entre el lugar de residencia y el de trabajo también parecen tener gran importancia para un significativo número de comunidades de “favelados”. Como veremos más adelante, existen indicios sobre la localización de las fuentes de ingresos de las familias residentes en las favelas que revelan que una parte importante proviene de la proximidad de su domicilio.

Así, en muchos casos, la cercanía territorial es determinante para la posibilidad de obtener ingresos ocasionales. Pero, el criterio para definir la importancia de la relación de proximidad entre el lugar de residencia y el

de un trabajo eventual es diferente al concepto tradicional de reducción de los costes de desplazamiento<sup>5</sup>. Un buen ejemplo de esta “nueva” dependencia locacional son las actividades ligadas al narcotráfico, que recluta su “mano de obra”, preferentemente, en el lugar donde actúa (Zaluar, 1994; 1998) En ese caso, factores como “confianza” y conocimiento del territorio son determinantes en la construcción de la red de actividades del narcotráfico que actúa en la favela. Estas dos características se nutren de las relaciones de proximidad y pueden encontrarse al reclutar personas residentes en la localidad donde el narcotraficante desarrolla sus actividades. La “economía del narcotráfico” genera una dinámica intra-favela, que es promotora de un comercio y de servicios de carácter local, una “economía autárquica”, que genera ingresos, y un proto-mercado informal de trabajo. En ese caso, encontramos una eventual fuente de ingresos para los habitantes de la favela, donde la relación de proximidad entre el lugar de residencia y el desempeño de la actividad es una cualificación determinante para entrar en ese mercado. Así, la aparición de territorios autárquicos, desde el punto de vista de los procedimientos urbanísticos y jurídicos, también incorpora una dimensión económica.

En recientes investigaciones sobre la localización del empleo de los residentes de las favelas en Río y en São Paulo se comprobó que un porcentaje importante de sus vecinos trabajaban en la propia favela. De modo que esta puede ser vista, también, como un lugar de concentración de actividades de servicio y comercio (informal) que genera un flujo de recursos que constituyen un “circuito económico” interno a la favela que alimenta el mercado inmobiliario local. Esta dinámica económica endógena se crea a partir de factores tales como confianza y reciprocidad. Estos, que cualifican la interacción de los individuos sociales, son elementos

---

5 El factor coste de desplazamiento se define como la variable clave en los modelos ortodoxos neoclásicos, para explicar la localización residencial de los pobres. Podemos sugerir que en la actualidad, en las metrópolis brasileñas, vemos un doble movimiento de desplazamiento. El primero, de los muy pobres en dirección a una “super” periferia muy distante del centro. Y un segundo movimiento, de retorno de los pobres a áreas más centrales (en nuestro caso las favelas), en función de la importancia de los costes de transporte en el presupuesto familiar. El mercado inmobiliario informal es uno de los elementos que muestra ese proceso de densificación de las favelas.

importantes en la dinámica de los mercados locales, y explican su mantenimiento *vis-à-vis* con los mercados formales a precios inferiores. La contrapartida de este circuito económico al interior de la favela es que refuerza los factores de selección locacional residencial, a partir del criterio de proximidad. Nuestros resultados son todavía bastante preliminares, pero consideramos que estudios empíricos sobre la economía interna de la favela pueden abrir nuevos horizontes de evaluación de la trayectoria de la pobreza urbana en las metrópolis brasileñas y, en particular, de la permanencia o modificación de las preferencias locacionales de los pobres y su relación con sus fuentes (eventuales o efectivas) de ingresos del trabajo. Sobre esta cuestión, pensamos que los conceptos desarrollados por la teoría de la “economía de proximidad” pueden ser utilizados para calificar la noción de proximidad en la favela. Los autores de esa corriente de pensamiento económico definen tres conceptos de proximidad (Rallet, 2000). La primera definición de proximidad sería “topológica”. Opinamos que esta definición permite identificar las relaciones económicas en la favela teniendo como principio la proximidad física; esto es, la territorialidad de la favela (su topografía y localización) permite una proximidad generadora de actividades económicas e inmobiliarias. Una segunda definición de proximidad es de orden clasificatorio. La favela y sus habitantes adquieren una “proximidad” por el hecho de estar clasificados socialmente como un territorio particular. Así, tenemos una proximidad que remite a un plano meta-territorial, pues las favelas se relacionan a partir de una característica particular del proceso de ocupación del suelo urbano<sup>6</sup>, es decir, no tener el título de propiedad del suelo. En este sentido, la proximidad se establece por una definición no topológica, sino clasificatoria. Esta intermediación se manifiesta de forma territorializada, pues permite una relación de proximidad entre un conjunto de favelas que están dispersas en el tejido urbano. En otras palabras, la cercanía de esas favelas no está definida por la contigüidad territorial, sino por una definición jurídico-política que establece

6 En general, el proceso de ocupación del suelo define un estatuto jurídico particular para la propiedad del terreno. La favela se define por la característica de que las viviendas no tienen título de propiedad. Para la definición y una discusión, ver el trabajo colectivo organizado por Saule (1999).

una “nueva” territorialidad urbana (la favela). Así, surge una relación, a partir de esa definición, que remite a un carácter clasificatorio.

La tercera definición se concibe como una “proximidad organizada”. Esta puede constituirse a partir de relaciones institucionalizadas, por redes y jerarquías informales y tácitas, o incluso por el poder de la fuerza y la violencia. El factor que distingue esta forma de proximidad de las otras dos es el hecho de que es una construcción social que incluye agentes, y su mantenimiento es ejercido por un conjunto de acciones, normas, reglas y procedimientos. Así, la proximidad no es un hecho geográfico o clasificatorio, sino que se reproduce socialmente a partir de un conjunto de relaciones de interacción entre individuos, familias, grupos, etc. La contigüidad organizada exige, por tanto, una “manutención social”, que moviliza relaciones de mediación de intereses, conflictos, reciprocidad, confianza, etc. De hecho, en las favelas encontramos una multiplicidad de “proximidades organizadas” que explican la forma de reproducción de relaciones económicas e inmobiliarias. Reafirmamos que la definición de estas tres formas de proximidad abre nuevos horizontes de lectura de los fenómenos económicos en la favela y, en particular, permite articular la dinámica del mercado inmobiliario y la movilidad residencial en las favelas como un conjunto de otras prácticas sociales, que son constituyentes de esa territorialidad particular de la ciudad.

### Capital humano y políticas territorializadas

Estudios recientes sobre la pobreza y el crecimiento económico concluyen que el capital humano es uno de los elementos centrales en la explicación de los procesos de divergencia de las tasas de crecimiento entre los países<sup>7</sup>. Esos modelos se han utilizado para explicar las diferencias regio-

7 Los modelos de crecimiento endógeno de Roener (1990; 1997), Barro (1990), Sala-i-Martin (2000) y Lucas (1988), faltan referencias en bibliografía, entre otros, concluyen que el capital invertido en educación se transforma en una “externalidad social” que puede ser apropiada por el mercado y permite rendimientos crecientes de escala. Estos rendimientos crecientes permiten explicar que las tasas de crecimiento económico de

nales y, más recientemente, comienzan a ser aplicados a los estudios interurbanos. La utilización de esos modelos de crecimiento endógeno en los estudios regionales y urbanos tiene como finalidad identificar el porqué de las trayectorias diferenciadas de crecimiento entre regiones y ciudades. Grosso modo, las conclusiones de esas aplicaciones no difieren mucho de los resultados de los modelos macroeconómicos. Las regiones y las ciudades mejor dotadas de ciertas “externalidades sociales”, como capital humano, infraestructura pública y capacitación tecnológica e institucional, presentan tasas de crecimiento superiores. De la misma forma, en la literatura sobre competitividad de ciudades, los planificadores, urbanistas y los gestores de las ciudades identifican, en esos mismos factores, los elementos de atracción de las inversiones que permitirían el desarrollo sostenible de las ciudades (Castells, 1997; Borja y Castells, 1997; Barquero, 1999).

Basadas en ese arsenal teórico y normativo, las políticas públicas locales incorporan la preocupación por la formación profesional, y la inversión en sistemas educativos locales, sobre todo dirigidos (adecuados a las características de la población objetivo) como un vector de crecimiento y, por tanto, de superación de la pobreza urbana. El razonamiento analógico de los que diseñan las políticas públicas tiene, en los modelos de crecimiento endógeno, un nuevo patrón de referencia en la formulación de las políticas urbanas. Así, a partir de los años noventa, comprobamos que se propusieron varios programas con el objetivo de superar la pobreza urbana, localizada territorialmente en las favelas, a partir de iniciativas de inversión en capital humano de los vecinos de esas comunidades. En ese sentido, es interesante observar la evolución del programa de urbanización de las áreas pobres denominado Favela-Bairro.

El programa Favela-Bairro, diseñado al inicio de la década de los noventa por la Alcaldía de la ciudad de Río de Janeiro y puesto en práctica enseguida con recursos del BID y de la Caixa Económica Federal, se pre-

---

rendimientos crecientes permiten explicar que las tasas de crecimiento económico de los países no tienden a converger, sino a divergir, aumentando la distancia de la riqueza entre los países. Así, uno de los resultados prácticos de esos modelos es la sugerencia de políticas de inversión en capital humano.

senta, originalmente, como un esfuerzo de urbanización de los territorios de las favelas. El eje principal de intervención del programa fueron las obras en infraestructura básica (mejora en las redes de agua y alcantarillado) y pavimentación (sistema de vertebración de los accesos a las favelas). Sin embargo, absorbió rápidamente una serie de otros sub-programas que intentaron introducir, en el universo de la favela, políticas dirigidas de cualificación de mano de obra y de generación de empleo y renta; al contrario de las intervenciones públicas anteriores, cuyo objetivo definía metas semejantes (por ejemplo, los programas comunitarios Mutirão y de Garis [trabajo colectivo y comunitario para la auto-construcción, la auto-urbanización y la auto-limpieza pública]), estos sub-programas tienen la ambición de una intervención articulada para promover mejoras en la infraestructura y el capital humano de esas comunidades. La idea subyacente de esas intervenciones es invertir en el factor que permita el crecimiento económico auto-sostenible de las comunidades de las favelas, y, por tanto, la superación gradual de su condición de territorio de pobreza urbana. Según el nuevo recetario de intervención pública en las áreas de pobreza, es necesario que el poder público apoye el aumento del nivel de capital humano de las favelas, de tal forma que permita la aparición de efectos de sinergia social que promuevan la aparición de externalidades locales que mejoren el crecimiento y la generación de renta de esa comunidad.

Aquí establecemos una analogía entre los modelos de crecimiento endógeno que definen “el sistema educativo (y su resultante en capital humano) como motor principal del crecimiento” (Benabou, 1998: 603) y su aplicación a la zona de la favela, para promover la superación de la pobreza urbana. El objetivo esperado de esa intervención sería, por tanto, promover el crecimiento localizado de esa comunidad a partir de la acumulación de capital humano y de la aparición de externalidades localizadas. Esta nueva tendencia de la intervención pública en áreas de pobreza urbana nos puede sugerir dos observaciones. Las dos cuestiones nos remiten a la relación entre el territorio y las consecuencias de las políticas públicas dirigidas. La primera es de naturaleza teórica y entorpece los efectos de las políticas descentralizadas (en el espacio metropolitano) de inversiones en capital humano con la reducción/aumento de la segrega-

ción socio-espacial. Sobre este punto, participamos de la demostración de Benabou (1998) sobre la eventual aparición de “efectos perversos” de segregación, por la aplicación de políticas de descentralización de inversión en bienes públicos productores de capital humano (sistema educativo). A partir de un modelo de crecimiento endógeno articulado en modelos de estructuración intra-urbana, Benabou llega a las siguientes conclusiones:

- “La descentralización de un bien público tiende a aumentar el grado de segregación socioeconómica entre las administraciones locales (comunidades)”<sup>8</sup>.
- “La segregación inducida por la descentralización de un bien público conduce a disparidades potenciales considerables entre los niveles de *inputs* educativos no mercantiles (capital social) de cada municipio. De ahí resulta una persistente y creciente (de una generación a otra) desigualdad en capital humano”.
- “La segregación socioeconómica inducida por la descentralización de uno o varios bienes públicos puede conducir, a través de los efectos inducidos por el sistema educativo, a una reducción considerable del producto de la aglomeración urbana” (Benabou, 1998: 599, 600, 602).

A partir de estos resultados, el autor sugiere, aunque de forma prudente, una mayor atención de los *policy makers* hacia los efectos perversos, en términos socio-espaciales, de sus políticas de descentralización espacial. La preocupación es actual y puede ser remitida a la reciente política de intervención en las favelas en Río de Janeiro, que tiene como uno de sus ejes de acción la formación de capital humano en esas comunidades, con el objetivo de reducir las diferencias socio-espaciales urbanas. Podemos decir que las observaciones de Benabou adquieren mayor relevancia cuando

---

8 Siguiendo los modelos tradicionales locacionales residenciales, Benabou supone un equilibrio espacial estratificado entre zonas (o administraciones locales) de pobres y de ricos. En el caso de la ciudad de Río de Janeiro, existen estudios empíricos (Smolka e Iracheta, 2000; Abramo, 1988; 1996) que demuestran que la estructura espacial de la ciudad es estratificada según niveles de renta e inversión acumulada en infraestructura urbana, lo que permite una analogía con las administraciones locales de Benabou.

imaginamos esas políticas descentralizadas asociadas a políticas dirigidas. Sabemos que la evaluación de los resultados de las políticas públicas focalizadas es muy inicial y exige estudios más específicos, sobre todo en el caso de los programas cuyo núcleo principal es la población de la favela. Pero, desde ahora, podemos formular las mismas preguntas sobre los “efectos perversos” desde el punto de vista del aumento de la segregación socio-espacial sugerido en el modelo teórico de Benabou. Las conclusiones teóricas de este autor son muy sugerentes, pero deben ser comparadas con los resultados de investigaciones empíricas de forma que permitan aportar nuevas dimensiones al debate sobre la descentralización y focalización de las políticas públicas y, en particular, sobre sus efectos en la producción de la segregación socio-espacial urbana.

Otro aspecto importante que percibimos en nuestras entrevistas sobre la movilidad inter-generacional de las familias que residen en favelas se refiere al grado de educación de los descendientes y su relación con las categorías profesionales de sus ascendientes. Uno de los resultados de esas entrevistas<sup>9</sup>, y tenemos que ser prudentes en este aspecto, es la constatación de que una parcela significativa de los descendientes tuviera mayores oportunidades de acceso al sistema educativo que sus padres. Sin embargo, este resultado no significó, necesariamente, una movilidad ascendente en la jerarquía socio-ocupacional. El producto de las entrevistas que realizamos entre varias generaciones de “favelados” y “ex-favelados” permite identificar situaciones familiares donde los descendientes más cualificados ejercen, hoy, profesiones bastantes similares a las de sus padres al final de los años sesenta, o se encuentran en situación de desempleo. En muchos casos, la decisión familiar de inversión en la educación de los hijos representó un esfuerzo importante, como atestigua un antiguo residente de favela trasladado a un conjunto de viviendas:

Yo que vine del interior con poca instrucción y sé muy bien cuánto me perjudicó la falta de estudios. Por eso, siempre hice el mayor sacrificio para

9 Los resultados preliminares de esas entrevistas fueron tabulados en la investigación coordinada por Perlman et al. (1999).

mantener a mi hijo en la escuela. Lo intenté en la escuela pública, pero luego vi que el ambiente no era bueno... así que lo coloqué en la escuela de pago. Hoy mi sorpresa es que esos estudios no están valiendo mucho para conseguirle un empleo (Entrevista a Sr. J. del conjunto Guapores, s/f).

Aquí podemos rescatar las dos tesis más usadas que explican la aparente paradoja de la “sobre-educación”, donde la capacitación educativa no se correspondería con una movilidad ocupacional. La primera es la del capital humano, que enfatiza que ese desequilibrio entre la oferta y la demanda es temporal y no constituiría un “fallo del mercado”: sería solo un mecanismo de aprendizaje útil para carreras posteriores (Sicherman y Galor, 1990)<sup>10</sup>. La segunda tesis es conocida como la perspectiva credencialista, y puede estar asociada a los modelos de asimetría informativa del mercado de trabajo, o ser formulada a partir de una visión de la sociología de la educación (Collins, 1989). La idea sugerida por esa perspectiva es que la educación suministra una señal distintiva en un mercado en que obtener información es un coste para el empleador.

Collins irá más lejos en la tesis credencialista, al sugerir que la sobre-educación es una consecuencia necesaria del uso de credenciales educativas como medio para distribuir privilegios económicos. Al extrapolar esta afirmación al universo de los “favelados” podemos formular la pregunta de cuál sería, efectivamente, esa condición de sobre-educados. A partir de las entrevistas que realizamos, podríamos graduar un poco más la pregunta e introducir elementos de proyección inter-temporal de los padres y sus trayectorias de escaso acceso al sistema educativo. La subjetividad de los padres se revela en el deseo de una vida mejor para sus hijos (proyectada en sus expectativas de movilidad ocupacional), y tienen, en la esperanza de escolarización, el principal instrumento de promoción social para sus des-

---

10 Sicherman (1991) propone una variante de esa posición, y considera que la existencia de individuos supra-educados en relación a sus puestos de trabajo puede ser interpretada como una estrategia del individuo que juzga más aconsejable un cargo que exige menos cualificación, hoy, para acumular otras cualificaciones y habilidades que serán utilizadas posteriormente. Así, esa decisión sería una elección consciente en términos inter-temporales.

endientes: “Sé que mis hijos tendrán una vida mejor que la mía, puesto que les voy a garantizar los estudios para ello” (Entrevista a Sra A. en la favela Borel, Río de Janeiro s/f).

Esta idea de inexorable movilidad ocupacional a partir del acceso al sistema educativo es producida, según Bourdieu (1998), por el medio familiar y alimentada por el sistema educativo, pero no está garantizada, efectivamente, por el mercado de trabajo. El elemento interesante que percibimos en la favela es algo como un efecto de “aprendizaje social”, con relación al “desencanto”, que Collins llama la garantía (credencial) de la educación por los recursos económicos. Es bastante frecuente escuchar la frase que recogimos de un descendiente, presente en una de nuestras entrevistas: “¿Estudiar, para qué? Mira allá afuera y vas a encontrar un montón de *avião*<sup>11</sup>, y de tanto ver a las personas que pasaron por la escuela sin empleo, decidí seguir otro camino...”<sup>12</sup>.

Con el mismo sentido, podemos recordar la frase de la nieta de una entrevistada: “Yo continúo estudiando porque tengo mucha fe, pero si fuera por la experiencia de las personas de aquí de la comunidad, es perder el tiempo...”<sup>13</sup>.

Las dos frases son reveladoras de la ambigüedad de la inversión en educación entre las familias de las favelas. Por un lado encontramos a los padres adjudicando a la educación un atributo de credencial de acceso a mejores condiciones de vida para sus descendientes. Como vimos, esa característica es recurrente de una generación a otra. Por otro lado, vemos el escepticismo de los jóvenes en relación con el sistema educativo para promover su entrada en el mercado de trabajo en mejores condiciones que en su entorno. La convivencia de esos jóvenes con adultos desempleados y actividades irregulares (informales), que caracterizan una situación de sobre-educación y alimentan el sentimiento de “pérdida de tiempo”, es retratada con mucha claridad en las declaraciones anteriores.

11 Niños utilizados por el narco-tráfico para distribuir droga en la favela.

12 Frase tomada de uno de los nietos, presentes en la declaración de Delna M. en la favela Nova Brasília.

13 Frase tomada de una nieta, presente en la declaración de Delna O. en la favela Nova Brasília.

El proceso de aprendizaje social a partir de la convivencia inter-generacional en la favela produce una especie de “seudo sobre-educación” o “sobre-educación truncada”, donde la mayor parte de los descendientes exhiben más años de educación que sus padres, pero con altos índices de escolaridad incompleta. Ese truncamiento de los estudios alimenta la doble frustración revelada en las entrevistas. Para los padres que querrían que sus hijos tuvieran más oportunidades de estudio, las dificultades de acceso al mercado de trabajo constituyen una sorpresa. Para los hijos que crecieron con los *ethos* de la educación como instrumento de movilidad social es una frustración verificar que el sistema educativo no es un pasaporte incondicional al mercado de trabajo. La experiencia de la convivencia social en la favela garantiza, a estos jóvenes, que su dificultad es también la dificultad del otro, de su amigo o colega de generación, alejando, así, el “fantasma” de la individualización del problema del paso del sistema educativo al mercado de trabajo. El estigma de la “derrota personal” es descartado y, por un proceso de aprendizaje en el espacio de la favela, el sistema educativo es recurrentemente descalificado. Sobre este punto, las entrevistas revelan que el papel de la resistencia familiar es determinante en el constante enfrentamiento entre el optimismo familiar en relación con la escolarización y el pesimismo proveniente de la experiencia colectiva.

Así, nuestras entrevistas relativizan las tesis que relacionan directamente la educación con el crecimiento (económico y social), o las tesis que definen la educación como una “credencial” para disponer de mejores condiciones en el mercado de trabajo; y sugieren, como propuesta alternativa de análisis, el papel desempeñado por las creencias familiares sobre la importancia de la educación, para explicar la permanencia de los jóvenes en el sistema educativo y asegurar algún elemento distintivo en su proceso de formación. Aseguramos que el hecho de la subjetividad familiar, en general más explícito en las familias de emigrantes, debe ser mejor explorado en los estudios sobre la movilidad socio-espacial de la pobreza y su relación con los procesos de movilidad funcional, pues constituye una variable importante en la configuración y el cambio de la localización de los pobres en la territorialidad de la ciudad.

### Territorio urbano en movimiento y preferencias locacionales

A partir de las entrevistas realizadas, constatamos que los factores locacionales más importantes en la decisión residencial de las familias pobres pueden ser clasificados en tres grupos (Abramo, 1998; 1999):

- a) Preferencia por accesibilidad.
- b) Preferencias por vecindario.
- c) Preferencias por "estilo de vida".

El resultado, aunque apenas indicativo, confirma la tesis que atribuye a la localización residencial uno de los elementos más importantes en el universo familiar de los pobres. A partir de la localización residencial, ellos pueden tener acceso diferenciado a núcleos de empleo y renta, bolsas de servicios y comercio urbano, transporte colectivo, equipamientos y servicios públicos, así como a otros factores relacionados con la posición de la favela en la jerarquía de localizaciones de la ciudad. A lo largo de los últimos treinta años, la evolución de la oferta de infraestructura básica (agua, saneamiento y luz) presentó una significativa mejora en las condiciones de vida de la población "favelada", como atestiguan las declaraciones recogidas en trabajos cualitativos (Perlman et al., 1999) y la desagregación de algunos indicadores socio-demográficos para las áreas de favela publicados recientemente (Preteceille y Valladares, 2000).

A pesar de que los indicadores sociales para las favelas presentaron alguna mejora en términos absolutos, el modelo de distribución espacial de los equipamientos y servicios públicos en la ciudad evolucionaron, en el sentido de reiterar una fuerte desigualdad social (Marques, 1998). Los beneficios de la acción pública en la esfera local están directamente relacionados con la localización de esas inversiones, que a lo largo de los últimos treinta años desarrollaron las áreas de la ciudad ocupadas por las familias con mayor poder adquisitivo. Esas áreas privilegiadas normalmente albergan las externalidades naturales positivas de la ciudad. Al absorber recursos crecientes del poder público, potencian sus externalidades naturales, lo que produce grandes diferencias intra-urbanas. El hecho

de que algunas favelas se localizasen en las proximidades de las áreas mejor dotadas de infraestructura y condiciones naturales permite que absorban una parte de esas externalidades y promueve una diferenciación inter-favelas. Ese proceso de diferenciación entre las favelas refleja, en gran medida, la dinámica de los cambios ocurridos en la jerarquía locacional de la ciudad formal. En este sentido, el proceso puede ser visto como una diferenciación inter-favela “pasiva”, que se distingue de una diferenciación inter-favela “activa”, resultante de las intervenciones urbanísticas del poder público (frecuentemente selectivas) y de las acciones comunitarias de auto-mejora (pavimentación, saneamiento, etc.). Estas acciones públicas y comunitarias intervienen en la estructura física de la favela, promoviendo mejoras localizadas, cuyo resultado es una diferenciación en el medio ambiente construido de las favelas de la ciudad. Distinguir conceptualmente estos dos procesos de diferenciación inter-favela (activo y pasivo) es importante, pues permite identificar dinámicas distintas de producción del medio ambiente construido y su articulación con la territorialidad urbana formal e informal.

En trabajos anteriores (Abramo, 2001), examinamos la dinámica de estructuración del espacio como un proceso continuo de diferenciación del medio ambiente construido, marcado por un movimiento contrario de difusión espacial de las innovaciones espaciales, que resulta en una contratendencia de uniformidad. Al introducir la dinámica de diferenciación del medio ambiente construido inter-favelas (en sus dos dimensiones), el proceso de estructuración intra-urbana se hace más complejo y exige un análisis de las relaciones de continuidad/ruptura y apropiaciones/rechazo entre el tejido urbano formal e informal. Estas relaciones determinan dinámicas de revalorización/desvalorización del espacio construido y de sus externalidades. Así, tanto las favelas serán objeto de valoración/devolución a partir de las transformaciones del medio ambiente construido formal, como este será objeto de recualificación en función de las alteraciones en el medio ambiente construido.

Podemos decir que el medio ambiente construido de la favela, y sus externalidades, se transforman a lo largo del tiempo, a partir de los cambios en la favela propiamente dicha, pero también como reflejo de las

transformaciones ocurridas en su entorno formal. Las transformaciones, que ocurren en sus diversas escalas (calle, barrio, RA, zonas, etc.), tienen como principal vector la dinámica formal de transformación del medio ambiente construido urbano, pero establecen, con el medio ambiente construido informal, una relación de “interacción conflictiva”, en la medida en que este último es visto por los agentes productores, y consumidores de la estructura formal, como una “externalidad negativa” de la ciudad. Así, la articulación entre los procesos formales e informales de transformación del espacio y de diferenciación de áreas (formales e informales) de la ciudad es bastante compleja, y nos remite (a partir de un análisis espacio-temporal) a una verdadera representación de una ciudad caleidoscópica<sup>14</sup>. Podemos decir que en el primer caso, las transformaciones de/en la favela son manifestaciones de una dinámica de producción del medio ambiente construido urbano resultante de relaciones informales (procesos de ocupación y auto-mejoras y mercado inmobiliario) y de la acción pública y de ONG. Sin embargo, la cualificación y la jerarquía entre las favelas también se altera en función de las características de su localización en la estructura urbana. En gran medida, la estructura urbana del entorno de la favela y su posición relativa respecto a las otras áreas de la ciudad son objeto de un proceso continuo de transformación promovido por el mercado inmobiliario formal, la acción pública y los otros agentes que intervienen en la materialidad urbana<sup>15</sup>.

La localización relativa de las favelas, tanto en el mapa de externalidades de la ciudad como en la jerarquía de cualificación de las mismas (relación de preferencias inter-favelas), se altera a lo largo del tiempo. Una favela puede presentar una mejora o empeoramiento en su posición relativa con

14 En Abramo (1998), presentamos una discusión sobre la configuración de la ciudad caleidoscópica, tomando en consideración solamente los procesos formales de producción del medio ambiente construido.

15 Demostramos que un análisis más comprehensivo de los procesos de estructuración del espacio urbano debe articular los procesos de producción formal e informal del medio ambiente construido y la dimensión micro del comportamiento de las decisiones locacionales de las familias. En el presente trabajo, pretendemos redefinir los términos generales de la ciudad caleidoscópica incorporando la producción del medio ambiente construido informal.

las alteraciones territoriales de la ciudad, aunque a lo largo del tiempo mantenga sus características. Este hecho transforma la residencia de los “favelados” (como los activos inmobiliarios de la ciudad formal) en un “capital locacional”, que se aprecia/devalúa en el tiempo. La estrategia familiar incorpora ese elemento en sus cálculos inter-temporales presupuestarios y pasa a acompañar la evolución de la posición relativa de su “capital locacional” (inmueble-residencia) en la jerarquía intra-urbana, evaluando, de esa forma, los posibles beneficios/pérdidas de eventuales desplazamientos territoriales de las unidades residenciales familiares (movilidad residencial) en la estructura intra-urbana. Así, un reposicionamiento de ese capital locacional puede significar tanto una movilidad ascendente de la familia, como un estancamiento en la calidad de vida familiar. Es interesante observar que un estancamiento en la jerarquía locacional urbana no significa, necesariamente, una reducción en el bienestar familiar o viceversa. Podemos imaginar, por ejemplo, una decisión de transferencia domiciliaria de una familia residente en una favela bien localizada en la jerarquía intra-urbana hacia la periferia de la ciudad, que significa una ganancia monetaria que permite la adquisición de una casa mayor y el aumento del bienestar de todos los miembros de la familia. Igualmente, esa familia puede tener previsto que, en algunos años, su nueva localización estará en una posición superior en el mapa de accesibilidad, en función de las alteraciones futuras en la estructura viaria de la ciudad. Así, el intercambio de accesibilidad por consumo de espacio compensaría con creces las pérdidas por desplazamientos, externalidades de vecindario y otras particularidades de la favela de origen; y justificaría, por tanto, la decisión de transferencia de domicilio. El mercado inmobiliario (informal) es el mecanismo que transforma los factores locacionales de la vivienda en favela en un capital locacional, y permite que los residentes entren en el juego especulativo<sup>16</sup> de ganancias y pérdidas de propiedad-inmobiliaria, promovido por las transformaciones de la estructura intra-urbana.

El sencillo ejemplo anterior ilustra la posibilidad de que las familias “favelados” modifiquen su bienestar familiar a partir de las alteraciones ocurridas en el territorio de la ciudad (medio ambiente construido urba-

16 Para la definición del juego especulativo urbano, ver Abramo (20071a).

no y sus externalidades). Esta observación general gana concreción cuando un residente del conjunto residencial de Guapore<sup>17</sup> declara que una de las mejoras más significativas de su conjunto residencial en los últimos treinta años fue la aparición de un centro comercial y de servicios en la proximidad (formal) de su residencia: “Antes... para comprar cualquier cosa tenía que ir muy lejos... desde hace unos diez años para acá el barrio (Penha) mejoró mucho y la Vila da Penha está pareciendo hasta una Copacabana, con todo el comercio y los bares a los que la gente va a divertirse el fin de semana”.

La aparición de una concentración de actividades de servicios, ocio y comercio (externalidades) en el barrio contiguo al conjunto residencial, y en las favelas que lo circundan, es tomada como una revalorización de su capital locacional, lo que altera, por tanto, el bienestar de esas familias. De la misma manera, podemos identificar áreas de la ciudad que se han deteriorado a lo largo del tiempo, y han promovido una devaluación del capital locacional de las familias pobres que residen en viviendas informales próximas a estas áreas. Como sabemos, las ciudades presentan cambios recurrentes en sus funcionalidades urbanas, con reflejos inmediatos en el uso del suelo formal. Estas alteraciones en la funcionalidad de las áreas urbanas tienden a modificar las preferencias locacionales de los pobres. Un buen ejemplo de esta relación es el cambio en la localización de las unidades fabriles en el interior de la malla urbana.

La preferencia de los pobres por la accesibilidad a los centros de empleo es conocida y utilizada como un elemento de explicación de la aparición de las favelas (Abreu, 1997). Como dice un líder comunitario de la favela Nova Brasília, en la zona suburbana de Río de Janeiro: “Al principio... la favela estaba rodeada por fábricas, y la mayor parte de sus habitantes trabajaban en esas fábricas”.

17 El conjunto residencial del Guapore está localizado en Penha, zona de los suburbios de la ciudad de Río de Janeiro, y se construyó en los años sesenta para albergar a los expulsados de la favela de la Catacunba. Hoy en día, ese conjunto residencial está rodeado por tres favelas que albergan, en su gran mayoría, descendientes, parientes y ex-moradores del conjunto del Guapore. Este hecho también es representativo de la apreciación de los habitantes de las favelas del entorno del conjunto del Guapore.

Pero, según ese mismo líder, la realidad ha cambiado de forma radical a lo largo de los últimos treinta años: “Hoy la realidad es que las fábricas se cerraron, los trabajadores dejaron de trabajar en la fábrica y cambió todo *meio biscateiro* ([chapuzas] trabajos eventuales), y la favela creció hasta rodear las pocas fábricas que quedaban”<sup>18</sup>.

Con el mismo tono y sentido *saudosista*<sup>19</sup>, el presidente de la Asociación de Moradores da favela Fernão Cardin nos revela que la favela también surgió a partir de la proximidad de la fábrica Klabin, y una parte importante de la población adulta de la comunidad obtenía sus ingresos del trabajo en esa fábrica. Con su cierre, “los trabajadores tuvieron que buscar sustento en otros lugares, pero no dejaron la favela...”. Según el mismo dirigente: “la transferencia de la fábrica, a fin de cuentas, revalorizó la favela (...) después de que la fábrica fue trasladada a otro lugar, instalaron el centro comercial aquí, lo que revalorizó el barrio y nuestra favela también”.

La modificación de las funcionalidades y de la jerarquía de usos del suelo urbano no solamente altera las posiciones relativas de los barrios (y de las favelas) en el mapa de accesibilidad de la ciudad, sino también las preferencias locacionales. Como nos cuenta un hijo de un residente de *Catacumba*, trasladado al conjunto de Quitungo: “Yo prefiero tener más cerca la diversión que el empleo... El empleo nunca sé si se va a tener mucho tiempo... y la diversión es para toda la vida...”.

Pero la favela es un territorio urbano que guarda fuertes lazos primarios de relación. El sentimiento identificable de pertenecer a una “comunidad” es generalmente visto por los residentes de la favela como uno de los principales motivos para permanecer en sus lugares de residencia cuando les preguntan sobre otras opciones locacionales residencial. La sinergia familiar y los lazos de amistad construidos a lo largo de muchos años de convivencia en la favela (efecto de proximidad del vecindario) facilitan la aparición de relaciones de intercambio basadas en los criterios de “don”

18 Esta declaración y las que siguen fueron recogidas para la investigación por Perlman et al. (2000).

19 N. del T. Concepto filosófico religioso basado en un sentimiento característico de añoranza, nostalgia, melancolía, languidez: *a saudade*.

y de “contra-don” que permiten alimentar una verdadera “economía de solidaridad familiar” expandida<sup>20</sup>. Esta economía solidaria, en el universo de la pobreza urbana, es un elemento importante en la estrategia familiar para conciliar la educación y la manutención de los hijos con la participación del máximo número de miembros en el mercado de trabajo (formal e informal). Los vecinos y parientes asumen temporalmente responsabilidades que normalmente tendrían una contrapartida monetaria y del gobierno, tales como: guarderías, centros de tercera edad y de deficientes físicos y mentales, etc. Ese don será retribuido posteriormente con otros favores, al establecer redes de relaciones de intercambio don/contra-don cada vez más amplias y complejas en la favela, que, efectivamente, alimentan lo cotidiano de las relaciones sociales de la comunidad<sup>21</sup>.

La decisión locacional permite el acceso a esa “economía de la solidaridad”, pues su manifestación está predominantemente territorializada. Pertenecer a las redes de ayuda mutua en la favela es normalmente valorado en las estrategias familiares y la decisión de mudarse a otro barrio encierra el riesgo de pérdida de estas relaciones acumuladas. Así, la movilidad residencial entre los pobres, al dar acceso a la posibilidad de entrar (o salir) en economías de solidaridad territorializadas, es una decisión bastante crítica en las estrategias inter-temporales de las familias pobres. La dificultad está potenciada por la gran “opacidad social” de esas redes de don/contra-don en las favelas, pues, al no estar sometidas a normas y reglamentos explícitos (relación tácita), definen características particulares para cada localidad. Esto es, las relaciones que constituyen las economías de solidaridad, al tener un fuerte componente implícito, tienden a diferenciarse de una favela a otra.

El carácter territorial de estas relaciones significa, por tanto, una gran “asimetría informativa” al momento de las decisiones de cambio de residencia. Las familias que deciden salir (vender un inmueble) de una fave-

---

20 Para una presentación de la economía de don y contra-don, ver Caillé (1994) y Godbout (1992).

21 Los estudios recientes sobre narcotráfico en favelas (Zaluar, 1994); Leeds (1998) manifiestan que esas relaciones también pueden ser identificadas entre los miembros de las organizaciones criminales que actúan en las mismas, y que algunos de esos lazos son prerrequisitos para el reclutamiento de esas organizaciones.

la saben que al abandonar su inserción en una red de solidaridad específica no trasfieren al eventual comprador las relaciones acumuladas de don/contra-don. Así, esa familia, al mudarse a otro domicilio debe afrontar la incertidumbre de entrar en una nueva red de relaciones de solidaridad con un significativo “coste de aprendizaje”, de las nuevas relaciones tácitas<sup>22</sup>. Podemos decir que, en función de la “economía de solidaridad territorializada” en las favelas, la externalidad de vecindario adquiere una gran importancia en las estrategias de las familias pobres y, siendo una externalidad positiva, será probablemente valorada en la decisión sobre la movilidad residencial<sup>23</sup>.

Otra característica interesante que las preferencias familiares revelan en relación con los domicilios en favelas se refiere a la posibilidad de recrear, en la favela, ciertos elementos del cotidiano rural y de ciudades pequeñas, imposibles de ser reproducidos en otras localizaciones de la metrópoli. Como dice una residente de Vidigal, cuando se le preguntó sobre la violencia en la favela:

La violencia es una realidad... La policía sube y baja a cualquier hora y puede suceder que los *meninos* (integrantes del grupo de narcotráfico) respondan con tiros, y ahí comienza un tiroteo... pero, eso no es lo más importante aquí en la comunidad. Para mí, es la posibilidad de vivir de nuevo como vivía en el campo (vida rural), tengo un quintal donde planto unas cosas y converso con las comadres (amigas) como hacía allá en mi tierra... muy a gusto aquí... tengo la ciudad y vivo como en el campo.

Así, la favela, en función de las típicas particularidades de su territorialidad, permite la convivencia de temporalidades y “estilos de vida” que la “ciudad urbana” suele eliminar. Es interesante observar que los descendientes de hijos de emigrantes tienden a absorber la cultura urbana y rom-

---

22 Esa característica tal vez explique los resultados de investigaciones sobre la movilidad residencial en algunas favelas (Abramo, 1999b), Baltrusis (2000) donde el mayor flujo de transferencia domiciliar es intra-favela.

23 La valoración de la solidaridad como una externalidad positiva también se manifestará en los precios de los inmuebles de las favelas.

per con los hábitos de sus padres, por eso la particularidad de la favela proporciona nuevos “estilos de estar” entre los jóvenes que mantienen la característica primaria-comunitaria de las relaciones sociales. La favela es el espacio de la cotidianeidad diurna de los padres (abuelos), que conversan tranquilamente en las pequeñas *birosacas* (micro comercio local), y de la cotidianeidad nocturna de las tribus de *funk*, grupos de *rap* y otras formas de grupos de jóvenes, cuyo factor de proximidad, proporcionado por la favela, es un fuerte elemento de cohesión del grupo (Zaluar, 1998).

Así, la territorialidad de la favela se transforma en un verdadero capital locacional, ya sea en función de su mejor posicionamiento en la jerarquía de accesibilidad de la ciudad como un todo, o en función de las externalidades del vecindario (acceso a las economías de solidaridad) y “bienestar urbano”, relacionado con la convivencia de estilos de vida en el territorio de la favela. Por eso, el capital locacional puede verse devaluado por las actividades ligadas al narcotráfico y a la violencia resultante de esas prácticas. Paradójicamente, la decisión de localización del narcotráfico en la favela se nutre de los mismos atributos que relacionamos anteriormente: la conciliación de territorios bien localizados en la jerarquía de accesibilidad de la ciudad con reducida accesibilidad (viaria) interna, una economía de don/contra-don, donde el tráfico alimenta relaciones de reciprocidad a partir de “donaciones” que suplen las carencias de servicios y de asistencia pública en la favela. Otro elemento locacional valorado por el narcotráfico en su estrategia espacial locacional es el elemento de “cohesión territorial”. Una comunidad territorializada con fuertes lazos comunitarios que unen a la población local, en general, reacciona y se cohesionan contra las agresiones de un enemigo externo (policial o de un grupo de narcotráfico rival). Estas dimensiones de una economía solidaria y de lazos de cohesión son externalidades territoriales positivas de la favela, por eso, cuando son apropiadas por el narcotráfico, se transforman en una externalidad negativa para las familias pobres, con la consecuente devaluación de su capital locacional.

Pero esas externalidades (positivas y negativas) internas de la favela se añaden a las externalidades de su entorno en el proceso de valorización inmobiliario. A partir de nuestro trabajo de campo y de varias encuestas

realizadas sobre el universo familiar de los “favelados”, podemos constatar que la “casa” es el principal objeto de inversión de las familias pobres urbanas. Pero, la casa es también un bien con la característica de incorporar y dar acceso individual a las externalidades urbanas producidas por la acción pública. A lo largo de los últimos treinta años, esas acciones consolidaron, en la ciudad de Río de Janeiro y en los demás municipios periféricos, un patrón bastante desigual en lo que respecta a los servicios y los equipamientos públicos urbanos. Esta distribución espacial desigual se manifiesta cuantitativamente al identificar una concentración en ciertos barrios de los equipamientos y servicios, pero también cualitativamente, puesto que las características de las redes que sirven a las áreas pobres y ricas de la ciudad son bastante diferentes. Además, esas redes, a lo largo de los últimos treinta años, evolucionaron en un sentido fuertemente regresivo (Silva, 2000; Marques 1998; Vetter y Massena, 1981).

En el universo de la pobreza urbana, la relación tradicional entre la localización residencial y el lugar de trabajo (o ingreso eventual) continúa siendo uno de los elementos claves para explicar el mapa de distribución espacial de las residencias pobres<sup>24</sup>. Pero, la segmentación espacial de las redes de servicios y de los equipamientos públicos introduce otra variable en la decisión locacional de las familias. Como dice un líder comunitario de la favela Nova Brasilia, en Río de Janeiro: “Antes la favela estaba rodeada de fábricas y las personas venían aquí para buscar un puesto de trabajo y economizar en el transporte, pero ahora que las fábricas cerraron, toda la gente se da cuenta que estar cerca del comercio y del centro de salud es tal vez hasta más importante que tener la fábrica al lado”.

Así, la posibilidad de acceso a externalidades urbanas, distribuidas de forma muy desigual en el espacio urbano, pasa a ser una variable importante en la calificación de la vivienda popular. Aquí, el acceso a los barrios de vivienda pública es importante, pero también lo son las externalidades naturales, pues permiten la cercanía a un ocio gratuito, que compone el

---

24 En una investigación realizada en varias favelas de Río de Janeiro, Abramo (1998) halló un porcentaje recurrente (30%) de jefes de familia trabajando en los barrios contiguos a sus domicilios.

universo cotidiano de esas familias. Estas dos dimensiones son bastante claras en la declaración de un ex-morador de la *favela da Catacunba* (zona sur de Río), quien se mudó para un conjunto habitacional ([barrio de bloques de viviendas] Quitungo) alejado de la orla de la ciudad: “Al principio, cuando salimos de *Catacunba* hacia aquí, no me acostumbraba a esos edificios sin nada alrededor. Era muy triste porque allá en la favela teníamos aquella vista tan bonita de Lagoa y la playa también cerca. Mis hijos entonces estaban siempre en la playa, tardaron un tiempo en descubrir qué otra cosa hacer”.

En ese sentido, la localización residencial de las familias pobres es un elemento importante en sus estrategias familiares, a partir de la relación vivienda-transporte, pero también de los otros elementos que componen la cesta de consumo familiar. Otro factor que forma parte del universo de las externalidades urbanas “apropiables” por las familias pobres se refiere a una eventual convivencia con grupos familiares de ingresos significativamente superiores. Esa proximidad de la favela a familias de clase media/alta es normalmente vista a partir de una “relación de extrañamiento” bastante común en la literatura sobre la estructura intra-urbana. Los efectos de externalidad del vecindario producidos por la identidad y homogeneidad social (étnica, cultural o económica) de las familias de mayor poder adquisitivo se “constrañen” cuando surge una favela en la proximidad de sus viviendas. En general, los “efectos de extrañamiento” se manifiestan en el prejuicio y discriminación de los grupos de mayor poder adquisitivo y pueden promover un aislamiento socioterritorial de la favela. Por eso, en las declaraciones que recogemos, identificamos un elemento interesante producido por la proximidad entre grupos sociales con ingresos diferentes y que nos remite al uso común del espacio público y de ciertos equipamientos. Aquí, nos podríamos remitir a elementos de la cultura urbana (samba, fútbol, cocina, etc.) que aproximan grupos sociológicamente diferentes. Pero vamos a subrayar que la proximidad de la favela al lugar de empleo (doméstico) y a pequeños servicios permite una cierta convivencia de las familias residentes en favelas con familias de mayor poder adquisitivo, y, en muchas situaciones, también la posibilidad de convivencia de los hijos en un universo socioeconómico diferente. La

posibilidad de acceso, aunque sea solamente en la infancia, a niveles de educación superior es vista por algunos de los entrevistados como un factor positivo para la educación de sus hijos, y directamente relacionado al factor locacional de la residencia de los pobres. Esto está claro en la declaración de una residente que se mudó de la favela da *Catacumba* hacia Guapore: “Me dio mucha pena cuando vine aquí, por mis hijos, que siempre podían ir a casa de mi señora, que vivía cerca de la favela. En casa de mi señora tenían una educación de buenos modales que yo no tenía condición para darles en la casa”.

En resumen, la localización residencial de los pobres es un factor que potencia o reduce sus niveles de bienestar familiar en función del acceso o exclusión a las redes de servicios y equipamientos urbanos, pero también es un factor que interviene en la formación del capital humano de los residentes en la favela, como se ve en la afirmación precedente.

### Notas sobre el mercado inmobiliario en las favelas de Río de Janeiro y las estrategias residenciales de los pobres

A lo largo de las últimas tres décadas, el acceso a la vivienda en las favelas de la ciudad de Río de Janeiro se alteró de forma sustantiva. Podemos afirmar que en la actualidad la principal forma de acceso a la vivienda en las favelas de la ciudad de Río de Janeiro es a través del mercado de compra y venta de parcelas, alquileres e inmuebles. Esos bienes del suelo e inmobiliarios negociados en la favela definen un mercado informal en la medida en que esos negocios no están regulados por los organismos públicos jurídicos (registro de inmuebles) y administrativos (administraciones locales y federal). Para entender la forma de funcionamiento de ese mercado informal, debemos tener presente la historia del proceso de constitución de esa territorialidad construida.

La forma clásica de acceso a una vivienda localizada en la favela puede ser sistematizada por la siguiente secuencia:

- a) Ocupación individual y colectiva de terreno y finca urbana.
- b) Rápida construcción de una vivienda precaria (en madera o *pau a pique* [estacas]).
- c) Larga inversión familiar en la mejora de la vivienda.
- d) División de la unidad residencial en “fracciones” familiares.

Esta secuencia define las dos principales características de la vivienda en favela. La primera se refiere a la irregularidad predial y la segunda, a la irregularidad urbanística.

Podemos constatar que las dos irregularidades están vinculadas a una condición de pobreza urbana. La irregularidad predial es la manifestación de la imposibilidad de las familias pobres de disponer de los recursos necesarios para adquirir un terreno para edificar su vivienda. Esa carencia de recursos monetarios impide el acceso al suelo por la vía tradicional del mercado inmobiliario y define una estrategia popular conocida como “ocupación” voluntaria de suelo público y privado<sup>25</sup>. La irregularidad urbanística que caracteriza el proceso de edificación de las construcciones en la favela también es una manifestación de la pobreza urbana, en la medida en que los modelos de edificabilidad de las viviendas no obedecen a los preceptos definidos en las legislaciones urbanísticas<sup>26</sup>. Por eso, la irregularidad urbanística manifiesta, igualmente, una característica de la dinámica de estructuración del territorio de la favela. La necesidad de garantizar el suelo invadido como una señal de ocupación exige, de las familias, un comienzo o una “marca” de la intención de edificar en la parcela. La estrategia habitual es construir una vivienda precaria con material percedero. Ese proceso de construcción, por regla general, es espontáneo y definido por una temporalidad que obedece a la disponibilidad individual de recursos de cada familia.

---

25 En el caso de parcelaciones irregulares, tenemos una forma híbrida de irregularidad, pues el acceso al suelo se hace por la vía de la comercialización de la parcela, pero el proceso de parcelación del suelo rústico, al no respetar la legislación urbana, impide la regularización del suelo. Para una discusión, ver Saule (1999).

26 La irregularidad predial es un condicionante de la irregularidad urbanística en la medida en que impide, en la mayor parte de las ciudades, su inclusión en el catastro municipal de inmuebles.

El elemento nuevo que quisiéramos señalar aquí se refiere al proceso de agotamiento de la dinámica de ocupación de las áreas (sobre todo las más céntricas y con los factores de externalidad urbana positiva) objeto de las ocupaciones populares. El agotamiento de la “frontera de expansión” territorial de las ocupaciones residenciales de los pobres urbanos en las grandes metrópolis nacionales redefine sus estrategias de vivienda, y la forma de acceso a las favelas pasa a ser preponderantemente por la vía del mercado inmobiliario informal<sup>27</sup>. Otro elemento importante que alimenta la constitución de ese mercado inmobiliario es la transformación de las características constructivas de las favelas a lo largo del tiempo. La transformación de una parte del *stock* residencial en inmuebles edificados (en general inacabados) con material permanente pasa a ejercer una atracción para las familias de bajos ingresos que no consiguen tener acceso al mercado inmobiliario formal, pero desean dejar de comprometer sus ingresos en el alquiler<sup>28</sup>. Así, la favela pasa a incorporar una demanda residencial que no consigue entrar en el mercado inmobiliario formal, y ya no tiene acceso a las viviendas de la favela por el proceso clásico que sistematizamos anteriormente, sino por la vía del mecanismo del mercado.

Esta transformación es importante en dos niveles. El primer nivel se refiere a una alteración de la diferenciación intra-favela, esto es, en su estructura socio-espacial, pues el mercado inmobiliario en el interior de la favela es bastante diferenciado en función de las características topológicas del suelo y de la temporalidad del proceso de construcción: cuanto más antigua es el área, más consolidada está en términos de construc-

---

27 Una investigación reciente en las favelas de Belo Horizonte (Guimarães, 2000: 360) constata que “el 54,3 % de las casas propias fueron adquiridas y no auto-construidas, lo que revela un alto índice de ocupación de casas y un activo mercado inmobiliario en las áreas de las favelas”. Esta tendencia se encontró igualmente en las investigaciones mostradas realizadas por Abramo (1998, 1999b) para Río de Janeiro y Pasternak (1994) para São Paulo.

28 En la investigación realizada por Abramo (1998) sobre las preferencias locacionales entre compradores de inmuebles en las favelas de Río de Janeiro, el apartado “Dejar de pagar el alquiler” recibió el mayor número de respuestas. Baltrusis (2000) encontró ese mismo resultado para las favelas de Nova Conquista, en Diadema, y Paraisópolis, en la ciudad de São Paulo.

nes en albañilería y proximidad a la red de comercio y servicios. Esa externalidad positiva, creada por la mayor homogeneidad, tanto en el *stock* residencial construido como en la accesibilidad, se va a nutrir de la entrada de nuevos residentes, en general, con un poder adquisitivo superior a aquellos que están vendiendo sus inmuebles<sup>29</sup>. Así, la entrada de esas familias tiende a elevar los niveles de diferenciación socio-espacial en el interior de la favela. Como la dinámica de mejorías en la residencia obedece a una lógica de inversión familiar en el patrimonio inmobiliario, y la capacidad de esa inversión está asociada a la renta familiar, podemos imaginar una tendencia a la reiteración de ese modelo de diferenciación interna en las favelas con un progresivo aumento de esas diferencias.

Otro nivel de transformación promovido por la instauración del mercado inmobiliario informal como mecanismo de acceso a la favela es una mayor diferenciación inter-favelas. Estos barrios tienen localizaciones diferentes en el territorio de la ciudad y, por tanto, absorben de forma indirecta las externalidades locacionales producidas por el proceso de estructuración urbano. La jerarquización de esas externalidades en el mercado inmobiliario formal revela la segmentación socio-espacial de las familias<sup>30</sup> y, a pesar de que las favelas no reflejen directamente esa jerarquización, presenta una relativa diferenciación en relación con el ingreso medio familiar y las condiciones características de la vivienda<sup>31</sup>. En un trabajo anterior (Abramo, 1999), se sistematizan algunos datos que indican que la diferenciación socio-espacial intra-favela es superior a la diferenciación comprobada en los barrios de su entorno, incluidos aquellos que albergan una población pobre. Por eso, esa afirmación no podría hacerse en rela-

29 Los resultados preliminares encontrados por Abramo (1999b) revelan que la diferencia de ingresos entre los vendedores y compradores varía significativamente en las favelas investigadas, pero esa diferencia nunca es inferior a dos veces la referencia de ingreso familiar en favor de los compradores.

30 Este resultado puede ser confirmado a partir de los modelos económicos de uso del suelo. Para una presentación de los modelos clásicos, ver Fujita (1989), y para los modelos más actuales, Fujita et al. (1999).

31 Los resultados preliminares de estudios de los sectores censados en 1991, para las favelas de Río de Janeiro, realizados por Preteicelle y Valladares (2000) revelan una diferenciación inter-favelas bastante significativa.

ción con la diferenciación inter-favelas que, a pesar de no seguir íntegramente el mismo modelo de diferenciación socio-espacial que los barrios formales de la ciudad, presenta alguna similitud con ese modelo espacial. Por eso, podemos imaginar que los mismos efectos de estratificación producidos por el funcionamiento del mercado inmobiliario formal en la jerarquización socio-espacial de los barrios podrán ser impulsados, a largo plazo, por el funcionamiento del mercado inmobiliario informal en las favelas. Esto significa que, paulatinamente, los factores de externalidad locacional, al reflejarse en los precios inmobiliarios, promoverían una aproximación de la jerarquización socio-espacial de las favelas con la estructura de los barrios. Aquí podemos identificar un elemento importante en las estrategias de las familias pobres y en sus decisiones inter-generacionales, pues la opción de mantenimiento de una elección locacional residencial de las generaciones anteriores (acceso por ocupación) puede significar una mejora en la jerarquía socio-espacial. La elección locacional anterior constituye, como vimos antes, un “capital locacional” de las familias, y estas pueden, al entrar en el mercado inmobiliario informal, hacerlo material en forma monetaria.

Podemos decir que la instauración de ese mercado inmobiliario y su relativa (y sorprendente) liquidez transforman la decisión de permanencia en la vivienda en un elemento importante en la definición de las estrategias inter-temporales de la familia. Los estudios clásicos sobre el universo familiar de la favela<sup>32</sup> enfatizan la centralidad de la vivienda en sus estrategias de supervivencia. Nuestras entrevistas confirman estas indicaciones y demuestran que la vivienda sirve, no solamente como espacio de seguridad patrimonial, sino también como el *locus* de acumulación de bienes duraderos<sup>33</sup>. Así, la vivienda es el principal patrimonio familiar, pues permite la acumulación de otros bienes, no solamente porque es el espacio físico de esa acumulación (Coriat, 1979), sino porque

---

32 Para el caso de Río de Janeiro, podríamos citar a Perlman (1977), Valadares (1978) y Leeds et al. (1978).

33 Según una moradora de la favela de Nova Brasília: “solamente después de que tuve la seguridad de que no iba a ser expulsada de mi casa tuve el coraje para comprar mis cosas: fógón, nevera, televisor...”.

crea, además, una confianza en la no-irreversibilidad de la decisión de ocupación ilegal de un terreno apropiado en el pasado.

La estrategia de inversión de la familia en ese patrimonio sería poli-funcional, pues serviría tanto para mejorar las condiciones de vida familiar en términos inter-temporales como para consolidar en el tiempo la forma no mercantil (ocupación) de acceso al suelo urbano. Es interesante señalar que en las favelas consolidadas de Río de Janeiro<sup>34</sup> esas dos características son elementos que califican el inmueble de la favela para el mercado inmobiliario. Por eso, la inversión física en la mejora del patrimonio inmobiliario también muestra una paradoja. Siendo la vivienda el principal soporte de la estrategia de inversión familiar, es común que la elección de los materiales de construcción muestre esa prioridad. Como dice una entrevistada: “En la construcción de mi casa (inversión en mejoras) procuro colocar lo mejor. Usted puede ver que en el baño coloqué una grifería de cine...”.

Así, la “grifería de cine” va a convivir con el irregular abastecimiento de agua, con un baño terminado parcialmente, en una casa donde no todas las divisiones de las habitaciones han sido construidas aún. En fin, la lógica de la construcción de la vivienda depende del flujo de recursos familiares y de las opciones de cada momento, que no reflejan un programa de inversión y obras previamente establecido. Además de eso, las opciones de inversión en la casa dependen de los precios relativos y de las previsiones de sus fluctuaciones: “compré el marco de aluminio de la ventana antes de terminar el baño, porque sabía que estaba muy barato y no conseguiría comprarlo después” (Declaración de una residente de la colina de la Formiga).

El resultado de esta lógica de inversiones “desiguales y combinadas” en el patrimonio domiciliario se va a manifestar en los precios inmobiliarios en las favelas que, a primera vista, son excesivamente elevados

---

34 Favelas cuyo *stock* residencial es, preponderantemente, albañilería y sin áreas de ocupación en su entorno. El crecimiento de esas favelas se manifiesta por una tendencia a la densificación (fragmentación de las parcelas y uso de lajas como solera).

cuando son comparados con la cualificación del inmueble en sí mismo, y cuando son comparados con los precios de los inmuebles de los barrios de su entorno (Abramo, 1999b). La sorpresa al encontrar precios de inmuebles más elevados en la favela que en barrios legales y con externalidades urbanas superiores puede, en parte, y solo en parte, ser explicada por esa característica de sobreinversión en materiales de construcción, teniendo en cuenta las características locacionales y de externalidad del vecindario de esos inmuebles. Lo curioso de este caso es que, al contrario de lo que sucede en el mercado inmobiliario formal, donde una eventual decisión equivocada en la combinación de factores sería penalizada por el mercado (el precio de venta sería inferior al coste), en el mercado inmobiliario de las favelas la sobreinversión en materiales pasa a ser una de las referencias para la formación de los precios y del modelo de construcción: “¿Usted vio la casa del Señor Domingos?... Él tiene una cocina de mármol y la sala es una belleza, con el suelo de cerámica. A todo mundo aquí le gustaría tener una cosa parecida y además revalorizó mucho la casa” (Declaración de una residente de la colina de Escondidinho).

Esa característica de sobreinversión en los materiales de construcción de una parcela de las construcciones de las favelas adquiere relevancia en nuestra discusión sobre el mercado inmobiliario informal en la medida que los precios de esos inmuebles pasan a ser una marca de referencia en la formación de los de la favela. Su capacidad de contaminación de los otros precios está alimentada por mecanismos de proyección de las inversiones familiares, siguiendo la referencia de la casa más valorada de la favela, independientemente de un supuesto “valor objetivo” de mercado, que valoraría la localización de esa casa, en la jerarquía de accesibilidad urbana y en el mapa de externalidades del vecindario de la ciudad. Como en el mercado financiero de valores, el precio de este inmueble constituye una “burbuja” que se “despega” del valor de referencia (definido por factores objetivos) y adquiere visibilidad en el mercado inmobiliario de la favela, transformándose en la “señal” de referencia de la formación de los precios en el mercado local de inmuebles. En otras palabras, un inmueble específico (en la anterior declaración, la casa del Sr. Domingos) se transforma en la referencia de precios del mercado y pasa a “contaminar” los otros precios inmobiliarios

de la favela. La importancia de esta particularidad en la formación de los precios de ese mercado es que transforma esa señal en un componente auto-referencial, y será ese componente el que explique, en parte, las diferencias existentes entre el gradiente de precios relativos del mercado inmobiliario formal y del mercado de inmuebles en la favela.

Otro elemento interesante que permite explicar el componente auto-referencial del mercado inmobiliario de las favelas es su gran asimetría informativa, sobre todo cuando tal mercado está constituido por el sumatorio de submercados de favelas particulares, que se encuentran dispersas a lo largo del tejido urbano. Estos mercados tienen una estructura muy atomizada, que caracteriza a un mercado competencial donde la información parecería circular libremente, y, sin embargo, el acceso a la misma, sobre los inmuebles disponibles en el mercado, está localizado en términos espaciales<sup>35</sup>. Generalmente, los compradores y vendedores de inmuebles, cuando son preguntados sobre los precios de los inmuebles en otras favelas, muestran un desconocimiento sorprendente en alguien que está negociando su principal patrimonio familiar. Esta característica define un mercado con una gran opacidad informativa, que favorece el carácter auto-referencial del mercado inmobiliario local. Cuando los compradores y vendedores son preguntados sobre sus referencias de precios externos, en relación con los de su favela, los precios de los barrios del entorno y de los barrios más valorados de la ciudad surgen, predominantemente, como respuesta (Abramo, 1999). Estos resultados y la completa desinformación y desconocimiento de los precios inmobiliarios en otras favelas revelan la forma de funcionamiento de ese mercado. Así, podemos sugerir que serán los agentes del mercado inmobiliario en las favelas los que definan sus proyecciones de precios, a partir de algunas indicaciones del mercado formal y de los "precios hito" de cada favela. Aquí podemos establecer una discusión sobre la articulación entre el mercado formal e informal de bienes inmobiliarios y el impacto de las políticas urbanas en la formación de esos precios inmobiliarios.

35 Los resultados de una investigación sobre las fuentes de información utilizadas para comprar inmuebles en las favelas revelan que en más del 50% de los casos la referencia provino de familiares o amigos (Abramo, 1999a).

Nos podemos interrogar si una política urbana universal, cuyo resultado promovería una reducción generalizada en los precios del mercado inmobiliario formal, no tendría un impacto más positivo en las condiciones de vida de la población "favelada" que el de las políticas dirigidas, cuyo público objetivo se restringe a algunas favelas de la ciudad. Con el crecimiento de la importancia del mercado inmobiliario informal y la hipótesis de que eso acarrea una aceleración en el proceso de diferenciación interna de la favela, podemos imaginar que, en muchas circunstancias, una política de urbanización restringida a ese espacio tendría como resultado una elevación de la diferenciación socio-espacial en el interior de la favela; y la reducción de las diferencias de precios de los inmuebles de la favela de los barrios formales de la ciudad conduciría a un resultado opuesto, es decir, una mayor homogeneidad intra-favela. De la misma manera, políticas que revaloricen las externalidades del entorno de la favela pueden, paradójicamente, aumentar el bienestar de los más desfavorecidos en el interior de la misma. La introducción del análisis del mercado inmobiliario informal como una variable que articula las estrategias residenciales de los pobres urbanos y la apropiación de los beneficios/pérdidas de las políticas públicas, nos parece un procedimiento de refinamiento en la evaluación de la trayectoria de la pobreza urbana y de la producción del medio ambiente construido de las ciudades. Este análisis permite evaluar los efectos perversos de las políticas dirigidas y las eventuales ganancias de las políticas urbanas formuladas en la escala (macro) de la ciudad. Afirmamos que desvelar la dinámica del mercado inmobiliario informal también permite articular la dimensión micro-sociológica de las decisiones individuales, con la resultante agregada de la movilidad residencial y sus efectos en la configuración de la estructura intra-urbana.

A partir de las entrevistas realizadas en los conjuntos habitacionales de Kitungo y Guapore, podemos proponer una reflexión interesante sobre la relación entre las decisiones de inversión en el patrimonio familiar, las estrategias inter-generacionales y el mercado inmobiliario informal. Estos conjuntos fueron construidos, originalmente, para albergar a la población de la favela da *Catacumba*, que fue expulsada al final de los años sesenta de la Zona Sur de la ciudad de Río de Janeiro (Perlman, 1977). El cambio de

domicilio implicaba una alteración profunda en la relación de los pobres con su territorialidad. De las entrevistas con los antiguos residentes de la favela da Catacunba, extrajimos varias observaciones, por eso la sensación de que este lugar permitía una mayor plasticidad de alteración en la espacialidad del domicilio es citada frecuentemente cuando se compara con la opción de la vivienda en un conjunto habitacional. En algunos casos, la rigidez del conjunto del territorio se identifica como un elemento pedagógico, pues establece una norma de conducta en relación con los derechos y deberes de la edificabilidad:

La cultura que permite hacer cualquier cosa es ruin para las personas y la favela, siendo un lugar donde usted puede ir haciendo lo que quiera en su parcela, acostumbra mal a las personas. Aquí en el barrio, tenemos un condominio y el respeto a las reglas es importante para la vida de la zona. Ese respeto impide que cada uno haga lo que quiera. Eso es educativo (Declaración del Sr. J., del conjunto de Guapores).

Pero, en situaciones en que las familias viven en condiciones de pobreza y gran incertidumbre en relación con sus ingresos corrientes, la *rigidez de la territorialidad* del conjunto habitacional impone restricciones en las estrategias de inversión en el patrimonio residencial (lógica de autoexpansión del espacio de la casa), y/o utilizar el espacio de la vivienda como forma complementaria de renta: “En la favela, la gente puede hacer una grada y construir para nuestros hijos. Aquí en el barrio eso es imposible” (Declaración del Sr. J., del conjunto de Kitungo); “allí en la favela es posible hacer una ampliación y alquilar para ayudar en los gastos” (Declaración de Sra. C., del conjunto de Kitungo).

La perspectiva de invertir en la ampliación del espacio residencial está bloqueada en el conjunto habitacional por la imposibilidad de expansión física del inmueble. La única solución para volver a tener esa posibilidad es regresar al territorio más “plástico” de la favela. En el caso de los dos conjuntos residenciales, una parte de sus residentes participó de una ocupación en un área contigua a los mismos. En su gran mayoría, los participantes de la ocupación fueron los descendientes de los residentes transferidos de Catacunba:

Aquí en el barrio la gente no tenía más espacio para vivir. Yo vivía con mis padres y mis hijos en un apartamento pequeño de dos habitaciones. En la época de la ocupación también me uní y fui construyendo, poquito a poquito, mi trozo, y con mucho esfuerzo. Ahora tengo una casa con cinco habitaciones (Declaración de Sra. S., residente de la ocupación cercana al conjunto de Kitungo e hija de un residente del conjunto).

La postura de esta persona es clara y revela las estrategias de otros residentes e hijos de residentes de los barrios que movilizaron sus memorias colectivas para organizar una ocupación y redefinir sus formas de inversión familiar. Lo interesante en relación con el mercado inmobiliario es la permuta de domicilios entre el conjunto de las casas en la favela próxima al barrio, lo que revela una característica interesante en esa localización de la ciudad: el mercado inmobiliario formal del barrio y el informal de la favela pueden ser definidos como un único submercado inmobiliario local. Tenemos aquí un cierto *trade off* entre la garantía del título de propiedad del conjunto habitacional, una relativa transparencia y perennidad de su característica física, por tanto rígida, y la relativa libertad de “derecho de construcción” de los inmuebles en la favela que no están subordinados a las leyes de control urbanístico de la ciudad formal. Así, tendríamos una relación de cambio compensatoria entre la garantía del título legal de propiedad en el conjunto habitacional y la libertad de construcción en la favela. Esta característica de libertad de “derecho de construcción” en la favela es interesante, pues nos permite sugerir que los precios del mercado inmobiliario en las favelas incorporan esa variable de “libertad urbanística”. Así, la paradoja de los precios elevados en las favelas tendría una de sus explicaciones posibles en la monetarización de la libertad del derecho de construir vía la formación de los precios inmobiliarios<sup>36</sup>.

Esta característica, asociada al hecho de que el mercado inmobiliario en las favelas presenta un fuerte componente auto-referencial, indica que

---

36 A partir de la elevación en varias favelas de Río de Janeiro, verificamos que los costes de los materiales de construcción y de la mano de obra (cantero y maestro de obras) aquí son superiores a los de la ciudad formal. Esto también sería un elemento de explicación de la paradoja de los precios inmobiliarios en la favela.

la dinámica de funcionamiento y de formación de precios del mercado informal muestra una gran sofisticación cognitiva, y que su comprensión exige todavía mayores inversiones en investigación empírica y elaboración conceptual. Estas notas pretenden tan solo presentar algunos resultados parciales de la investigación y nos hacen recordar la insuficiencia de las discusiones actuales sobre la relación entre la dinámica del mercado inmobiliario informal y la producción-transformación de la estructura intra-urbana de las grandes ciudades de los países en vías de desarrollo.

## Informalidad urbana y mercado: la nueva puerta de entrada de los pobres en las grandes ciudades brasileñas\*

### Introducción<sup>1</sup>

Las ciudades latinoamericanas crecen, en gran medida, a partir de los procesos de ocupación (invasión) del suelo urbano, de las prácticas irregulares y/o ilegales de fraccionamiento del suelo (lotificación/lotización) y de la dinámica de densidad predial y poblacional en los asentamientos populares. Las estadísticas revelan la magnitud de este proceso, y la mancha del uso del suelo informal en las cartografías urbanas no deja duda de su dimensión estructural y de la necesidad de políticas públicas de amplitud que avancen en dirección a una solución de este grave problema latinoamericano: la informalidad urbana. A pesar de la aparente diversidad de los asentamientos populares informales en las ciudades brasileñas y latinoamericanas, sus procesos de producción y consolidación guardan fuertes semejanzas. Pretendemos responder a una de estas cuestiones:

\* Este texto es resultado de la Investigación INFOSOLO-HABITARE/FINEP, desarrollada en el período de agosto de 2004 a noviembre de 2006 y coordinada por el Observatorio Inmobiliario y de Políticas del Suelo, IPPUR-URFJ con la participación de los siguientes profesores: Norma Lacerda-UFPE, Angela Gordilho-UFBA, Maria Inês Sugai-UFSC, José Julio Lima-UFPA, Emilio Hadad-USP, Joao Rovatti-UFRGS, Ricardo Farret e Neio Campos-UnB. Los resultados empíricos presentados en ese texto son el resultado colectivo de todos esos profesores, pero las opiniones y sus errores son de mi entera responsabilidad.

1 Los argumentos de levantamientos empíricos presentados en este artículo son desarrollados en Abramo (2009b; 2010).

cuál es la semejanza y cuál la diferencia en la forma de funcionamiento del mercado informal del suelo, en particular la composición de sus submercados, en los asentamientos populares informales urbanos.

De forma sucinta, podemos identificar dos grandes lógicas del mundo moderno para la coordinación social de las acciones individuales y colectivas, que se consolidaron a partir de la construcción de los Estados Nacionales y de la generalización de la lógica mercantil. La primera lógica atribuye al Estado el papel de coordinador social de las relaciones entre los individuos y los grupos sociales, y su función de mediador social define la forma y la magnitud del acceso a la riqueza de la sociedad. Los estudios se refieren a esta perspectiva como la tradición contractual.

Una segunda lógica de coordinación de la sociedad moderna es definida por el mercado, donde el acceso a la riqueza social es mediado, predominantemente, por relaciones de cambio determinadas por grandes riquezas monetarias. El acceso al suelo urbano a partir de la lógica de Estado exige a los individuos o grupos sociales alguna acumulación de capital, que puede ser político, institucional, simbólico o de otra naturaleza, de tal forma que permita su reconocimiento como parte integrante de la sociedad y de su juego de distribución de las riquezas sociales. La lógica de mercado es unidimensional en relación al requisito para tener acceso a la tierra urbana: la posibilidad y magnitud de acceso a la tierra está directamente relacionada con el capital monetario acumulado por los individuos o grupos sociales. Pero la lógica de mercado de acceso a la tierra urbana puede adquirir dos formas institucionales diferentes. La primera está condicionada por un marco normativo y jurídico regulado por el Estado, en forma de un conjunto de derechos (civil, comercial, de trabajo, urbanístico, etc.) que establecen el marco de las relaciones económicas legales (Beccatini, 1999).

Según Beccatini, las relaciones económicas que se establecen al margen del sistema legal del derecho (nacional e internacional) definen el campo de la economía informal. Así, la lógica de mercado de coordinación social de acceso a la tierra urbana se manifiesta a través de relaciones legales o ilegales. En el primer caso, la coordinación es ejercida por el mercado formal, mientras que en el segundo, el proceso de acceso al suelo urbano es determinado por un mercado informal.

En los países latinoamericanos, como en una parte significativa de África y Asia, la urbanización acelerada de la posguerra, las disparidades sociales y las enormes dificultades financieras de los Estados nacionales de esos países proporcionaron el surgimiento de una tercera lógica social de acceso a la tierra urbana, que vamos a denominar “lógica de la necesidad” (Abramo, 2009). La lógica de la necesidad es, simultáneamente, la motivación y la instrumentalización social que permite la coordinación de las acciones individuales y/o colectivas de los procesos de ocupación del suelo urbano. A diferencia de las otras dos lógicas, el acceso al suelo urbano a partir de la lógica de la necesidad no exige un capital político, institucional o pecuniario acumulado; en principio, la necesidad absoluta de disponer de un lugar para instalarse en la ciudad sería el elemento para accionar esa lógica de acceso a la tierra urbana.

Las ciudades latinoamericanas revelan, en su estructura intra-urbana y cartografía socio-espacial, el funcionamiento de las tres lógicas de coordinación social que identificamos anteriormente.

Este texto está dividido en cuatro partes. En la primera parte (segundo ítem) presentamos una breve reseña sobre el vacío temático en los estudios urbanos sobre el mercado informal de suelo, y en seguida avanzamos algunos elementos metodológicos y conceptuales para la identificación de la segmentación y formas de funcionamiento del mercado informal de suelo en los asentamientos populares consolidados. En esa parte no tenemos la preocupación de formular grandes discusiones conceptuales y nos restringimos a subrayar ciertos elementos que consideramos relevantes para la descripción de los resultados empíricos que vamos a presentar a continuación.

La segunda parte (tercer ítem) se dedica a caracterizar el mercado residencial informal en asentamientos consolidados según los dos submercados residenciales: el de comercialización (compra y venta de inmuebles informales) y el de locación informal. Procuramos establecer un abordaje comparativo para identificar los pesos relativos de esos submercados en cada una de las ciudades brasileñas investigadas.

En la tercera parte (cuarto ítem), establecemos un análisis de los tipos de productos comercializados en los submercados del mercado informal de

suelo (MIS) y su producto dominante en las ciudades investigadas. En todas las partes donde presentamos los resultados de la investigación de campo, procuramos establecer un análisis transversal que identificara las semejanzas y diferencias en las características y formas del mercado informal de suelo en los asentamientos populares consolidados. Estamos convencidos de que ese estudio, pionero sobre los mercados informales de suelo en las ciudades brasileñas, puede permitir una cierta intangibilidad de los procesos de producción y de reproducción de los territorios informales urbanos y abre un debate sobre los instrumentos de política urbana necesarios para disciplinar y/o regular ese mercado en las grandes metrópolis brasileñas.

### **El relativo silencio sobre el mercado informal de tierras: una revisión sumaria de la literatura**

Creemos que el problema de la inteligibilidad de la configuración intraurbana de las grandes ciudades brasileñas pasa por un problema conceptual y de verificación empírica de las formas de funcionamiento de las tres lógicas de coordinación del acceso a la tierra urbana. Así, proponemos un breve inventario de las tendencias de los estudios sobre el uso del suelo urbano para llegar al verdadero silencio sobre el objeto de nuestro análisis. En los últimos treinta años, una parte importante de la literatura de los estudios urbanos eligió la lógica del Estado como su principal objeto de atención, y desde los años ochenta investigadores brasileños produjeron un conjunto significativo de trabajos (históricos y conceptuales) sobre la relación entre lo que se acostumbró a llamar, en la época, la “cuestión del Estado y lo urbano”. De los estudios influenciados por el estructuralismo francés, característico de los años ochenta, a los estudios de la nueva historiografía marxista de expresión inglesa de los años noventa, tenemos un enorme panel de las intervenciones del Estado nacional en las ciudades donde fueron identificadas las principales políticas urbanas (habitación, saneamiento, transporte, etc.), sus actores, conflictos y sus consecuencias macro-sociales. En la lectura de la época, la sociedad capitalista, y su expresión urbana, podría ser leída a partir de las relacio-

nes entre el capital, el trabajo y la forma de manifestación de los conflictos y de dominación entre ellos en la estructura jurídico-política, a nivel urbano, metropolitano, regional y nacional.

A partir de la segunda mitad de los noventa, una parcela significativa de los estudios urbanos, sobre todo en los países centrales y que tiene en la lógica del Estado su objeto de atención, cambió de dirección nuevamente, al incorporar la crisis en los Estados nacionales y la reconfiguración de las relaciones de la política urbana a escala global y local. Los estudios siguieron el camino de retorno a una lectura de los macro-procesos de la globalización y de la mundialización, y sus consecuencias urbanas optaron por lecturas de lo local, incorporando perspectivas neo-hobbesianas, comunitarias e institucionalistas para revelar las dimensiones particulares de los actores, prácticas, conflictos y perspectivas del desarrollo a nivel local. En este último caso, la lógica de Estado, sobre la coordinación de los actores, para que tengan acceso al suelo urbano, es leída a partir de los conceptos de gobernanza local y urbana y las nuevas formas de cooperación entre lo público-privado y lo privado-privado. Los estudios sobre las políticas públicas urbanas también procuran incorporar elementos de las estrategias y racionalidades de los actores, y utilizan conceptos tales como redes sociales y juegos de poder institucional e intra-institucional para explicar decisiones de inversión y redefinición de usos del suelo urbano.

La literatura sobre la lógica de la necesidad y del acceso al suelo es marcadamente latinoamericana y coge los procesos de ocupación como su principal objeto de estudio. Desde el punto de vista disciplinar, tenemos una bipolaridad ambigua y pendular. Estos estudios pueden ser mayoritariamente clasificados como estudios de la sociología urbana, pues incorporan algunos elementos del urbanismo o trabajos urbanísticos sobre la extensión de la malla urbana con ambiciones sociológicas. Hay un gran número de excepciones, pero en su gran mayoría son estudios monográficos y, por lo tanto, de casos, que incorporan dimensiones antropológicas o proponen articulaciones interdisciplinarias, pero cuya característica monográfica limita considerablemente una perspectiva universalista de lectura de la manifestación urbana de la lógica de la necesidad. Esos estudios nacieron fuertemente marcados por los estudios de los movimientos sociales

urbanos, y gradualmente ganaron tintes más urbanísticos. Esta tendencia proporcionó el surgimiento de una interesante literatura del derecho urbano, que procura incorporar elementos interdisciplinarios en su forma de tratamiento de los problemas sociales, pero que se mantiene con fuerte carácter normativo, característico de la tradición del derecho y de los estudios de jurisprudencia. Las tentativas de romper con ese descontento normativo son interesantes y abren nuevos horizontes de lectura de los procesos de estructuración intra-urbana (Azuela, 2001; Fernandes, 2001).

Los estudios sobre la lógica de mercado y el acceso al suelo urbano pueden ser clasificados en dos grandes tradiciones de la economía urbana (Abramo, 2001b; Farret, 1995). La tradición ortodoxa presenta una enorme e influyente producción sobre los procesos de uso del suelo, formación de precios y preferencias locacionales familiares. Esos estudios se presentan en el debate conceptual a partir de modelos de equilibrio espacial de tradición neoclásica (Abramo, 2001b), y más recientemente incorporando dinámicas espaciales de aglomeración propuesta por la economía geográfica (Krugman, Fujita, Venables, 2000; Fujita y Thisse, 2002). Otra tendencia de los estudios sobre la lógica del mercado y el uso del suelo procura instrumentalizar los estudios urbanos desde el punto de vista analítico, al proponer un tratamiento econométrico de la formación de los precios prediales e inmobiliarios. Los estudios a partir de las funciones hedónicas de precios ocupan una parte muy importante en las publicaciones internacionales de economía urbana, y recientemente han sido la base para muchas políticas urbanas locales (fiscales, peajes urbanos, mejoramiento de infraestructura, etc.). La sofisticación del tratamiento estadístico y analítico permite, actualmente, superar las restricciones en la evaluación de los atributos urbanos (sobre todo en relación al número de variables *dummy* y al tratamiento espacial de las externalidades), pero los problemas de auto correlación espacial de las variables es aún una barrera infranqueable para esta tradición de trabajos.

Una segunda tradición de estudios se identifica con los principios conceptuales de la economía política urbana y procura señalar los procesos de generación de la riqueza y de la acumulación del excedente urbano a partir de la definición de los usos y de la apropiación del suelo urba-

no. Esta perspectiva conceptual tiene su principal aparato conceptual en la teoría de la renta agraria, para identificar la lógica de apropiación del excedente urbano y explicar la estructura intra-urbana como resultado. Después de muchos años de estudios monográficos sobre la taxonomía de agentes y procedimientos institucionales en el juego de atribuciones de ganancias y pérdidas agrarias e inmobiliarias (ver los trabajos clásicos de Topalov, Ball, Harloe, etc.), recientemente, esta perspectiva procura renovarse, al articular los estudios agrarios con los impactos espaciales de la reestructuración productiva y los proyectos de renovación urbana (Abramo, 2003a).

Aunque los trabajos sobre la lógica de mercado y el uso del suelo y su relación con la acumulación capitalista urbana tengan una gran tradición en la sociología crítica, a partir de los años setenta, y un enorme número de instituciones (revistas, centros de posgrados, institutos de investigación y gubernamental, etc.) se dedican al tema, podemos decir que prácticamente la totalidad de esos estudios toma como objeto el mercado inmobiliario formal o legal. A pesar de que el mercado informal de tierras existe en la mayor parte de las ciudades latinoamericanas y es uno de los principales mecanismos sociales de acceso a la tierra urbana de una parte considerable de la población pobre de esas ciudades, prácticamente no hay estudios sistemáticos y que abarquen este tema. Con excepción de algunos trabajos de naturaleza periodística y de estudios monográficos de ámbito bastante restringido, se constata un gran vacío en los estudios urbanos, y en particular en los estudios de economía urbana, sobre el mercado informal de tierras urbanas. La importancia actual de ese mercado y la perspectiva de su crecimiento en función de la reducción expresiva de los procesos de ocupación de tierras urbanas imponen la urgencia de traerlo como una de las prioridades del objeto de estudio. Creemos que la definición del mercado informal de tierras y la movilidad residencial de los pobres como un objeto de estudio exige un doble esfuerzo, académico e institucional. En realidad, hay un enorme desconocimiento empírico de ese mercado. La poca información disponible es el resultado de pequeñas monografías y/o trabajos periodísticos, y su dirección a un público más amplio, dada la carencia, finalmente adquiere un valor heurístico y de referencia para muchos análisis y

políticas sobre informalidad urbana. Así, la carencia de información produce algo como un “sentido común” sobre el mercado informal, que en muchas situaciones no corresponde a los hechos reales.

Este sentido común sobre la informalidad urbana alimenta reflexiones, políticas urbanas y representaciones sobre el universo de los pobres, que en muchas ocasiones son verdaderas “ilusiones urbanas”<sup>2</sup>. En este sentido, un esfuerzo por avanzar en el desvelamiento del imaginario y las representaciones del mercado inmobiliario en las favelas exige ser confrontado con resultados empíricos de investigación que permitan una visión completa y más rigurosa sobre su realidad fáctica. En otro trabajo (Abramo, 2011) utilizamos el término “capital misterioso”, para identificar esos mitos y falsas representaciones del mercado informal en favelas. Quizás el mayor daño haya sido causado por el conocido trabajo *El misterio del capital*, del peruano Hernando De Soto, que identifica la propiedad informal como uno de los eventuales pilares del crecimiento económico. Así, el primer esfuerzo de investigación debe tener como preocupación un estudio empírico que permita la identificación de las características reales del mercado informal inmobiliario en las favelas.

Un segundo esfuerzo para desarrollar el mercado informal como objeto de estudio es de naturaleza conceptual. La pregunta que debemos formular sobre este mercado se relaciona con sus similitudes y diferencias en relación al mercado formal. Responder a esta cuestión, o dar elementos para su respuesta, significa, necesariamente, una articulación entre la problemática conceptual y la verificación de elementos empíricos que

- 2 Un buen ejemplo de este procedimiento puede darse a partir de una reportaje del periódico O Globo sobre la favela da Rocinha, en la ciudad de Río de Janeiro, donde la materia periodística identificaba una casa con una piscina con una supuesta burguesía de la favela, que supuestamente tendría su principal fuente de recursos en la actividad inmobiliaria informal. Como se muestra en este trabajo, el mercado inmobiliario en favelas se caracteriza por una gran pulverización de la oferta. La constatación empírica de los levantamientos que realizamos relativiza y recalifica de forma substancial lo que Davies (2007), en *Planeta Favelas*, llama y denuncia como “especulación de los pobres por los pobres”. En términos conceptuales, una oferta pulverizada promueve una barrera del mercado en la práctica recurrente de la especulación inmobiliaria (Abramo, 2009b).

permitan huir de las representaciones y respuestas a partir del sentido común de la informalidad urbana.

Nuestra respuesta a este desafío se da en dos planes. El primero, a partir de un levantamiento empírico sobre el mercado informal de tierras e inmuebles en las favelas de la ciudad de Río de Janeiro (Abramo, 2003a). La realización de esta investigación en áreas de favelas exigió una pre-conceptualización de algunos elementos del mercado informal, y sus primeros resultados permiten avanzar en dirección a una re-problematización de esos conceptos preliminares, para definir un proyecto de investigación que amplíe la escala de las ciudades investigadas y, sobre todo, que enfrente el segundo desafío a que nos referimos antes; es decir, concebir el mercado informal de tierras y la movilidad residencial de los pobres urbanos como un objeto conceptual que permite re-problematizar temas tradicionales de la economía urbana ortodoxa (neoclásica) del uso del suelo e inmobiliaria, tales como:

- El principio de la racionalidad paramétrica, o estrategia de las decisiones de localización de los individuos y familias.
- El *trade-off* entre accesibilidad y consumo de espacio, como criterio de decisión residencial en los mapas de preferencias familiares.
- El principio maximizador de decisiones familiares de la función beckeriana, donde el criterio final siempre es la maximización de lo que Becker (1976; 1981) llama “lucro familiar”.
- La relación entre la economía y el derecho en la producción de normas e instituciones sociales, tomando como principio el concepto de “costos de transacción”.
- El papel del capital social en la formación de las grandezas económicas (precios y desarrollo).
- El papel determinante de las normas implícitas en la forma de funcionamiento del mercado informal.

Creemos que, entonces, la pregunta sobre el carácter universal y/o particular del funcionamiento de los mercados informales de suelo en las favelas es importante, pues permite distinguir las recurrencias y similitudes en

la dinámica de funcionamiento del mercado o de aleatoriedad y diferencias, que no serían suficientes para definir una forma de funcionamiento de un mercado. La respuesta a esta cuestión impone lecturas y métodos de investigación alternativos, pero también, y sobre todo, formas muy distintas de intervención del poder público.

### **En dirección al encuadramiento del objeto: el mercado informal de suelo en las favelas y la movilidad residencial de los pobres**

El mercado de tierras informal puede ser clasificado en dos grandes submercados prediales. Tradicionalmente, la literatura sobre economía del uso del suelo utiliza el criterio de “sustitución” de los bienes prediales y/o inmobiliarios para definir los submercados de suelo urbanos. En nuestro caso, incorporamos esta definición como una de las variables en el marco conceptual de los estudios sobre la estructura del mercado, y analizamos otros elementos que consideramos importantes para definir una primera división del mercado informal. Así, definimos como determinantes de la estructura del mercado a los siguientes elementos: características de la oferta y de la demanda de suelo, poder de mercado de los agentes económicos (oferta y demanda), características “informacionales” del mercado (asimetrías y transparencias de información), características de los productos (homogéneos o heterogéneos), externalidades (exógenas y endógenas), racionalidades de los agentes (paramétrica estratégica, etc.), y ambiente de la toma de decisiones (riesgo probabilístico o incertidumbre). La identificación de estas variables aproxima conceptualmente nuestro abordaje del mercado inmobiliario informal de tratamiento moderno de la teoría económica de mercado, lo que permite, por lo tanto, identificar conceptualmente las particularidades y semejanzas del mercado informal de suelo con los otros mercados formales de la economía. A partir de estas variables pretendemos identificar diferencias sustantivas en los mercados de tierra informal, a fin de establecer una primera aproximación de la definición de submercados informales. El resultado de este ejercicio puede observarse en el cuadro N° 1, y permite distinguir dos

**Cuadro N° 1 Marco comparativo de las características del mercado informal de lotización y el mercado informal en asentamientos populares consolidados**

	<b>Lotes</b>	<b>Asentamientos consolidados</b>
Estructura de mercado	Oligopólica	Concurrencia con mercado "racionado"
Agente dominante y determinación de precios	Fraccionador con capacidad de realizar mark up urbano	Comprador ("entrante") y vendedor ("saliente"); tensión entre oferta y demanda
Asimetría del poder de mercado	Fuerte	Variable
Característica del producto	Homogeneidad relativa (lote), con variaciones de la ubicación y metraje	Heterogeneidad
Externalidades	Exógenas (jerarquía de accesibilidad + características físicas y topográficas)	Endógenas + exógenas
Racionalidad y anticipación	Estratégica, con información incompleta (juego de la anticipación de infraestructura)	Pluralidad de racionalidades y objetivos de anticipación
Información	Incompleta e imperfecta (riesgo)	Asimetría informacional e imprevisibilidad (incertidumbre radical)

Fuente: elaboración propia

grandes submercados de suelo informal, que denominamos: a) submercado de lotización y b) submercado de áreas consolidadas (Abramo, 2003a).

El primer de estos submercados (lotización) es, en gran medida, definido por una estructura oligopólica de mercado, mientras que el segundo (áreas consolidadas) presenta una estructura de concurrencia racionalizada. Los dos submercados de suelo informal pueden identificarse, en la estructura de la ciudad, en áreas precisas y con distintas funcionalidades vertebrales urbanas. El primer submercado opera el fraccionamiento de las parcelas en la periferia de las ciudades, constituyendo el principal vector de expansión de la malla urbana. Su lógica de funcionamiento es oligopólica en la formación de sus precios, pero las prácticas de definición de los productos y su financiamiento remiten a tradiciones mercantiles pre-modernas. Los productos de este submercado son relativamente homogéneos y sus principales factores de diferenciación remiten a dimensiones físicas, topográficas y a las externalidades exógenas de urbanización.

La primera cuestión relacionada al submercado de suelo en áreas consolidadas fue en relación a su amplitud, pues una de las principales características de los asentamientos urbanos consolidados es su gran pulverización territorial. Así, la primera pregunta que deberíamos formular se refiere a si ese submercado en áreas consolidadas es una constelación de submercados o un submercado unificado.

La respuesta a esa pregunta es importante, pues su caracterización define, también, los flujos (origen y destino) de la movilidad residencial de los pobres urbanos. Trabajamos con cinco hipótesis de submercados y de sus respectivos flujos de movilidad residencial. A continuación reproducimos nuestras hipótesis (Abramo, 2003a), que deben ser objeto de pruebas, a partir de los resultados empíricos de la investigación.

Cuadro N° 2			
Hipótesis 1	Submercado informal unificado	Todos los asentamientos populares constituyen un único submercado.	Amplía la movilidad residencial de los pobres intra- e inter-asentamientos consolidados.
Hipótesis 2	Submercados por asentamientos	Cada asentamiento es un submercado sin segmentación interna.	La movilidad residencial es intra-asentamiento.
Hipótesis 3	Submercados por grupos de asentamientos homogéneos	Un grupo de asentamientos sin segmentación interna constituye un submercado.	Movilidad inter-asentamiento restringida
Hipótesis 4	Submercados en cada asentamiento	Cada asentamiento tiene una división interna en submercados.	Movilidad residencial intra- e inter-asentamiento
Hipótesis 5	Submercados por grupos de asentamientos segmentados	Un grupo de segmentos de áreas de asentamientos constituyen un submercado.	Movilidad residencial inter- e intra-, por grupos de asentamientos

Fuente: elaboración propia

La identificación de los submercados y la definición de una posible taxonomía de los mismos son elementos conceptuales importantes para la identificación del proceso de formación de los precios en el mercado inmobiliario informal. En trabajos anteriores (Abramo, 2003b; 2006a;) sugerimos que, en el mercado informal, interviene un conjunto de “externalidades comunitarias” y “externalidades de libertades urbanísticas y constructivas”, que modelan el gradiente de precios de ese mercado. Estas dos externalidades son características del mercado informal y pueden ser clasificadas como externalidades positivas, que valoran los precios del suelo e inmobiliario en los asentamientos populares informales.

En la definición de los coeficientes de esos atributos (“precios sombra” de la función hedónica de los precios inmobiliarios) pesan factores de descuento asociados a lo que llamamos factores de “incertidumbre local” y al proceso de “aprendizaje social”, cuyas características remiten a la taxonomía de los submercados y a la dinámica de formación de los precios en el mercado informal de suelo (Abramo, 2009). Así, las hipótesis sobre la taxonomía de los submercados también son importantes, para la identificación de los determinantes de la formación de los precios del mercado informal<sup>3</sup>.

En un trabajo anterior (Abramo, 2006a), sobre el mercado informal en las favelas de Río de Janeiro, comparamos el volumen de las transacciones de compra y venta de inmuebles en favelas, *vis-à-vis* con los *stocks* inmobiliarios de los barrios formales próximos a esas favelas. Cuando observamos

3 Realizamos pruebas econométricas para evaluar los componentes (atributos similares) de esos submercados, pero los resultados revelaron fuertes problemas de auto-correlación espacial de las variables. Las pruebas de kricagen, aplicadas a los errores, no fueron suficientes para dar resultados más expresivos desde el punto de vista econométrico. Así, decidimos adoptar una línea de tratamiento analítico diferente y priorizar el análisis espacial (Clusters, etc.) y los procedimientos de análisis comparativo y evolucionario; y usar, apenas como tratamiento complementario e indicativo, el procedimiento econométrico. Desde el punto de vista conceptual, esa opción representa una innovación en la forma de tratar el mercado predial-inmobiliario, y nos aproxima a un abordaje crítico de la formación de los precios del suelo. Como veremos adelante, proponemos una perspectiva conceptual que se acerca al debate de la socioeconomía, pero no abandona completamente el debate de la economía urbana, ni el diálogo crítico con el pensamiento neoclásico conservador.

el porcentual de rotación del *stock* inmobiliario del mercado informal en las favelas, verificamos que presenta, en muchos casos, un nivel ligeramente superior al de los barrios del mercado formal (cuadro N° 3), lo que revela que su funcionamiento no es aleatorio, sino regular, como el mercado formal del suelo. De la misma manera, cuando tabulamos los precios utilizados en el submercado informal, en los asentamientos consolidados confirmamos la hipótesis de un mercado donde los precios no presentan un comportamiento errático, sino, obedecen a una cierta lógica y regularidad. En otras palabras, el volumen y el nivel de precios de las transacciones inmobiliarias confirman su existencia en cuanto mercado regular, que normaliza el acceso mercantil a la tierra urbana en las favelas consolidadas.

Otro resultado interesante en el levantamiento que realizamos en Río de Janeiro (Abramo, 2006a) se refiere al gradiente de los precios del mercado predial e inmobiliario informal en las favelas. Al comparar los precios de favelas con los precios de los barrios legalizados contiguos a esas mismas favelas, verificamos que los gradientes (curva) de precios de unos y otras tienen perfiles diferentes. Este resultado empírico es de gran importancia, pues tanto el sentido común, como los modelos de la economía urbana tradicional atribuyen a la formación de precios en las áreas de favelas un carácter similar al del mercado formal. Esto es, los precios relativos del suelo en las favelas estarían determinados por los precios relativos de los barrios donde se localizan, con una tasa de descuento en función de algunas características propias del mercado informal en las favelas, tales como grado de violencia y calidad de la urbanización. El resultado que encontramos, de perfiles diferentes en los gradientes de precios, permite concluir que hay una lógica particular en el funcionamiento de los mercados informales, que determina sus precios. El desplazamiento de la formación de los precios del suelo informal, del mercado formal de suelo, nos lleva a pensar en la existencia de una lógica endógena en la formación de los precios informales, y que esta lógica remite a variables y características particulares del territorio de la(s) favela(s).

Procuramos avanzar en la problemática de estas variables incorporando partes del debate de la socioeconomía, de la economía de redes y, sobre todo, de la economía de la proximidad y reciprocidad. Identificamos

externalidades que valoran el suelo urbano y remiten a las dinámicas sociológicas y antropológicas de las comunidades “faveladas”, que procuramos formalizar a partir de una teoría de la formación de los precios informales (Abramo, 2011) que articula la dimensión de las singularidades con los principios homogeneizadores de las prácticas mercantiles.

Otro resultado interesante del estudio pionero que realizamos sobre Río de Janeiro es la relación entre el mercado de tierras (acceso a una localización residencial) y el mercado de trabajo. En los mapas de ubicación del local de trabajo que generamos (Abramo, 2003b) encontramos cuatro patrones del tradicional e importante movimiento oscilante casa-trabajo de los participantes del mercado informal de suelo en favelas. Al contrario del sentido común sobre la proximidad de la localización del empleo (o fuente de renta) del jefe de familia de las viviendas en favelas no encontramos un patrón de proximidad que fuera único. Hay otros patrones de localización de la fuente de renta de los jefes de familia residentes en las favelas que dan origen a movimientos oscilantes largos, es decir, que involucran distancias importantes entre la casa en la favela y el lugar de trabajo.

Según una primera clasificación de los movimientos pendulares de la ciudad de Río de Janeiro tendríamos cuatro patrones:

- a) Proximidad geográfica (endógena cuando se trata de la propia favela, y contigua, en barrios de su entorno).
- b) Concentración polar (centro en una ciudad mono-nuclear).
- c) Concentración multi-polar (varios centros de concentración de actividades).
- d) Dispersión.

Esta clasificación se confirma a partir de las tablas sobre las preferencias de localización y la movilidad residencial (Abramo, 2009b).

Desde el punto de vista metodológico, la información recolectada en el estudio de la Red de Investigación sobre la Informalidad Urbana (INFOSOLO) permite construir un conjunto de indicadores sobre las trayectorias residenciales de los moradores de las favelas, una cartografía

de las preferencias de localización de las familias pobres y una matriz de origen-destino de sus desplazamientos residenciales. Podemos identificar los trayectos domiciliarios inter-favelas, intra-favelas y los movimientos formal-informal para cada una de las favelas, y a partir de sus regularidades, establecer una tipología de los cambios de formas de acceso al suelo urbano. De la misma manera, utilizando los datos socio-demográficos podremos identificar similitudes de comportamiento de movilidad residencial entre las familias más pobres y las más ricas residentes en favelas (corte socioeconómico), entre generaciones (corte demográfico inter-generacional), jefes de familia, mujeres y hombres (corte de género), tiempo de escolaridad, etc.

Un procedimiento interesante de análisis del mercado informal es comparar las características socioeconómicas, demográficas, de género, etc. entre los “compradores”, o sea, aquellos que efectivamente entraron en la favela a través del mercado informal, y los “vendedores”, familias que revelan la intención de dejar su vivienda. Comparando los datos de compradores y vendedores es posible construir una tabla de movilidad socio-residencial de cada favela. Esta tabla permite clasificar las tendencias del proceso de elitismo (rango de renta de los compradores superior al de los vendedores), empobrecimiento o estabilización social de la composición socioeconómica demográfica inter-favelas e intra-ciudades. Las tablas articulan los resultados del funcionamiento del mercado informal de tierras con la dinámica de reconfiguración socio-espacial de las favelas, y consolidan una línea de investigación comparativa cuyo objeto es el mercado informal del suelo (Abramo, 2009).

En el procedimiento de recolección de información sobre el mercado informal recogimos un número significativo de datos sobre la vida asociativa y comunitaria de los entrevistados. A partir de las preguntas pretendemos estimar el peso de la participación comunitaria y asociativa en las decisiones de localización inter- e intra-favelas, así como en la formación de los precios inmobiliarios. Los procedimientos metodológicos que adoptamos también pueden ser portadores de una innovación en la forma de tratar el objeto de las favelas y la forma tradicional de relación de las variables económicas con las decisiones de localización residencial de los

pobres en las grandes ciudades brasileñas. Así, pretendemos articular, en trabajos futuros, el objeto del mercado informal del suelo con el tema emergente del desarrollo y de la gobernanza local, para subrayar la importancia de los sistemas de normas implícitas de convivencia y reproducción de la vida popular urbana, que intervienen en el funcionamiento del mercado del suelo.

El submercado de las áreas consolidadas presenta características distintas a las del submercado de lotización. En este trabajo presentamos los resultados de un estudio empírico realizado sobre los mercados informales de suelo (MIS) en los asentamientos populares informales (API) consolidados, escogidos en ocho ciudades brasileñas: Río de Janeiro, São Paulo, Forianópolis, Salvador, Recife, Brasilia y Belém (Abramo, 2009).

### **Una primera aproximación de los submercados en los asentamientos populares informales (API)**

La definición de los submercados es un paso importante para caracterizar la forma de funcionamiento del MIS. La definición envuelve la identificación de agentes, productos y demás características del mercado (Abramo, 2005a). Una forma de iniciar esa definición es a partir del mercado formal, y, por analogía, establecer una primera subdivisión del mercado informal del suelo. En el mercado formal podemos identificar uno de inmuebles nuevos (recién producidos o en la planta) y un mercado de inmuebles del *stock* existente (“usados”). La literatura sobre economía inmobiliaria afirma que el nivel de actividad del mercado de inmuebles nuevos determina el crecimiento del parque inmobiliario y los nuevos vectores de estructuración socio-espacial de la estructura intra-urbana. Como en otros mercados de productos de larga vida útil, los productos nuevos definen el mercado primario y los del *stock* (inmuebles “antiguos”) configuran el mercado secundario. En este sentido podemos indagar sobre la existencia de un mercado informal primario y uno secundario, y sus eventuales articulaciones funcionales en la definición del mercado de suelo urbano.

En el caso brasileño, los mercados inmobiliario-prediales informales primario y secundario presentan una diferencia decisiva, en particular en relación al producto final, esto es, su carácter de objeto de uso. Esta diferencia no puede ser reductible a la tipología usual de la función de utilidad de Lancaster, que hace la diferencia de los bienes a partir de sus características (Abramo, 2001). En los API la producción de la vivienda es el resultado del esfuerzo familiar después de la adquisición de un lote, un cimiento o un lote con alguna mejora edificada. Este esfuerzo se puede realizar con un trabajo de autoconstrucción, con un ahorro familiar que permita la contratación de mano de obra que edifique la vivienda (producción por pedido) o con una combinación de los dos procedimientos anteriores. En ese caso, la oferta de viviendas nuevas informales por un agente especializado en su producción y comercialización y que actúe de forma regular en ese mercado no es la forma más corriente, y su manifestación es una excepción en la mayor parte de los MIS de las grandes ciudades latinoamericanas. Así, la oferta del bien habitacional en el mercado informal es una edificación que fue construida por un proceso individualizado y bajo comando de una familia que normalmente habita o habitó en esa edificación.

En términos económicos, el bien vivir ofertado en el mercado informal es casi siempre un bien del estoque inmobiliario informal construido por sus residentes para uso familiar. Utilizando la terminología usual de la literatura podemos decir que la oferta inmobiliaria habitacional, esto es, el bien que genera servicios de habitación, en el mercado informal de Brasil, es un mercado secundario. En otras palabras, la oferta de inmuebles informales en los API está constituida, en su gran mayoría, por “inmuebles usados” o fraccionamientos del inmueble original.

La pregunta que tenemos que responder tiene relación con la identificación del mercado primario informal, pues todas las estadísticas sobre la informalidad urbana en Brasil revelan un enorme crecimiento del stock de la informalidad edificada en los últimos 20 años. Proponemos, como hipótesis de trabajo, que el mercado primario del MIS está constituido exclusivamente por el mercado predial. En otras palabras, el mercado del MIS está compuesto por un mercado que ofrece lotes informales (irregulares y/o clandestinos) a partir del fraccionamiento y/u ocupación de parcelas urbanas o peri-urbanas.

Así, el crecimiento del área de uso residencial o comercial informal a lo largo del tiempo es el resultado de una dinámica de fraccionamiento del suelo, que lo transforma en área urbana por el proceso de comercialización u ocupación por acción colectiva (invasión). Cuando el acceso al lote se realiza por comercialización (transacción de compra y venta), podemos identificar un mercado primario del MIS. La actividad de este mercado primario no modifica el *stock* edificado informal, pero crea las condiciones necesarias para su crecimiento, pues permite el acceso de las familias pobres a un suelo urbano.

Esas familias serán los agentes efectivos del crecimiento del *stock* edificado informal y ese crecimiento, normalmente, no es motivado por una comercialización inmediata y recurrente que caracterice a esas familias como “productores” de bienes habitacionales para el mercado. El crecimiento del *stock* edificado informal es el resultado de una infinidad de procesos individualizados, descentralizados y autónomos de producción de habitaciones, que objetivan el uso privado y familiar de aquellos que comandan su edificación. Estas familias, que alimentan el crecimiento de la edificación informal urbana, están, en su gran mayoría, constituidas por sectores populares de bajos ingresos<sup>4</sup>.

Así, la comercialización de habitaciones informales, generalmente, se da a partir de inmuebles que existen del *stock* inmobiliario informal. Los inmuebles nuevos informales, producidos para ser comercializados, usualmente representan un fraccionamiento del lote original familiar, ya sea vertical u ocupando parte del lote y/o casa (producción de cuartos), pero con el mantenimiento de la residencia (o parte) de la unidad familiar original.

En relación a las características de funcionamiento del mercado, el MIS presenta una primera gran diferencia en relación al mercado formal: la inexistencia de promotores inmobiliarios que actúen de forma regular en la producción de inmuebles nuevos informales para la comercialización en el mercado, y la pequeña magnitud de estos últimos producidos por unidades

---

4 Algunos estudios identifican la producción de la informalidad en estratos medios y superiores de renta, pero estos casos pueden ser definidos como una excepción en el marco de la producción de las ciudades latinoamericanas.

familiares para comercialización<sup>5</sup>. Esta característica transforma las transacciones del *stock* inmobiliario informal (inmuebles existentes) en la verdadera oferta habitacional del MIS<sup>6</sup>. Así, el mercado secundario del MIS presenta una gran diferencia en relación al mercado formal, pues prácticamente la totalidad de la oferta de residencias está constituida por las transacciones con inmuebles del *stock* habitacional informal y, eventualmente, por lotes vacíos en áreas informales consolidadas o en procesos de consolidación.

De esta forma, podemos establecer una primera segmentación del MIS en submercados. El mercado primario está constituido por la oferta de lotes, y su agente principal es el “fraccionador” (vendedor de lotes) informal, que opera la transformación de parcelas en un nuevo producto: lotes urbanos o peri-urbanos. El mercado secundario es el otro gran mercado del informal; es, de hecho, el verdadero vector de la oferta inmobiliaria habitacional del MIS. En otras palabras, la primera aproximación del MIS en términos de tipología de los submercados permite identificar dos grandes grupos. El mercado predial, como el mercado primario del MIS, y el mercado inmobiliario informal en los API, como su mercado secundario.

La definición de estos dos grandes submercados informales los diferencia de la forma de estructuración del mercado de suelo formal, pues en este mercado tenemos la existencia de productores regulares (promotores) que producen nuevos inmuebles residenciales y caracterizan un verdadero mercado primario de bienes habitacionales. El mercado predial formal urbano es un mercado donde la demanda es relativamente pequeña (escasa) y se divide en dos grandes submercados. En el primero, el suelo es un insumo para que la incorporación inmobiliaria promueva la edificación de inmuebles para el mercado (Granelle, 1999) y su demanda es básicamente empresarial. En el segundo submercado, el suelo es un soporte para la producción por pedido de unidades familiares de estratos medios y altos de la población urbana (Jaramillo, 1985). Al contrario del submercado de suelo como bien intermediario, en el caso de

5 La mayor parte de la producción habitacional informal destinada al mercado es familiar y construida por cuartos, en el propio lote o unidad residencial.

6 Oferta habitacional entendida como un bien que genera servicios de habitación.

la demanda familiar, el suelo es un producto en sí mismo, y su uso no objetiva un retorno al mercado con otro tipo de uso y/o funcionalidad.

En el mercado formal hay una fuerte articulación funcional entre los mercados primarios y secundarios. En gran medida, la liquidez y la demanda solvente del mercado primario están vinculadas a la liquidez del mercado secundario, pues gran parte de las transacciones realizadas en el primario son cambios de domicilios del *stock* por inmuebles nuevos. Así, la entrada en el mercado primario de la mayor parte de esas familias depende de la venta del antiguo inmueble (*stock*). La entrada de una nueva demanda está básicamente condicionada por el crédito inmobiliario (mercado y/o subsidiado) y el ahorro familiar. En estudios anteriores se observó que los precios relativos del *stock* tienden a ajustarse en función de las variaciones de los precios del mercado primario; es decir, los precios del *stock* se ajustan a los de los inmuebles nuevos (Abramo, 2007a).

En el caso del mercado informal, algunas evidencias parecen indicar que las formas de articulación entre lo que definimos como mercado primario y secundario son distintas. Por ejemplo, nada indica que la liquidez del submercado de lotización depende del submercado inmobiliario en los API. Para reiterar esta afirmación podemos movilizar algunos resultados de investigaciones empíricas sobre el mercado. Los resultados de la investigación INFOSOLO revelan, de forma contundente, que la venta de inmuebles en los API no es motivada por un deseo de cambio de un inmueble en asentamiento consolidado, por un lote informal en la periferia. De la misma manera, investigaciones realizadas en lotizaciones informales indican que la compra de lotes es, en su gran mayoría, financiada por el propio vendedor de lotes, o a partir de deudas familiares, con amigos o el propio vendedor, y no involucra una venta anterior de residencia en áreas de favela.

Los resultados de nuestras investigaciones en Brasil y América Latina sobre movilidad residencial muestran que las preferencias de localización residencial de los vendedores del MIS en los API no indican intención de desplazamiento domiciliario de estas familias para los lotes periféricos (Abramo, 2006a; 2006b; 2009). Estas evidencias permiten afirmar que el mercado de lotes no depende de la liquidez del mercado secundario, esto

es, del mercado inmobiliario en los asentamientos consolidados. Pero, en muchos casos, tenemos una relación de eventual concurrencia entre los dos submercados, y sus precios relativos pueden servir de factor adicional de atracción para la demanda popular.

En otras palabras, los submercados informales de lotización en áreas consolidadas pueden establecer relaciones de concurrencia, pero también de complementariedad y de efectos de mutua influencia, en las fronteras, superior (informal) e inferior (formal), que interfieren en las estrategias de la demanda y de la oferta popular, y, por lo tanto, en la dinámica de funcionamiento de los submercados. Concluimos que las diferentes dimensiones de interacción entre los mercados son un elemento importante para el entendimiento de la funcionalidad del mercado informal de suelo en las grandes ciudades (Abramo, 2009).

### **La composición del mercado informal del suelo en los asentamientos populares consolidados**

La composición del submercado del suelo en los asentamientos informales consolidados es un indicador importante para caracterizar este mercado. Podemos identificar tres grandes submercados en estos asentamientos. El primero es un mercado de compra y venta de inmuebles residenciales, y en algunos casos de comercialización de terrenos. Los terrenos comercializados en el mercado informal pueden ser lotes remanentes de lotizaciones u ocupaciones originales que no fueron edificadas, pero también oriundos de un fraccionamiento del lote familiar, ya sea en términos horizontales (división de la parcela) o verticales (comercialización del suelo creado con o sin edificación). Así, el primer submercado informal en los asentamientos consolidados es el de comercialización inmobiliaria y de predios residenciales. El segundo es el mercado de locación residencial informal, donde las transacciones se constituyen en relaciones contractuales informales de arriendos<sup>7</sup>. El tercer submercado comercial depende, en gran medida, del grado

---

7 En otro trabajo (Abramo, 2007), realizamos un estudio sobre la evolución del mercado de locación informal en la ciudad de Río de Janeiro.

de consolidación del asentamiento y de su magnitud en términos poblacionales (Abramo, 2003a). El submercado del suelo informal con fines comerciales, a su vez, puede dividirse en un submercado de comercialización y en uno de locación (Abramo, 2005a; Abramo, 2006).

Para la investigación que realizamos en las ocho ciudades brasileñas (y seis latinoamericanas)<sup>8</sup> decidimos no investigar el submercado comercial, pues nuestra intención está enfocada, sobre todo, a las formas de acceso al suelo urbano de la población de baja renta<sup>9</sup>. Así, vamos a analizar la composición del mercado residencial en los API en sus dos formas de manifestación residencial, esto es, el submercado de comercialización (transacciones compra y venta) y el de locación (arriendos). Desde el punto de vista metodológico, vamos a denominar “venta” a la oferta de inmuebles en el submercado de comercialización, y “compra” a las transacciones efectivamente realizadas. En el caso de los arriendos informales, la cuantificación de la oferta es muy difícil<sup>10</sup>. Por lo tanto, los datos sobre el mercado de locación, en el caso de la investigación, se refieren a la información sobre las familias que efectivamente se instalaron en los API a partir de una condición de locatario a lo largo del último año<sup>11</sup>.

estudio sobre la evolución del mercado de locación informal en la ciudad de Río de Janeiro.

- 8 Estudio realizado en el marco de la red de investigación INFOMERCADO (Abramo e INFOMERCADO, 2007) y que aplicó la misma metodología utilizada en el estudio de las ciudades brasileñas en las siguientes metrópolis latinoamericanas: Montevideo, Buenos Aires, Lima, Bogotá, Caracas y México D.F.
- 9 Para una presentación de la metodología adoptada en las investigaciones realizadas en las favelas de las metrópolis brasileñas y latinoamericanas, ver Abramo (2006). Los datos resultantes de la investigación fueron colectados a partir de una construcción de tipologías de favelas, y de la colecta del universo de las transacciones efectivamente realizadas y de la oferta de inmuebles, lotes y cimientos, en el momento de la aplicación de los cuestionarios.
- 10 Incluso para el mercado formal, la cuantificación de la oferta en el mercado de arriendos es muy difícil. Las estadísticas existentes (en Brasil) se restringen a investigaciones en las administradoras, donde se pregunta si el número de contratos aumentó, disminuyó o sigue igual (Secovi, 2006).
- 11 Nuestro levantamiento definió el año 2005 como referencia para las familias que se instalaron en el API. Así, los cuestionarios fueron aplicados a todas las familias que se instalaron en los API a lo largo de este año, a partir de los mercados de locación y comercialización.

El primer resultado importante de la investigación es la constatación de la existencia de un mercado informal del suelo en los API, en las ciudades objeto de estudio. Este resultado puede parecer redundante para los objetivos de un trabajo que objetiva estudiar el mercado informal, pero, efectivamente, no lo es cuando lidiamos con la literatura y el sentido común sobre los asentamientos populares informales. La voz corriente y una parte de los escritos sobre las favelas afirman que la movilidad residencial en esos asentamientos es muy pequeña y está restringida al momento inmediatamente posterior a una intervención de un programa de urbanización (mejoramientos). El sentido común, el académico y el técnico que trabajan sobre los asentamientos informales afirman que la movilidad residencial se manifiesta siempre sobre la forma de una “expulsión blanca”, esto es, en seguida de la intervención de programas de urbanización tendríamos la salida de un número significativo de familias del asentamiento y su sustitución por familias con un nivel superior de rendimiento familiar.

En términos técnicos, podríamos traducir esta idea de la siguiente manera: los API presentan una rotación domiciliaria despreciable y cuando se manifiesta, la movilidad estaría necesariamente vinculada a alteraciones en las características de las externalidades y benefactoras públicas del asentamiento. En este caso, la actividad de comercialización de inmuebles estaría restringida a momentos puntuales y específicos en el tiempo (actividades estacionarias y/o esporádicas), y no caracterizaría la existencia de un mercado del suelo regular. Los datos que recogimos son definitivos en relación a la constatación de una actividad regular del mercado informal del suelo a lo largo del tiempo. Una buena indicación de esta conclusión es dada por la rotación del *stock*, esto es, la relación entre la actividad del mercado sobre el *stock* predial y domiciliario local. En los siguientes cuadros, presentamos la rotación domiciliaria de algunos barrios formales de la ciudad de Río de Janeiro y la rotación de las favelas investigadas en la misma ciudad<sup>12</sup>.

12 Excluimos el mercado de locación del indicador de rotación domiciliaria. En ese sentido podríamos decir que el indicador sería de rotación inmobiliaria, y de ahí tenemos un indicador del nivel de actividad del mercado de comercialización.

**Cuadro N° 3 Rotación del stock inmobiliario en favelas de la ciudad de Río de Janeiro (transacciones inmobiliarias/estoque) - 2005**

Favela	Tasa de rotación
1) Campinho	2,26
2) Acari	14,66
3) Vila Vintém	2,06
4) Grotão	13,36
5) Tijuquinha	10,12
6) Pavão-Pavãozinho	0,36
7) Jacaré	0,40
8) Joaquim de Queirós	2,03
9) Vila Rica do Irajá	3,65
10) Cachoeira Grande	4,5

Fuente: Abramo, 2006a.

**Tabla N° 4 Relación transacciones realizadas/ stock de inmuebles residenciales (transacciones inmobiliarias/stock)**

	Centro	Catete	Botafogo	Copacabana	Ipanema	Leblon	Tijuca
1991	3,58	3,61	3,22	3,16	3,10	3,25	3,19
1992	4,45	3,75	3,44	3,23	3,21	3,79	3,51
1993	3,39	3,59	3,57	3,26	3,47	4,01	2,96
1994	3,73	4,07	3,84	4,18	4,24	7,77	3,88
1995	4,32	4,68	4,50	5,18	5,17	5,27	4,41
1996	5,38	5,02	5,05	5,60	5,79	10,61	4,71
1997	5,38	5,78	5,45	5,94	5,41	5,62	5,55
1998	4,19	5,45	4,85	4,96	4,78	5,68	4,93
	Villa Isabel	Bosuccesso	Portuguesa	Penha	Meier	Madureira	Campo Grande
1991	3,72	2,51	5,46	5,99	3,45	1,82	1,91
1992	4,62	3,23	5,10	3,14	3,98	3,12	2,46
1993	3,38	3,10	4,76	2,45	2,78	2,47	2,84
1994	3,39	2,54	5,40	2,07	3,09	1,84	2,80
1995	4,42	2,44	5,25	1,77	3,50	1,86	1,89
1996	4,42	2,88	5,99	1,85	3,79	2,29	1,45
1997	5,01	4,29	4,10	3,30	4,84	3,82	1,92
1998	4,18	3,36	3,84	2,75	4,34	2,58	2,24

Fuente: Alcaldía de la ciudad de Río de Janeiro; banco de datos de ITBI. Organizado por Pulici, 2006.

Podemos ver que la rotación en los asentamientos informales presenta diferencias significativas en su indicador en relación a las favelas investigadas. Esto revela que el nivel de actividad del mercado informal local no es uniforme para todas las favelas, y varía en función de factores endógenos a cada mercado local y factores exógenos al asentamiento. Podemos ver que, con excepción de dos favelas, el indicador de nivel de actividad del mercado de comercialización informal es próximo a los barrios formales, para establecer un eventual paralelo con algunos programas de mejoramientos en los asentamientos informales. Es interesante notar que en tres asentamientos informales (favelas), la rotación del *stock* inmobiliario es igual o superior al verificado en el barrio de Leblon, en su año de mayor rotación, en la década de 1990<sup>13</sup>. A partir de estos resultados, podemos concluir que los mercados informales de comercialización presentan indicadores similares al del mercado formal, y confirman nuestra afirmación inicial sobre la existencia y regularidad en el funcionamiento de los mercados informales del suelo.

Con la constatación de la existencia de un mercado del suelo informal regular, podemos sugerir que ese momento es una de las puertas de entrada de los pobres a la ciudad y su funcionamiento optimiza el acceso de familias de baja renta a áreas consolidadas de las grandes metrópolis latinoamericanas. La primera pregunta que podemos realizar, a partir de la constatación de la existencia de los MIS, es sobre la condición de acceso al suelo en las API. Es decir, cuando los pobres se instalan como moradores en esos asentamientos lo hacen en condición de locatarios (informales) o de compradores de un bien inmobiliario informal (no legalizado). Las consecuencias sociales, prácticas y políticas de la respuesta a esta pregunta son fundamentales para el diseño y definición de estrategias de políticas públicas de democratización del acceso al suelo.

Podemos responder a la cuestión de dos maneras. La primera, con la información recolectada en los levantamientos censales de áreas subnormales, para analizar, en un momento dado, la orden de grandeza de cada una de las

13 Según datos colectados por el OIPSOLO-UFRJ a partir de levantamiento en periódicos e inmobiliarias, el barrio de Leblon presenta el mayor valor por m<sup>2</sup> inmobiliario para uso residencial en la ciudad de Río de Janeiro.

condiciones de ocupación (locatarios y propietarios). Las comparaciones inter-censales ofrecen una visión estática de las variaciones porcentuales de las dos formas de ocupación, que siempre debe ser observada con cautela, en función de los cambios en los criterios metodológicos y de cobertura de la aplicación de los cuestionarios. Otra forma de responder la pregunta sobre la forma de acceso al suelo es identificar los pesos relativos de los mercados de locación y de comercialización en los asentamientos consolidados, y, a partir de esta información, definir una tendencia en relación a la condición de ocupación de los nuevos moradores de esos asentamientos.

El cuadro N° 5, a continuación, presenta los resultados agregados de las transacciones en los mercados de locación y de comercialización en los API de las seis ciudades investigadas. Como podemos ver, no hay un patrón uniforme de división de los sub-mercados de locación y de comercialización en todas las ciudades. En algunas de ellas, el peso del mercado de comercialización es predominante, mientras que en otras, el mercado de locación es la principal forma de acceso a los API. No hay duda sobre la importancia estructural del mercado de locación en Recife, donde 57,92% de las transacciones en los asentamientos consolidados son de alquiler. De la misma manera, en Florianópolis y en Brasilia el mercado de locación es bastante significativo, pues representa prácticamente 40% de las transacciones del mercado informal<sup>14</sup>. En estas dos ciudades, el mercado de comercialización, a pesar de ser mayoritario divide, con la locación informal, las puertas mercantiles de entrada a la vivienda en los asentamientos informales consolidados.

Los resultados del cuadro N° 5 revelan que en las ciudades de Río de Janeiro, Belén y Salvador, el mercado de locación informal representa una de las cuatro transacciones inmobiliarias informales en las favelas. Este resultado es bastante expresivo, pues revela una nueva faceta de la forma de acceso al suelo en los asentamientos consolidados informales, que hasta el momento no fue evaluada por los diagnósticos sobre la vivienda popular y/o los programas habitacionales. La importancia del mercado de locación informal

14 Los resultados de São Paulo también revelan una alta participación del mercado de locación, pero en función del universo de la investigación realizada en esta ciudad, no podemos generalizar ese resultado, aunque sea representativo de las favelas estudiadas.

también puede ser evaluada por su fuerte crecimiento en los últimos años. Un ejemplo que habla por sí mismo es el de la ciudad de Río de Janeiro, donde, de 2002 a 2006, la participación del mercado de locación en el total de transacciones del mercado informal pasó de 14,8% a 27,8% (Abramo, 2007c).

En función de la ausencia de información sobre las otras ciudades no podemos estimar el crecimiento de ese mercado a lo largo de los últimos años, pero creemos que a partir de los noventa el mercado de locación informal creció de forma muy significativa, al punto de constituirse como una de las formas de acceso al universo habitacional informal. A título de hipótesis, identificamos dos factores estructurales de la sociedad brasileña, que serían determinantes para este crecimiento<sup>15</sup>. El primer hecho estaría vinculado a la precarización del mercado de trabajo. Esta última y el crecimiento del subempleo (formal e informal) producen una reducción de las ganancias familiares, induciendo a esas familias a redefinir la composición de los rendimientos familiares. En este sentido, la posibilidad de recomponer y/o aumentar la renta familiar a partir de la locación informal, se transforma en una opción adoptada por muchas familias residentes en asentamientos populares informales.

El segundo hecho estructural que podría explicar el crecimiento del mercado de locación informal es el cambio en el perfil demográfico de la población residente en asentamientos informales, sobre todo aquellos más consolidados y con mayor accesibilidad de locación. En esos asentamientos tenemos una transición demográfica con el envejecimiento de la población original y la construcción de nuevas unidades familiares a partir de las segundas y terceras generaciones. Este proceso explica la densificación de esos API, en general de manera vertical. Así, la salida de los hijos y nietos de la unidad familiar original, aunque utilizando el mismo lote<sup>16</sup>, abre la posibilidad de una reutilización de cuartos y/u otras áreas del lote,

15 En Abramo (2009b) discutimos y desarrollamos los argumentos que presentamos de forma sucinta en este ítem y que explican el crecimiento del mercado de locación informal.

16 La salida de la unidad original no significa necesariamente el abandono del lote original, pero solamente un uso más intensivo del solo con a edificación de nuevas unidades domiciliarias.

para fines de locación. Esta posibilidad representa la oportunidad de recetas familiares adicionales y se va constituyendo en una nueva estrategia familiar de reproducción de la vida popular en los API.

No hay duda de que hay otros factores que influyen de forma decisiva en la consolidación del mercado de locación informal en los API de las grandes ciudades brasileñas. Uno de ellos está relacionado con las políticas gubernamentales de acceso a la vivienda. El verdadero colapso de la oferta de viviendas formales para los sectores populares explica el crecimiento de la informalidad vía ocupaciones y fraccionamientos irregulares y/o clandestinos, pero también el surgimiento de la locación informal en áreas informales. La literatura y los diagnósticos académicos y gubernamentales no dejan dudas sobre el crecimiento de la informalidad: oferta de viviendas para familias con menos de tres sueldos mínimos, ya sea por promoción privada, o por promoción pública, que en las últimas décadas es bastante inferior a la necesidad popular de habitaciones, lo que impulsa a esas familias a usos del suelo informal (Maricato, 2009). Entre estos usos informales identificamos uno que no ha sido muy enfatizado, sea cual sea el arriendo informal en los asentamientos informales. Los datos que presentamos develan esa “nueva” realidad en los API.

**Cuadro N° 5 Distribución por tipo de transacciones del mercado residencial**

Ciudad	Alquiler	Compra + Venta	Total
Belém	21,26	78,74	100,00
Brasília	39,19	60,81	100,00
Porto Alegre	3,21	96,79	100,00
Recife	57,92	42,08	100,00
Río de Janeiro	27,27	72,73	100,00
Salvador	21,14	78,86	100,00
Florianópolis	42,20	57,80	100,00
Sao Paulo	40,05	59,95	100,00

Fuente: Abramo/Infosolo, 2006.

Otra hipótesis que proponemos sobre la consolidación y el crecimiento de la locación informal lleva a establecer una fuerte relación entre la importancia del mercado de locación y la inexistencia de un masivo y regular proceso de ocupaciones (invasiones) del suelo urbano, en particular en ciudades con rápido crecimiento demográfico y/o procesos acelerados de empobrecimiento de los sectores populares. Parece razonable imaginar que la población pobre y/o recién llegada a las ciudades no acumuló recursos suficientes para comprar un lote o inmueble en el mercado informal. De la misma manera, su condición de recién llegados, o recién empobrecidos, crea una barrera al endeudamiento entre familiares, amigos, o incluso entre los loteadores informales (Abramo, 2009). Así, esa población tendría dos opciones. La primera sería una estrategia de la ocupación (invasión) de tierra urbana; y la segunda, la locación de un inmueble informal<sup>17</sup>.

En el caso de las ciudades donde hay una dinámica de ocupaciones urbanas importante, y sobre todo regular, la única solución para los pobres que no tienen recursos acumulados para entrar en el mercado de comercialización informal es esperar por una residencia (o carta de crédito) subsidiada de un programa público, o entrar en el mercado de locación informal, en los API y/o en áreas degradadas formales. La gran mayoría de los países latinoamericanos, en los últimos 20 años, pasaron por una fuerte crisis fiscal y adoptaron políticas de reducción de sus déficits que redujeron de forma significativa los recursos de sus programas habitacionales. En los varios diagnósticos existentes sobre el crecimiento de la informalidad urbana, identificamos la parálisis de las políticas habitacionales como el principal factor de ese crecimiento (CEPAL, 2004; Clichevsky, 2007). Así, la salida para los pobres sin recursos acumulados y/o sin capacidad de endeudamiento familiar fue optar por una de las dos estrategias apuntadas anteriormente: ocupar o arrendar en el mercado informal.

Los resultados de la participación del mercado de locación informal en el mercado informal de suelo en los API de las grandes metrópolis brasi-

17 También tenemos la locación informal de inmuebles en áreas formales de la ciudad (colmenas y sub-locación de cuartos). Este fenómeno, que se verifica en muchos países, presentó un crecimiento expresivo en algunas metrópolis brasileñas, en las últimas décadas (Pasternak, 2004).

leñas, no deja ninguna duda sobre su función estructural como forma de acceso al suelo en los asentamientos informales consolidados.

El caso de Porto Alegre, donde el mercado de locación informal es pequeño, puede ser considerado una excepción y quizás un caso aparte en relación a las otras ciudades estudiadas. En este trabajo no vamos a discutir las eventuales razones de esa característica, pero un camino de investigación podría relacionar la pequeña importancia del mercado de locación informal con los años de administración local del Partido de los Trabajadores, donde el poder municipal buscó enfrentar el problema de la carencia habitacional formulando programas de viviendas y/o regularización para sectores populares (Alfonsín, 2007).

En algunas ciudades brasileñas percibimos la resurrección de las formas de vivienda características del final del siglo XIX y de las primeras décadas del siglo XX<sup>18</sup>. Ese “renacimiento” de conventillos y casas de piezas, en su gran mayoría está constituida por relaciones de subarrendamiento y alquiler informales. En ese sentido, tenemos un mercado de locación informal en áreas formales de la ciudad. Ese mercado concurre con el mercado de locación informal en los API. El principal atractivo del mercado de locación informal en áreas formales es su centralidad. Como en la última década el comercio ambulante informal en las grandes metrópolis latinoamericanas creció de forma exponencial y su localización está concentrada en las áreas centrales de la ciudad (Perlo, 2004), el mercado de locación informal en áreas centrales formales se constituyó en una opción atractiva de vivienda para algunas familias que no tienen su principal fuente de recursos en el comercio ambulante informal. En las ciudades donde encontramos API con fuerte centralidad, los mercados informales en áreas formales e informales pueden ser concurrentes, pero algunas características importantes del mercado en áreas informales no tienden a reproducirse en las áreas formales, en particular lo que denominamos externalidades comunitarias y libertad urbanística, que son exter-

---

18 La mayor parte de las colmenas y casas de piezas en áreas formales se localizan en las zonas centrales degradadas. La ciudad de São Paulo presenta hoy más de un millón de personas en esas condiciones, que en su mayoría están localizadas en el área central de la ciudad (Pasternak, 2004).

nalidades positivas bastante valoradas por las familias de baja renta (Abramo, 2006a).

En el caso del mercado de comercialización informal de Río, tenemos un fenómeno de estacionalidad importante que podría influenciar el comportamiento del mercado. En relación a una investigación anterior, donde aplicamos la misma metodología en los mismos API (Abramo, 2003a), verificamos un aumento significativo de la oferta de inmuebles. Creemos que este crecimiento de la oferta inmobiliaria se debe al aumento de la violencia en los asentamientos cariocas investigados<sup>19</sup>. En cierta forma, este factor debe ser relativizado, pues en el resultado de la investigación sobre las razones que llevaron a las familias a poner sus inmuebles a la venta, la opción violencia no está entre las tres primeras, en la mayor parte de las favelas de Río de Janeiro.

Pero, llama la atención que tanto el aumento del grado de violencia, como el crecimiento de la oferta en el mercado de comercialización no repercutirán en una caída de los precios de los inmuebles en el mercado informal (Abramo, 2006a). Este hecho puede revelar que los precios, en el mercado informal, de los asentamientos consolidados no se ajustan inmediatamente a las variaciones de mercado y/o a ciertas externalidades negativas. En otras palabras, los precios tendrían un piso a partir del cual no caen, y/o la oferta no se dispone a venderlos. Esta afirmación debe ser tomada con prudencia, pero una eventual razón para la existencia de ese piso sería el hecho de que el inmueble ofertado, en la mayoría de los casos, es la propia vivienda de la familia ofertante. Así, la caída de los precios en función de la violencia es percibida localmente y no implica que en otras localizaciones esté presente con la misma intensidad. De esta forma, la baja de precios en un asentamiento particular impediría la continuidad de la cadena de transacciones inmobiliarias hacia adelante, o sea, impediría que el vendedor de un inmueble en un API comprara otro inmueble en otra localización, donde la violencia tendría el mismo impacto reductor de

19 En la investigación, tenemos un indicador de grado de violencia en los API que varía de 1 a 5, en función de un conjunto de factores relacionados con las condiciones de seguridad (o de "paz comunitaria"). En el caso de Río de Janeiro, ese indicador aumentó en prácticamente todos los asentamientos investigados.

precios. Así, las familias adoptan una estrategia defensiva y establecen un piso de precio para sus inmuebles, que les permita continuar en la cadena de transacciones inmobiliarias.

A partir de la composición del mercado informal, podemos concluir que el submercado de locación informal se consolidó en prácticamente todas las ciudades investigadas. Así, la locación informal en los API debe ser vista como un elemento constituyente de la actual estructura de oferta mercantil de acceso al suelo informal para las familias de baja renta. Pero, para dar mayor visibilidad a estos submercados informales es importante caracterizar el tipo de producto inmobiliario que se negocia o contrata.

### Los productos del mercado informal en los asentamientos consolidados

El mercado de suelo negocia productos muy diferentes y la literatura los clasifica según sus características y el criterio de sustitución. En verdad, todos los productos que son considerados sustituibles entre sí pueden ser clasificados en un mismo submercado. Toda discusión práctica y conceptual busca identificar los criterios utilizados para definir la sustitución y catalogar sus características. En nuestro trabajo colectamos un conjunto de variables que caracterizan el producto negociado en el mercado informal. Estas variables fueron clasificadas según criterios de localización, accesibilidad intra-urbana, condiciones de mantenimiento, topografía, número de cuartos, existencia de balcones, número de puertas, metraje cuadrado y un conjunto de otras variables<sup>20</sup>. Para este texto, vamos a utilizar solamente la variable número de cuartos, pues es una distinción utilizada generalmente en el mercado formal y que permite una primera aproximación de las condiciones de habitabilidad de los bienes negociados.

### *Los productos dominantes del mercado informal de suelo*

Los cuadros que se presentan a continuación indican el producto dominante en cada ciudad, en los mercados de locación, compra y venta. Estos cuadros de síntesis permiten identificar las similitudes y las diferencias en relación a las características del producto dominante en cada ciudad.

### *El producto dominante en el mercado de locación*

En las ciudades de Belén, Río de Janeiro y São Paulo el producto dominante del mercado de locación informal son los inmuebles de solamente un cuarto. En las tres ciudades, la participación de ese tipo de inmueble en el conjunto del mercado de locación supera el 70%. De ese resultado se podría concluir que el mercado de locación informal estaría constituido por las familias de menor renta. Pero esta primera aproximación presenta matices importantes cuando se considera el perfil de la demanda de ese mercado, esto es, el perfil de los locatarios.

Cuando verificamos la renta familiar per cápita de los locatarios de los inmuebles y la densidad domiciliaria de los locatarios de un inmueble de un cuarto, podemos sugerir que la demanda de este mercado está constituida, básicamente, por dos grupos. El primer grupo estaría compuesto por individuos trabajadores asalariados y autónomos, en su mayoría, de género masculino. El segundo grupo sería de familias muy pobres que tienen como jefes, en su mayoría, a mujeres. También verificamos que las densidades domiciliares del segundo grupo son superiores al primero, lo que define una peor condición de habitabilidad, justamente para las familias con renta familiar per cápita inferior.

El resultado permite establecer una diferencia entre las estrategias de locación de los dos grupos. El grupo de locatarios individuales tiende a optar por el mercado informal, para tener una mayor flexibilidad en términos contractuales, pues el lugar de trabajo de estas personas se desplaza constantemente (construcción civil y algunas actividades temporales). Así, los trabajadores con local de "trabajo itinerante" y que buscan residir en las proximida-

des, optan por contratos verbales y tácitos, donde las condiciones de locación son fácilmente negociables. Para esta demanda, el mercado informal se torna atractivo, sobre todo por su flexibilidad contractual. El precio no sería la variable determinante para la elección de alquilar un inmueble informal<sup>21</sup>.

Recife y Salvador presentan un perfil de tipos de inmuebles arrendados bastante semejante. En las dos ciudades, los inmuebles de uno y de dos cuartos representan prácticamente el 90% del mercado, y dividen entre sí ese porcentual de forma prácticamente equitativa. Esa composición de los productos del mercado de locación revela una mayor diversidad de la demanda y, por lo tanto, de las motivaciones y preferencias residenciales de las familias. Sin embargo, en las dos ciudades el principal factor de atracción domiciliaria, revelado por las respuestas del cuestionario de movilidad residencial, es, aún, la proximidad al trabajo. En este sentido, podemos decir que encontramos una diferencia sustantiva entre las respuestas sobre preferencias de locación entre locatarios y compradores en el mercado informal.

Ciudad	Producto dominante
Belém	1 dormitorio (77,27%)
Brasília	1 dormitorio (56,32%)
Porto Alegre	
Recife	1 dormitorio (42,6%)/2 dormitorio (46,64%)
Río de Janeiro	1 dormitorio (70,1%)
Salvador	1 dormitorio (46,26%)/2 dormitorio (47,54%)
Florianópolis	1 dormitorio (45,83%)
Sao Paulo	1 dormitorio (80,23%)

Fuente: Abramo 2006

21 En otro trabajo (Abramo, 2007b), observamos que los precios del mercado de locación informal son sorprendentemente elevados para el tipo de producto, y la tasa de rentabilidad media de la locación informal tiende a ser superior a la del mercado formal de locación.

La ciudad de Brasilia presenta un perfil interesante, pues la mitad de los inmuebles arrendados son de un cuarto. Pero la otra mitad se distribuye entre inmuebles de dos y tres cuartos. Probablemente el tamaño medio de los lotes, en general superior al de las otras ciudades, y la topografía de la ciudad influenciarían en ese perfil más diversificado del mercado de locación.

En todas las ciudades observamos que el porcentual de inmuebles arrendados de un cuarto es muy significativo. Es la otra cara de lo que mencionamos anteriormente sobre el crecimiento de la intensidad del uso del suelo en los asentamientos informales consolidados. Las estrategias familiares de aumentar sus recursos familiares fraccionando sus viviendas y/o edificando pequeños inmuebles en su lote, para disponerlo en el mercado de locación, promueven la densificación predial y domiciliaria en los asentamientos informales. En realidad, la consolidación del mercado de locación informal y su crecimiento, estimulados por una rentabilidad media superior a la del mercado formal, y por la falta de opción de una parte de la población de baja renta, es un nuevo desafío para las políticas públicas, pues promueve un proceso de precarización de un hábitat precario.

En otras palabras, los inmuebles disponibles en el mercado de locación informal presentan dimensiones menores, mayor densidad familiar y características constructivas y de saneamiento de peor calidad que el *stock* domiciliario existente en los asentamientos informales. El crecimiento de este mercado y su alta rentabilidad relativa estimulan la reconversión de espacios familiares en espacios de locación, tornando más precarias las viviendas familiares e introduciendo un nuevo domicilio con fines de locación, más simple que los domicilios ocupados por las familias originales y/o los domicilios disponibles en el mercado de comercialización.

### *El producto dominante en el mercado de comercialización*

En el mercado de comercialización, cuando observamos los inmuebles efectivamente adquiridos (compra), tenemos tres ciudades donde el producto dominante son los inmuebles de solamente un cuarto. En Belém y São Paulo este tipo de inmuebles representan más de la mitad de los

inmuebles negociados en el mercado de comercialización. En Brasilia, aunque los inmuebles de un cuarto sean predominantes, representan solo el 37,6%, ya que la mayor parte de las negociaciones se distribuye entre los inmuebles de dos, tres y más cuartos.

En las ciudades de Recife, Río de Janeiro y Florianópolis la mitad de las negociaciones de compra son realizadas con inmuebles de dos cuartos. El predominio de este tipo de inmueble revela que las adquisiciones inmobiliarias en los asentamientos informales de esas ciudades son realizadas por familias con hijos y/u otros miembros familiares. Los indicadores de densidad domiciliaria reafirman esta indicación, así como la edad promedio del jefe de familia, que está mayoritariamente entre los 30 y 50 años. Desde este punto de vista, el mercado informal guarda una cierta semejanza con el perfil demográfico del mercado informal.

En Porto Alegre y Salvador, el mercado de compra tiene la característica de presentar dos productos predominantes. En estas dos ciudades, las adquisiciones de inmuebles de un cuarto representan algo más del 41% de las negociaciones; en Salvador la participación de las adquisiciones de dos cuartos es de 47,6% y en Porto Alegre, este mismo tipo de inmueble representa el 38,3% del total de los inmuebles efectivamente comercializados.

**Cuadro N° 7 Producto dominante en el mercado informal de compra**

Ciudad	Producto dominante
Belém	1 dormitorio (55,40%)
Brasília	1 dormitorio (37,61%)
Porto Alegre	1 dormitorio (41,67%)/2 dormitorio (38,33%)
Recife	2 dormitorio (55,93%)
Río de Janeiro	2 dormitorio (50%)
Salvador	1 dormitorio (41,46%)/2 dormitorio (47,54%)
Florianópolis	2 dormitorio (55,20%)
Sao Paulo	1 dormitorio (68,94%)

Fuente: Abramo 2006

*El producto dominante de la oferta del mercado de comercialización informal*

El perfil de los productos dominantes de la oferta inmobiliaria (ventas) en el mercado de comercialización informal no difiere sustancialmente del presentado para las adquisiciones. En el cuadro N° 8 podemos ver dos grupos de ciudades en relación al perfil del producto dominante de la oferta inmobiliaria informal. En el primer grupo, compuesto por Belém, São Paulo y Brasilia, el producto dominante son los inmuebles de un cuarto. En el segundo grupo tenemos a Porto Alegre, Recife, Florianópolis y Río de Janeiro, donde el producto dominante de la oferta son los inmuebles de dos cuartos.

Cuadro N° 8 Producto dominante en el mercado informal de ventas	
Ciudad	Producto dominante
Belém	1 dormitorio (42,85%)
Brasília	1 dormitorio (43,05%)
Porto Alegre	2 dormitorios (54,94%)
Recife	2 dormitorios (48,54%)
Río de Janeiro	2 dormitorios (46,82%)
Salvador	2 dormitorios (49,06%)
Florianópolis	2 dormitorios (45,65%)
Sao Paulo	1 dormitorio (52,30%)
Fuente: Abramo 2006	

Si comparamos los cuadros N° 7 y 8, observamos que en Brasilia y São Paulo la participación en el total de la oferta de inmuebles de un cuarto es ligeramente inferior a su participación en la composición por tipo de los inmuebles adquiridos; mientras que en Belém el porcentual del producto dominante de la oferta es superior a su correspondiente entre los inmuebles adquiridos.

En el segundo grupo de ciudades, donde el producto dominante son los inmuebles de dos cuartos, observamos algunas variaciones en los porcentuales de la participación de estos inmuebles en la composición de la

oferta y de los adquiridos, pero de una manera general tenemos una proximidad en términos de orden de grandezas de la participación del producto dominante.

En los dos grupos de ciudades, observamos una relación bastante proporcional entre el tipo de bienes ofertados y aquellos efectivamente adquiridos en el mercado. Esta constatación podría revelar una racionalidad relativa en el juego de la oferta y la demanda del mercado informal de comercialización. Esta afirmación no significa, necesariamente, que el mercado sería de concurrencia, y que la oferta se mueve según las fluctuaciones de la demanda, y/o las fluctuaciones de la demanda alteran los precios relativos y viceversa. Observamos que la oferta en el mercado de comercialización es relativamente inflexible y, sobre todo, racionada. También sugerimos que los precios de ese submercado presentan una cierta rigidez en relación a una eventual caída de valores monetarios (en términos reales). En este sentido, el submercado informal de comercialización presenta una racionalidad económica en sus movimientos, pero con algunas particularidades importantes, cuando lo comparamos con el comportamiento de los mercados formales (Abramo, 2009).

## Conclusión

Estamos seguros de que la superación de las desigualdades sociales en el continente latinoamericano debe pasar por identificar y caracterizar de forma amplia la demanda popular de suelo urbano, y calificar las formas institucionales de regulación de la reproducción socio-espacial de los territorios (asentamientos) de la desigualdad urbana. A pesar de la importancia real y simbólica de los territorios de la desigualdad, los análisis sistemáticos y que contienen la producción y la regulación territorial de la ciudad de la informalidad (asentamientos populares informales) se restringen a estudios monográficos y cualitativos. La necesidad de estudios que contribuyan a la definición de una taxonomía de los distintos procesos de producción de los asentamientos populares (ocupación, mercados informales de lotización, mercados informales de suelo en áreas consolidadas, etc.) y de una

tipología de los agentes, estrategias y racionalidades que intervienen en estos procesos es fundamental para entender su lógica de producción y dar elementos para la formulación de políticas de enfrentamiento de la necesidad de suelo urbano calificado para los sectores populares.

En este sentido, el trabajo que realizamos busca identificar lo que consideramos las dos grandes brechas de los estudios sobre informalidad urbana. La primera brecha hace referencia al mercado informal del suelo y su funcionamiento. La segunda brecha remite a estudios sobre la movilidad residencial de los pobres en los asentamientos populares informales y los patrones de desplazamiento espacial de esas familias.

A lo largo del trabajo, buscamos enfrentar estas dos brechas en un doble movimiento. El primero, con el fin de conceptualizar el mercado informal del suelo urbano; en este sentido, proponemos una distinción entre dos submercados informales: por un lado, el de lotes (irregulares y clandestinos), cuya estructura de mercado puede ser definida como oligopólica, en la medida en que encontramos un grupo restringido de agentes que operan el fraccionamiento de una parcela urbana (o semi-urbana), en general desposeída de infraestructura y servicios urbanos, en lotes, y por otro lado, el mercado de bienes inmuebles (edificaciones, mejoras, cimientos, etc.) y de predios en los asentamientos populares informales consolidados o en proceso de consolidación.

La distinción entre estos dos mercados es un elemento estructural clave para entender la forma de funcionamiento y los agentes que participan en cada uno. Como enfatizamos a lo largo del texto, la determinación de los precios del suelo informal en estos dos submercados obedece a una lógica diferente y corresponde a procesos sociales y urbanos de distintas naturalezas. En el submercado de lotización, la formación de precios está articulada a los tradicionales factores de definición de precios del suelo, tales como la accesibilidad, posición en la jerarquía socio-espacial, topografía y geología del suelo, y tratamiento del lote. Estos atributos físico-naturales y socio-espaciales están condicionados por el poder de mercado de la oferta, pues ese mercado tiene una estructura donde la oferta tiene la capacidad de imponer precios y características del producto.

En el submercado de los API consolidados, la oferta y la demanda son pulverizadas, pero la primera es fuertemente rígida, es decir, el crecimiento de la demanda no significa un aumento de la producción para la comercialización, pues los bienes negociados en este mercado informal, a manera de regla, son los bienes habitacionales que sirven de vivienda a su vendedor. La reacción del mercado, en general, se da por una variación de los precios, condicionada por la capacidad de pago de las familias que están interesadas en comprar los inmuebles en las favelas. Nuestros resultados (Abramo, 2009; 2011) muestran que el submercado de locación informal es más sensible a las fluctuaciones de la demanda, mientras que el mercado de comercialización guarda cierta rigidez en sus precios, en función de los valores de los bienes inmuebles negociados.

En relación a la formación de los precios en el submercado de comercialización de los API consolidados, buscamos enfatizar que las dimensiones de interacción social establecidas en el territorio de la favela son un factor determinante para develar el misterio de los altos valores practicados en ese mercado informal, al compararlos con los valores del mercado formal. Identificamos dos atributos importantes en el mercado informal, que no están presentes en el mercado formal y que determinan una diferencia estructural en la dinámica de formación de los precios y de atracción para las familias populares. Reconocemos dos externalidades positivas como factores determinantes en la caracterización del mercado informal. La primera, denominada “externalidad de libertad urbanística y constructiva”, es valorada por las familias populares, pues permite el progreso del proceso constructivo, y su plasticidad se adecua a las fluctuaciones del rendimiento de esas familias, así como a las variaciones en el ciclo de vida familiar. Así, el precio del bien inmobiliario incorpora este atributo y el vendedor anticipa en él el uso futuro de esa libertad urbanística y constructiva (Abramo, 2011).

La externalidad de libertad urbanística y constructiva no es un valor absoluto, pues esa libertad está condicionada por un conjunto de reglas informales que disciplinan su uso. En ese sentido, en las favelas, tenemos un “urbanismo tácito”, que condiciona el uso de la libertad urbanística y constructiva. Este urbanismo tácito es una de las principales instituciones

del mercado informal y permite la reproducción de las relaciones mercantiles y del ambiente popular construido.

La segunda externalidad positiva que identificamos en la caracterización del mercado informal, que decidimos nombrar “externalidad comunitaria”, es el resultado de una economía de reciprocidades en las favelas, que permite que sus participantes tengan acceso a bienes y servicios de una forma no monetaria. La economía de reciprocidades está fundamentada en relaciones de “don” y “contra-don” (Caillé, 2000) y en las relaciones de confianza y lealtad que garantizan la reproducción de los procesos de reciprocidades en el territorio de la favela.

Pero para entrar en esa economía de reciprocidades es requisito pertenecer a redes sociales y/o parentales que están inscritas en la territorialidad de la favela. Así, la venta de un inmueble en ese territorio da la posibilidad, a sus nuevos dueños o locatarios, de entrar en la red de reciprocidades y, por lo tanto, complementar su canasta de consumo familiar. Los precios del mercado informal incorporan esta externalidad positiva, y los vendedores anticipan la virtualidad de ganancias familiares futuras, a partir de relaciones de reciprocidad.

Las externalidades de libertad urbanística y constructiva y la externalidad comunitaria permiten una ganancia anticipada, que es impuesta y cobrada por los vendedores del mercado informal. Pero estas ganancias potenciales tienen un factor de descuento en relación a los beneficiarios de las externalidades positivas. En los dos casos, las externalidades son el resultado de un proceso de interacción social-territorial. Este proceso de interacción socio-territorial revela la historicidad de las acciones individuales y colectivas pasadas en los asentamientos, y define un conjunto de reglas y normas colectivas que regulan y modulan el grado de intensidad del usufructo de los beneficios familiares promovidos por las dos externalidades. De la misma manera, la intensidad de uso de estas últimas, para los nuevos moradores de los asentamientos, está íntimamente vinculada a los procesos de aprendizaje social, necesarios para el conocimiento de las reglas y normas reguladoras del ejercicio de la libertad urbanística y de la externalidad comunitaria. En términos concretos, las acciones permitidas por la libertad urbanística y constructiva están sometidas a un “urbanismo

tácito”, producido de manera colectiva e informal en cada asentamiento. De igual forma, la entrada a las redes sociales que alimentan la economía de reciprocidad tiene como requisito la construcción de relaciones de confianza y lealtad entre el nuevo morador y aquellos que ya participan de la arquitectura socio-personal de las relaciones de reciprocidad (Abrahamo, 2011).

En los párrafos anteriores subrayamos algunas especificidades del mercado informal y, en particular, ciertas instituciones y características de ese mercado que están ocultas en percepciones sesgadas del sentido común sobre el mercado informal del suelo. Estamos convencidos de que, en el mercado informal, encontramos un conjunto de instituciones, de naturaleza ínfima, que permite su regulación en cuanto mercado regular y, sobre todo, estamos convencidos de que ese mercado ofrece muchas ventajas comparativas en relación al mercado formal y/o a la provisión estatal de viviendas, que ejerce un cierto atractivo en las decisiones residenciales de las familias de los sectores populares.

En la medida en que la opción por el mercado informal es un elemento estructural en la producción y reproducción de las metrópolis latinoamericanas, sabemos que algunos factores de ventaja comparativa del mercado informal, en relación al formal, deben ser considerados para la formulación de políticas públicas de provisión habitacional para los sectores de baja renta. A partir de las evidencias que presentamos en este trabajo, concluimos que el mercado informal del suelo es una de las principales puertas de entrada de los pobres a la ciudad, y opera en el proceso de movilidad residencial de los sectores populares en los asentamientos informales. En este sentido, y para finalizar este trabajo, retomamos la frase contundente de Maricato (2009) que afirma: “mientras continúe la producción de la informalidad urbana, la paz social está garantizada...”.

## La ciudad confusa. La mano inoxidable del mercado y la producción de la estructura urbana en las grandes metrópolis latinoamericanas\*

### Introducción

La crisis del fordismo urbano, que hace su aparición a principios de los años ochenta en los países más industrializados, y el surgimiento de lo que algunos autores llaman la “nueva política urbana”, pueden ser considerados como el marco formal de institucionalización de la ciudad neoliberal (Moulaert, Rodríguez y Swyngedouw, 2003). Otros procesos acompañan este movimiento, en particular, la crítica al racionalismo constructivista del urbanismo moderno y la difusión del discurso del multiculturalismo urbano y de la fragmentación étnico-cultural y religiosa en las grandes ciudades (Taylor, 2002) En este texto, abordamos un rasgo esencial de la construcción estructural de la ciudad neoliberal: el retorno del mercado como elemento determinante de la producción urbana posfordista.

La crisis del fordismo urbano se manifiesta, sobre todo, a través de dos ejes de cambio: por una parte, la crisis del urbanismo modernista y regulador y la tendencia hacia la flexibilización urbana; por otra, la crisis del financiamiento estatal de la materialidad urbana (vivienda, equipamientos e infraestructura) y algunos servicios urbanos colectivos. En ambos casos, el mercado resurge como mecanismo principal de coordinación de la pro-

\* Publicado en *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais* (ANPUR), v. 5, p. 12-32, 2008. Artículo ganador del Premio Milton Santos de la Asociación Brasileña de Planificación Urbana y Regional (ANPUR) en 2009.

ducción de las materialidades urbanas, ya sea a través de las privatizaciones de las empresas públicas urbanas, o por la hegemonía del capital privado en la producción de las materialidades residenciales y comerciales de la ciudad. Así, en contraste con el período del fordismo urbano, cuando el papel del mercado en la producción de las materialidades urbanas estaba fuertemente mediado por el Estado, a través de la definición de las reglas de uso del suelo y de las características de las materialidades urbanas, el predominio del mercado como mecanismo de coordinación de las decisiones de uso del suelo constituye un rasgo característico de la ciudad neoliberal. La crisis del fordismo urbano abre, por tanto, la puerta al “retorno del mercado” como elemento determinante en la producción de la ciudad neoliberal.

En los países latinoamericanos la producción de las ciudades modernas resulta del funcionamiento de dos lógicas de coordinación social: la del mercado y la del Estado; pero también de una tercera, la lógica de la necesidad. Esta última movió, y continúa haciéndolo, un conjunto de acciones individuales y colectivas que promovieron la producción de las “ciudades populares”, con su habitual ciclo ocupación/autoconstrucción/autourbanización y, finalmente, de consolidación de los asentamientos populares informales (API). Recientemente, surge una nueva variante de producción de la ciudad popular que articula la lógica del mercado con la de la necesidad, y se manifiesta socialmente como el “mercado informal de suelo” (Abramo, 2003a).

La hipótesis de trabajo que proponemos reafirma que el mercado, al ser el principal mecanismo de hegemonía de la coordinación de las decisiones de uso del suelo, produce una estructura o forma de ciudad particular y característica de América Latina; una estructura “híbrida” de ciudad, desde el punto de vista de su morfología de usos del suelo, *vis-à-vis* con los modelos tradicionales de la ciudad moderna. Esta última tiene dos formas paradigmáticas de conformación estructural en términos materiales de su ambiente construido. La primera está identificada como el “modelo mediterráneo” o “continental” y su estructura urbana se configura como una ciudad “compacta”, donde el uso del suelo es intensivo. La segunda responde al “modelo anglosajón” y su manifestación espacial

es la ciudad “difusa”, con un uso del suelo fuertemente extensivo y con una baja densidad predial (por lote) y residencial (por vivienda).

La hipótesis que vamos a desarrollar a lo largo de este capítulo es la siguiente: el funcionamiento del mercado del suelo en las grandes ciudades latinoamericanas promueve, de forma simultánea, una estructura de ciudad compacta y difusa. Así, las urbes latinoamericanas tienen una estructura urbana del uso del suelo y de sus materialidades, que se compactan y se difunden o se difunden y se compactan. En este sentido, la producción de la estructura urbana de dichas ciudades concilia las formas compacta y difusa de uso del suelo y, de esta forma, promueve una forma particular: la ciudad “confusa”.

Vamos a demostrar que tanto el mercado formal como el informal del suelo y de edificaciones producen, simultáneamente, y por razones particulares y vinculadas a sus propias lógicas de funcionamiento del mercado y de reproducción de los capitales, una ciudad *com-fusa*. En síntesis, el funcionamiento del mercado formal produce un tipo de ciudad compacta y difusa, así como el funcionamiento del mercado informal del suelo también produce una ciudad popular o informal compacta y difusa.

Además, vamos a subrayar que la producción y la reproducción de la forma *com-fusa* de las grandes ciudades de la región se alimenta de un doble proceso: el círculo de retroalimentación de los mecanismos de promoción de la forma compacta y difusa del uso del suelo urbano. Veremos que el mercado del suelo se caracteriza por dos círculos de retroalimentación de la forma confusa: uno de naturaleza formal y otro con características informales. El resultado de la producción de las materialidades urbanas y, sobre todo, de los mecanismos promotores del uso del suelo, nos conduce a una lógica interna de funcionamiento del mercado formal y del informal que promueve un círculo perverso, donde la compactación alimenta la difusión, y esta fomenta la compactación. En otras palabras, el retorno de la mano inoxidable del mercado del suelo produce y potencia la estructura espacial de una ciudad confusa. Como podemos imaginar, esta estructura confusa promueve demandas de equipamientos y servicios con señalizaciones espaciales diversas, y es un factor que dificulta la elaboración de políticas urbanas más equitativas en términos socio-espaciales.

## **Producción y reproducción de la ciudad popular informal: el mercado informal de suelo urbano**

La ciudad popular o informal en América Latina no es un fenómeno reciente y podemos identificar procesos de producción de territorios populares urbanos al margen de las reglas y de las normas oficiales desde el tiempo de la colonia, en prácticamente todos los países de colonización portuguesa y española. La urbanización acelerada del siglo XX tiene un papel determinante en la amplificación de ese proceso de producción de ciudades populares informales. Grosso modo, podemos afirmar que, en la mayor parte de estos países, la producción de la ciudad popular está vinculada directamente a la configuración de estructuras de provisión de vivienda y de equipamientos y servicios urbanos truncados (Vetter y Massena, 1981), característicos de un régimen de acumulación fordista excluyente (Coriat y Sabóia, 1989: 3-45) o periférico (Lipietz, 1991). La urbanización fordista acelerada y excluyente en América Latina promovió un Estado de bienestar urbano que atendía particularmente a una porción limitada de la población urbana. La estructura social extremadamente estratificada y con grandes diferencias de acceso a la riqueza (concentración de la renta) generó el surgimiento de acciones urbanas colectivas o individuales de ocupación de suelo (organizadas y/o espontáneas), movidas por la lógica de la necesidad de tener acceso a la vida urbana (Abramo, 2005b) o, en términos de Agamben, un movimiento de reafirmación de la vida en relación al derecho, que no incorporaba la vida en el derecho (Agamben, 2004: 130).

La lógica de la necesidad impulsó el proceso de ocupación popular de tierras urbanas al inicio del siglo XX, y a partir de la urbanización acelerada de los años cincuenta se transformó en la principal forma de acceso de los pobres al suelo urbano, en muchos países latinoamericanos. En algunas regiones, donde el Estado de bienestar fordista excluyente promovió la producción estatal de vivienda, vemos un patrón de provisión de suelo urbano popular con dos vectores: la ocupación popular y la producción de vivienda en conjuntos habitacionales o lotes urbanizados (Duhau, 2001). No obstante, la fragilidad de los sistemas de provisión pú-

blica, en la mayor parte de los países de la región, y el crecimiento de la urbanización se transformaron, paulatinamente, en la lógica de la necesidad, y su acción concreta, esto es, la ocupación popular, en la forma dominante de acceso a la tierra urbana por parte de los pobres.

La crisis de los años ochenta y de los sistemas nacionales de provisión habitacional, en prácticamente todos los países latinoamericanos, tuvo dos grandes consecuencias. La primera fue un incremento del ciclo de ocupación y, particularmente, su esparcimiento en algunos países, donde este fenómeno no estaba muy presente (Uruguay y Paraguay). La segunda consecuencia de la crisis fue la consolidación y la potenciación de un mercado informal de tierras urbanas.

Este mercado informal popular existía en muchos países desde el inicio del siglo XX, ya fuera en forma de mercado de locación en conventillos/cortijos u otras formas precarias de vivienda, o en la mercantilización ilegal de tierras peri-urbanas. A partir de los años cincuenta encontramos algunos países latinoamericanos donde la forma dominante de acceso a la tierra urbana es el mercado informal de suelo. El caso mexicano es un ejemplo concreto de predominio del mercado informal a partir de la privatización individualizada (venta de lotes individuales) de las tierras colectivas ejidales rurales (Azuela, 1989). Otro caso conocido es el de la ciudad de Bogotá, donde prácticamente toda la ciudad popular tiene su origen en la venta informal de suelo urbano ("urbanización pirata"). Es decir, el acceso de los sectores populares a un lote urbano es operado por el mecanismo de la mano del mercado informal de suelo (Maldonado, 2005 Jaramillo, 2001).

La existencia del mercado informal de suelo es atribuida a varios factores, especialmente a una legislación urbanística modernista que dialoga con los estratos de renta elevada de las ciudades latinoamericanas. El modelo de ciudad formal modernista de las élites de la región impone un conjunto de requisitos normativos, produjo una verdadera barrera institucional para la provisión de vivienda para los sectores populares (por ejemplo, aquellos que están por debajo de tres salarios mínimos) e indujo a la acción irregular y/o clandestina de loteadores, y a procesos de ocupación popular de parcelas urbanas y peri-urbanas (Rolnik, 1999; Maricato,

2001). Esa manifestación de movimientos de ocupación y/o de surgimiento de mercados informales de suelo urbano se repitió en prácticamente todos los países latinoamericanos. En este sentido, podemos afirmar que el doble movimiento se constituye en una de las principales características de la formación socio-espacial de las grandes ciudades de la región.

En el marco de esta característica estructural de la formación social y urbana latinoamericana, vamos a subrayar lo que identificamos como el retorno, o la reafirmación, del mercado de suelo como una fuerza que potencia la producción de una estructura socio-espacial desigual. Pero este mercado retorna con la asunción de dos formas institucionales diferentes, tanto con su fase institucional formal, esto es, en el marco de un estado de derecho, como también con una característica institucional informal. En pocas palabras: el mercado informal popular de suelo urbano crece en prácticamente todos los países de América Latina y se transforma en un importante mecanismo de provisión de suelo y de vivienda para los sectores populares.

La excepción de esta afirmación general es el caso de Chile, donde, en los últimos años, la política neoliberal de provisión habitacional ha reducido de forma sustantiva el déficit habitacional del país (Sabatini, 2003). Pero, el relativo éxito del caso chileno se revela como paradójico. Su política habitacional fue elaborada con el objetivo de producir a través del mercado de viviendas populares, y así formalizar lo informal. Esta política se inició durante la dictadura de Augusto Pinochet, con el objetivo de acabar con los “campamentos populares”, vistos, entonces, como un foco potencial de resistencia a dicho gobierno. Esta modalidad de intervención sobrevivió al régimen militar y fue incorporada como una de las principales políticas públicas de los gobiernos posdictadura. No obstante, en los últimos diez años, algunos indicadores sobre las características de los conjuntos habitacionales de dicho país revelan dos fenómenos inesperados: un crecimiento importante de los precios de la tierra (urbana y peri-urbana) —y el consiguiente desplazamiento de los nuevos conjuntos hacia áreas mucho más distantes de los núcleos urbanos (Sabatini, 2005)— y, paralelamente, un rápido proceso de informalización de lo formal (Rodríguez y Sugranyes, 2005). El retorno de la informalidad en las áreas formales de

los conjuntos habitacionales tiene dos dimensiones: la primera, de naturaleza urbanística, y la segunda, económica (el surgimiento de un mercado informal en esos conjuntos habitacionales).

Así, el crecimiento del mercado informal de suelo es una realidad en las grandes ciudades latinoamericanas, y las expectativas de adopción de políticas neoliberales de titulación, fomentada por las agencias internacionales, con el asesoramiento intelectual de Hernando De Soto, puede potenciar esta tendencia (Smolka, 2003; Fernandes, 2003). En el próximo apartado se presentarán algunos elementos para una primera aproximación al funcionamiento del mercado informal de suelo y sus consecuencias, en términos de uso del suelo y de estructura urbana en las áreas informales urbanas.

### **Hacia un encuadramiento del mercado informal de suelo: ¿Qué es el mercado informal? ¿Realmente existe?**

La definición misma de “informalidad” (Azuela, 2001) es una cuestión delicada y objeto de muchas discusiones. No vamos a reproducir aquí ese debate, más bien vamos a hacer una opción clara sobre la noción que utilizaremos para referirnos a informalidad urbana o de uso del suelo. La primera observación es que la informalidad no es un concepto, tal como explotación, marginalidad, expoliación u otros que sirven para una descripción de los fenómenos urbanos latinoamericanos. Nuestra perspectiva, en este trabajo, busca tomar el término como descriptivo y, por lo tanto, pre-analítico. La informalidad, en su sentido descriptivo y polifónico, sirve para definir fenómenos en varias disciplinas (economía, sociología, lingüística, antropología, derecho, etc.) y situaciones concretas de la vida social. Vamos a restringirnos a la dimensión urbana propiamente dicha, o sea, aquella que nos remite al uso del suelo urbano.

Nuestra primera aproximación al término informalidad es a partir de la definición propuesta por Bagnasco (1999: 36), que nos remite al campo disciplinar del derecho.

Llamamos economía formal al proceso de producción e intercambio de bienes y servicios regulados por el mercado y promovidos y realizados por empresas industriales y comerciales, con el objetivo del lucro y que actúan sometidas a las reglas del derecho comercial, fiscal, del trabajo, etc., podemos llamar economía informal a todo el proceso de producción y de intercambio que no se somete a uno de estos aspectos:

En seguida, Bagnasco concluye su definición con las siguientes recomendaciones:

El aspecto más complicado, y efectivamente el más interesante, de esa diferenciación está en el hecho de que los elementos formales e informales están imbricados en estructuras de acción social (...) la conclusión importante que podemos sugerir sería que la economía informal, en cuanto tal, no debería estar en el centro de la investigación (académica), sino, sobre todo en el juego entre lo formal y lo informal en las estructuras reales de acción” (Bagnasco, 1999: 37).

Así, podemos proponer dos lecciones interesantes de la cita indicada de Bagnasco. La primera, respecto a una definición minimalista de economía informal urbana, donde esta sería un acto mercantil de comercialización y/o alquiler de suelo (edificado), que estaría fuera del marco institucional del derecho urbanístico, del derecho económico y comercial, del derecho de propiedad y de los otros derechos civiles que regularan el uso y la propiedad del suelo urbano. Es decir, el mercado informal comercializa un bien (material o inmaterial) al margen del marco regulador de la esfera jurídico-política del estado de derecho moderno.

Siguiendo la aproximación de Bagnasco, podemos decir que la informalidad urbana sería un conjunto de irregularidades, o a-regularidades, en relación a los derechos: irregularidad urbanística, irregularidad constructiva e irregularidad en relación al derecho de propiedad de la tierra (Alegría, 2005). En el caso del mercado informal de suelo, la informalidad de la economía del uso del mismo nos remite a estas tres irregularidades, pero también a otras, relativas a los contratos del mercado que regulan las transacciones mercantiles. De esta manera, el mercado informal

también sería (i)regular o (a)regular en relación a los derechos económicos. Así, este mercado de uso del suelo es la sumatoria de dos dimensiones de la informalidad: la urbana y la económica.

La mayor parte de los economistas diría que el mercado es regulado por instituciones fuertes que garantizan que su regularidad esté en los marcos de los derechos legales, esto es, aquellos derechos que estarían contemplados y garantizados por un sistema jurídico asociado al Estado. Para los economistas institucionalistas tradicionales (neo-institucionalistas), si encontramos instituciones informales en las relaciones de mercado, estas estarían subordinadas a las legales y servirían para aumentar su eficacia institucional, esto es, minimizar los costos de transacción (Williamson, 1985).

Partiendo de ese encuadramiento, podemos buscar la superación de la definición de la economía institucionalista tradicional y acrecentar la posibilidad de la existencia de un conjunto de instituciones y normas informales producidas históricamente en los asentamientos populares, por la vía de las prácticas sociales, que, de hecho, configuran un sistema de regulación informal de las transacciones mercantiles informales. Proponemos, entonces, una segunda calificación para la existencia de un mercado informal. El mercado informal del suelo debe estar fuera de los marcos de los derechos, mas debe tener una estructura institucional propia que garantice la reproducción temporal de las prácticas mercantiles informales de compra, venta y alquiler de suelo y/o inmuebles. En otras palabras, el mercado informal debe tener instituciones informales que permitan su funcionamiento y garanticen, en términos inter-temporales e inter-generacionales, los contratos de naturaleza implícita establecidos en las transacciones informales de mercado.

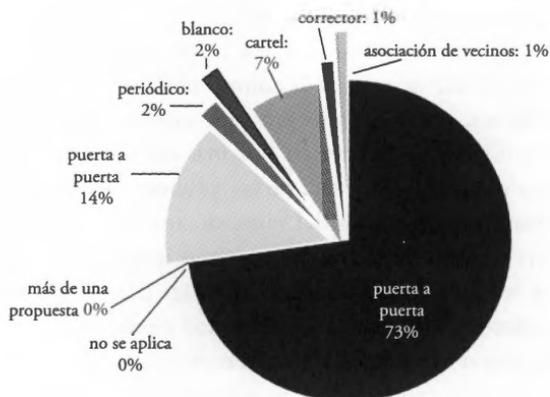
En el caso del mercado informal de suelo, donde tenemos irregularidades (informalidades) respecto a la titulación, y de las normas urbanísticas y constructivas, los contratos de compra, venta y alquiler no podrían ser considerados como tales, con el amparo de la ley, pues sus objetos serían irregulares en relación a los derechos regulatorios. Esto significa que no cualquier conflicto puede ser resuelto por los instrumentos de mediación y ejecución legales. Es decir, estas transacciones no serían objeto de la regulación y de las sanciones que sirven de garantía a los agentes envueltos en todas las relaciones contractuales de la economía formal.

Cuando la ley no se constituye en el elemento de garantía de las relaciones contractuales del mercado, se deben desenvolver otras formas de garantía para restablecer la confianza entre las partes involucradas en la relación contractual de mercado. Cuando no existe confianza en que los contratos serán respetados, y no hay mecanismos coercitivos de cumplimiento contractual entre las partes, estos dejan de existir. Es decir, el mercado no se reproduce o desaparece como mecanismo de coordinación de las acciones individuales (Bruni, 2006). En el caso del mercado informal y popular de suelo urbano, otras formas de garantías se deben construir, socialmente, para que las partes establezcan una relación de confianza en el respeto a los términos contractuales establecidos entre compradores y vendedores, en el mercado de comercialización, y locatarios y locadores, en el mercado de alquiler. De lo contrario, la relación de intercambio mercantil no se realiza, en razón de la desconfianza mutua de un eventual rompimiento unilateral del contrato informal. En otras palabras, sin las instituciones formales el mercado informal de suelo debe establecer sus propias instituciones reguladoras, incluyendo los mecanismos coercitivos en caso de rompimiento contractual de una de las partes (Abramo, 2009). Estas instituciones del mercado informal permiten que los contratos implícitos establecidos entre las partes sean respetados en términos inter-temporales e inter-generacionales.

En el caso del mercado informal de suelo urbano, una base importante que garantiza su funcionamiento y su cadena contractual son las relaciones de confianza y lealtad que las dos partes contratantes establecen entre sí. De esta manera, los compradores y los vendedores, así como los locadores y locatarios depositan en el otro una relación de confianza que tiene como base la expectativa de reciprocidad, a partir de una relación de lealtad. La base de esta institución informal del mercado no es de carácter legal, pero depende de la permanencia en el tiempo de una forma particular de interdicción social: la forma confianza-lealtad. Esta relación de reciprocidad inter-personal marca muchas relaciones sociales (Bruni, 2006); no obstante, en el caso de relaciones mercantiles, ella fue excluida por la característica del mercado de promover un encuentro contractual entre anónimos.

En el mercado informal y popular de suelo, donde la relación de reciprocidad confianza-lealtad es una de las instituciones fundadoras de la posibilidad de existencia del intercambio mercantil informal, surge la necesidad de una personalización de las relaciones contractuales. Esta personalización (alguien que vende o alquila y alguien que compró o alquiló) puede no ser totalmente transparente y asumir un carácter opaco, pero introduce la posibilidad de la relación de confianza-lealtad en la constitución de una relación contractual que, por definición, es implícita (informal); esto es, no está garantizada por los derechos que regulan los contratos económicos. Así, en el mercado informal de suelo, justamente, la eliminación de la im-personalización, y la personalización de la relación contractual garantizan los mecanismo de confianza y lealtad que permiten un contrato de compra y venta o locación informal (Abramo, 2009).

Gráfico N° 1 Características informacionales del mercado informal de suelo en Brasil. 2006 (Fuente de la información de las compras y alquileres)



Fuente: Abramo, 2006a

El gráfico sobre las características informacionales del mercado informal en los asentamientos consolidados es muy significativo, puesto que revela que prácticamente todos los compradores y locadores tuvieron acceso a la información de los inmuebles o de los lotes que compraron o alquilaron, por parte de un pariente o amigo. Esa persona, que sirvió de transmisor de la información del mercado, es, a su vez, pariente o amigo de los vendedores y locadores, y actúa como una “argamasa interpersonal” en el establecimiento de la relación de confianza y lealtad entre las dos partes de la transacción del mercado informal de suelo. Así, los contratos mercantiles de este mercado informal están insertos en una trama de relaciones de amistad y/o parentesco que garantizan estabilidad temporal a las relaciones de confianza y lealtad entre los agentes que asumen una relación contractual (Abramo, 2009).

Pero el mundo del mercado informal de suelo no puede ser visto como un espacio donde no hay relaciones oportunistas y conflictivas entre las partes contratantes. Como dicen los poetas, el alma humana es un desconocido que se revela a partir de sueños, fantasmas, pasiones y odios. Así, los contratos mercantiles son una forma social de intermediación de relaciones personales que se establecen a partir de los cambios de posesión o de propiedad de bienes o servicios (tangibles o intangibles), que envuelven a hombres y mujeres con alma humana, y, por lo tanto, susceptibles de cambiar de actitud o comportamiento en función de sus emociones, placeres, intereses y locuras. En este sentido, una trama de relaciones de amistad y/o parentesco, por más entrenada que sea, no garantiza la forma duradera y perfecta de las relaciones de confianza y lealtad en los contratos mercantiles del mercado informal de suelo. La posibilidad de una ruptura unilateral del contrato implícito y de la relación de confianza y lealtad existe, y será una amenaza para el funcionamiento del mercado informal. Aquí surge la necesidad de alguna mediación institucional que asuma la posición de un tercero, o sea, que esté por encima de las partes involucradas, y que su acción promueva el retorno a los términos del contrato informal inicial o, eventualmente, abra un espacio de negociación entre las partes, para redefinir los términos pactados anteriormente.

Esta figura, que podemos llamar “autoridad”, de mediación contractual, es determinante para el mantenimiento de los contratos informales y su permanencia en el tiempo, y garantiza la condición inter-temporal e inter-generacional de los contratos del mercado informal de suelo. La hipótesis que levantamos a partir de pesquisas de campo sobre los mecanismos contractuales del mercado informal de suelo (Abramo, 2005b) es que, en los asentamientos populares informales, se constituye una “autoridad local” que sirve de figura mediadora de los conflictos en esas comunidades populares. Estas autoridades locales son el resultado de procesos históricos (de cada comunidad local) que atribuyen un lugar de autoridad a partir de una infinidad de sucesos sociales legitimadores. Esta legitimidad puede ser de naturaleza religiosa, étnica, cultural, política o también puede darse a partir de la violencia y el control por la fuerza, como constatamos en algunas investigaciones empíricas sobre el mercado informal en América Latina (Abramo, 2009). Como nos indica la literatura de la antropología económica, en muchos estudios, los mecanismos de convivencia comunitaria que garantizan el orden social local exigen algún tipo de forma coercitiva para restringir y controlar los comportamientos conflictivos (o desviados). Estas formas pueden asumir la modalidad de una fuerza coercitiva colectiva pasiva, representativa y/o impositiva (Duty y Weber, 2007).

En el caso del mercado informal de suelo la(s) autoridad(es) local sirve de institución mediadora de los conflictos contractuales, y permite que los contratos sean respetados y/o negociados entre las partes, garantizando, de esta forma, su mantenimiento inter-temporal e inter-generacional. Muchos estudios antropológicos sobre la forma en que operan los mercados y las organizaciones formales describen las formas de coacción, que no se restringe a su dimensión legal (Duty y Weber, 2007). De la misma manera, en el mercado informal de suelo identificamos formas y mecanismos coercitivos muy distintos, que sirven para garantizar lo que podemos llamar el “pacto contractual” de mercado.

La historia social y política de cada asentamiento construyó y desconstruyó esos mecanismos coercitivos. Lo importante es que haya, efectivamente, una “autoridad local” que sirva de mediadora en los casos de ruptura y de conflictos en el cumplimiento de los contratos del mercado

informal y, además, que disponga de mecanismos coercitivos (punición) en el caso de una mediación pacífica mal sucedida (Abramo, 2009). Como sabemos, no hay mercado sin instituciones que establezcan la mediación inter-personal en las relaciones mercantiles. En este sentido, el mercado informal de suelo en los asentamientos consolidados depende de la existencia de relaciones de confianza y lealtad entre las dos partes del contrato informal, en general, sustentadas por la trama de relaciones de amistad y/o parentesco. Esta trama permite una personalización opaca o transparente de la relación mercantil, y el establecimiento de contratos implícitos y de la figura de una “autoridad local”, que sirve de fiadora de esos contratos, en términos inter-temporales e inter-generacionales. Estas dos características definen el núcleo básico de las instituciones informales del mercado informal de suelo.

Antes de tratar de establecer una taxonomía de los submercados informales de suelo, deseamos recuperar la segunda sugerencia de Bagnasco, que enfatiza la importancia de no transformar la economía informal en un objeto, en sí mismo, de análisis. Este autor afirma, y seguimos su argumento, que la mejor forma de entender la economía informal es a partir de su relación de interacción con la economía formal. En un trabajo anterior subrayamos que las formas de interacción entre los mercados formales e informales de suelo pueden ser de naturaleza complementaria, de concurrencia o de efectos de borde, con mutua influencia en el comportamiento y estrategias de los agentes de los dos mercados (Abramo, 2005b).

En el caso de este trabajo vamos a resaltar la interacción entre el mercado formal e informal de suelo a partir de sus resultantes agregadas, en términos de uso del suelo urbano; es decir, en la producción y reproducción de la forma urbana de las grandes ciudades latinoamericanas. Como sostuvimos en la introducción, pretendemos demostrar que hay una similitud de resultados espaciales a partir del funcionamiento de los submercados formales e informales. Como veremos luego, el funcionamiento de estos dos submercados produce, simultáneamente, una estructura compacta y difusa del uso del suelo. Además, en los dos submercados encontramos fuerzas de retroalimentación de la dinámica de producción de la estructura urbana confusa.

## Los dos submercados de suelo informal urbano

El mercado de tierras informal puede ser clasificado en dos grandes submercados inmobiliarios. Tradicionalmente, la literatura de la economía del uso del suelo utiliza el criterio de “sustitutabilidad” de los bienes raíces y/o inmobiliarios para definir dichos submercados. Con un conjunto de criterios, que vamos a presentar a continuación, podemos clasificar, en términos esquemáticos, el mercado popular informal de suelo urbano de la siguiente manera:

### 1. *Submercado de lotización<sup>1</sup> (urbanizaciones piratas)*

clandestinos  
irregulares

### 2. *Submercado en los asentamientos populares informales (API) consolidados:*

**Residencial**      Comercialización  
Alquiler

**Comercial**      Comercialización  
Alquiler

Incorporamos la definición de “insustitutabilidad” como una de las variables claves para una construcción axiomática de los estudios sobre la estructura del mercado, y analizamos otros elementos que consideramos importantes para definir un primera aproximación al mercado informal. Así, definimos como elementos determinantes de la estructura del mercado a los siguientes: características de la oferta y de la demanda de suelo; poder del mercado de los agentes económicos (oferta y demanda); características informacionales del mercado (asimetrías y transparencias de

---

1 Utilizaremos los términos lotización o lotificación indistintamente, ya que ambos se usan en América Latina, dependiendo del país.

información); características de los productos (homogéneos o heterogéneos); externalidades (exógenas y endógenas); racionalidades de los agentes (paramétrica, estratégica, etc.); y ambiente de la toma de decisión (riesgo probabilístico o incertidumbre radical). La identificación de estas variables aproxima conceptualmente nuestro abordaje del mercado informal al tratamiento moderno de la teoría económica del mercado, permitiendo, por lo tanto, identificar conceptualmente las particularidades y las semejanzas del mercado informal de suelo con los otros mercados formales de la economía. A partir de estos puntos procuramos identificar diferencias substantivas en los mercados de tierra informal, a fin de establecer una primera aproximación de la definición de submercados informales. El resultado de este ejercicio puede ser visto en el cuadro de las características estructurales del mercado informal que presentamos en el capítulo 7 y que permite definir dos grandes submercados de suelo informal: el submercado de lotizaciones y el submercado de áreas consolidadas (Abramo, 2009; 2005b; 2003b).

El primero de esos submercados (lotización) es, en gran medida, definido por una estructura oligopólica de mercado, en cuanto el segundo (áreas consolidadas) presenta una estructura competitiva, pero con una oferta racionada, es decir, la oferta en el submercado de áreas populares informales (API) consolidadas es estática en relación a su aumento. Como veremos adelante en la descripción del circuito perverso de retroalimentación de los submercados, esa característica de estatismo tendrá un papel importante en el crecimiento de los precios informales en áreas consolidadas, induciendo a que algunas familias se trasladen a la periferia por la puerta de acceso del mercado informal de lotización. En otras palabras, la inelasticidad de la oferta en el submercado en áreas consolidadas generará una demanda potencial para el submercado de lotizaciones informales.

Los dos submercados de suelo informal pueden ser identificados en la estructura urbana de la ciudad, en áreas precisas y con distintas funcionalidades en el proceso de vertebración urbana. En el primer submercado opera el fraccionamiento de predios en la periferia de las ciudades, constituyendo el principal vector de expansión de la malla urbana y de la dinámica de periferización precaria, cuya característica principal, en las

grandes ciudades latinoamericanas, es la inexistencia (o precariedad) de infraestructuras, servicios y accesibilidad. La lógica de funcionamiento de ese mercado de lotes es oligopólica en la formación de sus precios, pero las prácticas de definición de los productos y de su financiamiento nos remiten a las tradiciones mercantiles pre-modernas, donde la “personificación opaca” adquiere un papel importante de ajuste de la oferta de las preferencias y la capacidad de gasto de la demanda.

La estructura oligopólica en la formación de los precios es uno de los factores de la alta rentabilidad mercantil de esa actividad, pero la flexibilidad en el ajuste de los productos y en la adecuación familiar de las formas de financiamientos informal es un factor de atracción para los sectores populares. Estas dos características articulan el aspecto de modernidad oligopólica y el de flexibilidad posmoderna en relación a la oferta de lotes informales con una dimensión tradicional de personalización de la relación mercantil, definiendo un nexo moderno-tradicional de naturaleza nueva en el mercado informal, que asegura su atracción, tanto para los “urbanizadores piratas”, como para la demanda popular. Los productos de este submercado de lotes son relativamente homogéneos y sus principales factores de diferenciación nos remiten a dimensiones físicas, topográficas y a las externalidades exógenas relativas a la posición de la lotización en la jerarquía de accesibilidades y de infraestructuras urbanas. En este sentido, la producción informal de lotes puede adquirir una cierta economía de escala, aunque la temporalidad de la venta de estos es muy inestable y depende de factores externos a las variables del propio mercado informal.

La lógica de formación de los precios en el submercado de lotizaciones informales obedece a una composición de factores que, sumados, definen el precio final de los lotes informales. Grosso modo, podemos listar los siguientes factores determinantes de los precios en el submercado informal de lotes:

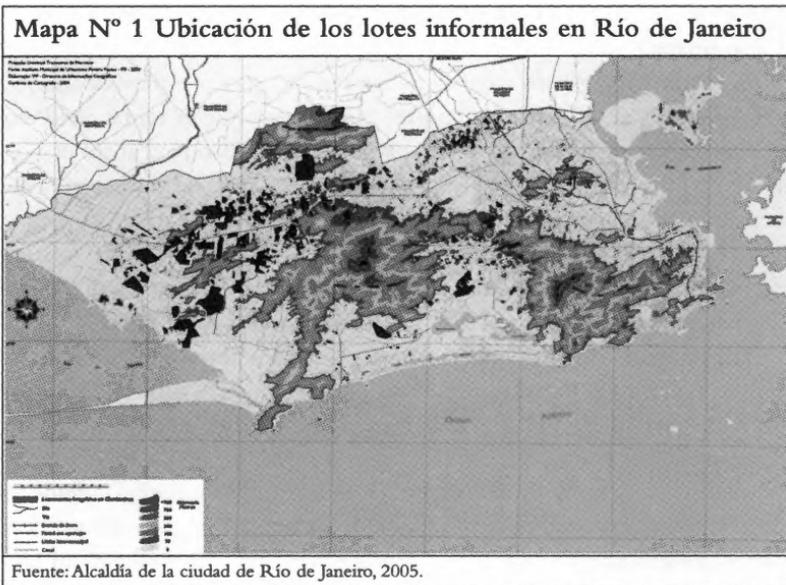
- a) Factor ricardiano clásico, vinculado a los factores de los costos de fraccionamiento del predio. Así, las características topológicas y topográficas determinan costos de fraccionamiento diferenciados que serán incorporados al precio final del lote informal.

- b) Factor thuneniano de localización. La ubicación de los lotes en relación a su accesibilidad y la centralidad ponderada por los medios de transporte disponibles es un componente que también está incorporado en el precio final del lote.
- c) Factor de anticipación de infraestructura y de servicios futuros. El loteador, al buscar lotes sin infraestructura urbana, y al no proveerla para sus eventuales compradores anticipa que el poder público asumirá estas atribuciones en el futuro. Así, los loteadores anticipan el valor de un área provista de infraestructura por el poder público y cobran, hoy, lo que será ofertado en el futuro. Esta ganancia anticipada varía en función de los cálculos del tiempo medio que le tomará al poder público proveer la infraestructura y los servicios urbanos básicos. Como veremos más adelante, el factor de anticipación será uno de los componentes más importantes de la ganancia de fraccionamiento del predio, y conduce a los loteadores a buscar parcelas baratas y con poca accesibilidad e infraestructura, pues este hecho permite un mayor margen de ganancia de anticipación por el agente que fracciona el predio. En términos espaciales, esto significa una búsqueda continua de nuevas áreas periféricas y, por lo tanto, un desplazamiento constante de la frontera urbana ocupada a partir del uso urbano (o peri-urbano) informal.
- d) Factor de ajuste de mercado. Es un multiplicador o reductor de los precios en función de la concurrencia oligopolista entre los loteadores y/u otros submercados informales y formales. La relativa opacidad o transparencia del mercado de lotes informales puede servir de ponderador de los reductores y multiplicadores, pues cuanto más opaco es el mercado, en términos informacionales, menor es el peso de este factor en la determinación del precio final.
- e) Factor de facilidad y flexibilidad en los términos de contratación de créditos informales. La mayor facilidad y flexibilidad en el acceso a un lote a partir de contratos informales de endeudamiento familiar (crédito) genera un interés (o beneficio financiero) de naturaleza informal. Este no está vinculado a las tasas básicas de crédito de la economía formal (tasa de interés fijada por el Banco Central y practicada

por los agentes financieros formales), sino que será incorporado al precio final del lote.

Podríamos agregar los factores de naturaleza macro- o mesoeconómica, tales como el volumen de empleo, distribución de la renta, etc. Pero estos factores, en general, apenas desplazan para arriba o para abajo el gradiente de los precios relativos del suelo (Abramo, 2001). En nuestra perspectiva de relacionar el funcionamiento del mercado de suelo (formal y informal) con la producción de la forma urbana, lo importante son los precios relativos, esto es, la variación de un precio en una localización-especialidad particular en relación a los otros precios-localización.

Así, podemos sugerir que la estrategia de los loteadores informales siempre será buscar parcelas con el fin de fraccionarlas, minimizando los costos de esta operación y maximizando los factores que les permiten apropiarse de las riquezas producidas por la variación de los precios relativos del suelo urbano. En estas condiciones, la mejor estrategia, desde el punto de vista espacial, es la búsqueda de terrenos baratos y sin infraestructura en la franja de la ocupación urbana de suelo. El resultado en términos de producción de la forma de ocupación del suelo de la ciudad es una tendencia a la extensión continua, produciendo una estructura difusa de territorialidad de la informalidad urbana. En pocas palabras, el funcionamiento del submercado de lotizaciones informales promueve la extensión del uso del suelo y su resultante es la producción de una forma difusa de territorio informal. En la cartografía de la informalidad de la ciudad de Río de Janeiro (Mapa N° 1) podemos visualizar claramente al submercado de lotización promoviendo un vector de extensión urbana.



El submercado de las áreas populares informales consolidadas presenta características distintas a las del submercado de lotizaciones. Expusimos algunas de ellas en el cuadro comparativo que establecía la distinción entre los dos submercados informales, y no vamos a desarrollar esas diferencias en este trabajo (Abramo, 2005b)<sup>2</sup>. Queremos resaltar que las externalidades endógenas positivas en los asentamientos populares informales consolidados son muy importantes en la formación de los precios. Creemos que existen dos externalidades endógenas muy valoradas en el mercado informal de esos asentamientos. A la primera de esas externalidades la denominamos “externalidad de libertad urbanística y constructiva”. Esta permite, al comprador de un inmueble informal, ejercer un

2 Ver Abramo (2009, 2011a), para una discusión detallada y de naturaleza conceptual sobre las formas de funcionamiento del mercado informal y sus similitudes y diferencias en relación al funcionamiento del mercado formal.

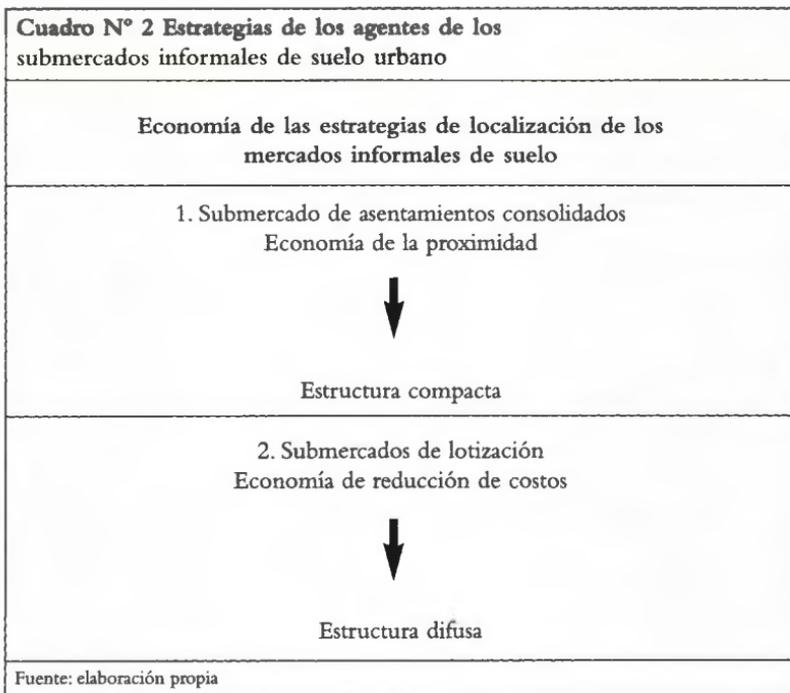
derecho de uso del suelo (fraccionamiento y/o suelo creado) que no está regulado por los derechos urbanísticos y de propiedad de la legalidad vigente del sistema jurídico-político del Estado.

La posibilidad de hacer un uso del suelo de forma más intensiva, sin la mediación del Estado, puede ser vista como una libertad para aquel que tiene la posesión o propiedad informal, ya sea de un lote o de una edificación. Esta externalidad (libertad urbanística) será incorporada en los precios finales del mercado informal en áreas consolidadas, y también será un atractivo para la demanda de ese mercado (Abramo, 2005b; 2009). Utilizando la terminología tradicional, podemos decir que la libertad urbanística y constructiva es una ventaja comparativa importante en relación al mercado formal de suelo, y al ser ejercida promueve un proceso de compactación en los asentamientos populares informales.

Una segunda externalidad endógena positiva en los asentamientos populares informales consolidados es lo que denominamos “externalidad comunitaria”. Esta es el resultado de una economía de reciprocidades, donde las familias tienen acceso a los bienes y servicios a partir de relaciones de “don” y “contra-don” (Caillé, 2000), donde no se desembolsan valores monetarios para acceder a ciertos bienes y servicios. La externalidad comunitaria se sustenta por redes sociales y manifiesta dinámicas de proximidad organizada (Rallet y Torre, 2007) que permiten interacciones interfamiliares que se reproducen temporalmente en los lazos de “don” y “contra-don”. Estos vínculos establecen una dinámica de intercambios basada en relaciones de confianza y lealtad (Pelligra, 2007).

La condición para entrar en esta economía de reciprocidades (que, como indicamos, garantiza el acceso a bienes y servicios sin comprometer una parte de los recursos monetarios familiares) es habitar en un asentamiento popular informal y tener relaciones de reciprocidad en ese barrio. Así, esa externalidad comunitaria tiende a ser capitalizada en los precios del suelo y es capturada por los vendedores del submercado en API consolidados (Abramo, 2009). Para la discusión sobre la forma de la territorialidad informal, insistimos en que el factor proximidad es un elemento valorado por el mercado informal de suelo. La demanda en ese mercado busca las externalidades de libertad urbanística y constructiva, junto a

la externalidad comunitaria. Los resultados concretos de la práctica (usufructo) de esta externalidad es la compactación del territorio informal de los asentamientos populares con el fraccionamiento de los lotes, el aumento de la densificación predial y familiar, y la tendencia a la verticalización informal. De esta misma manera, la existencia y el mantenimiento de las externalidades comunitarias dependen de la dinámica de aglomeración territorial y de los lazos sociales (redes) que se formen a partir de esta aglomeración. Así, las dos externalidades positivas más importantes del submercado informal de suelo en áreas consolidadas promueven y se nutren de la compactación espacial.



Por lo tanto, podemos levantar la hipótesis de que el funcionamiento del submercado informal en los API consolidados está estimulado por una

búsqueda de efectos de aglomeración de compactación, cuyo resultado, en términos de uso del suelo, es una intensificación del mismo y, por lo tanto, una compactación del territorio informal consolidado.

Un tercer factor que incide en el proceso de compactación de las áreas consolidadas informales es el crecimiento, en las dos últimas décadas, de los costos de transporte, que se refleja en un mayor peso de este rubro en el presupuesto familiar de los sectores populares. El fenómeno de las “super-periferias” revela su aspecto perverso y de inequidad social, por ejemplo, en el creciente gasto familiar en relación a los costos de traslado. Una respuesta de estos grupos sociales puede ser la decisión de cambiar su domicilio hacia áreas con mayor accesibilidad. Los datos censales en muchos países revelan lo que podríamos llamar el “retorno” de los pobres al centro; en la mayoría de casos, la forma de regresar es por la vía del mercado informal en las áreas consolidadas.

Como expusimos anteriormente, el submercado informal en las áreas consolidadas se divide en dos: el submercado de comercialización (compra y venta de lotes, casas y departamentos) y el submercado de alquiler. Ante la imposibilidad de ocupar el suelo en las áreas centrales y el impedimento para tener acceso al suelo formal, el mecanismo social de retorno de los pobres a la centralidad será el mercado informal de comercialización y de alquiler. Resultados de investigaciones recientes sobre los mercados informales revelan la importancia del submercado de alquiler informal como forma de provisión habitacional para los sectores populares (Abramo, 2007c). La siguiente tabla muestra que en muchas ciudades latinoamericanas el submercado dominante en las áreas populares informales es el de alquiler.

Tabla N° 1 Tipo de submercado residencial en los API predominante, 2006

<b>País</b>	<b>Submercado</b>
Argentina	Alquiler
Colombia	Alquiler
México	Comercialización
Perú	Alquiler/ Comercialización
Venezuela	Alquiler
Brasil	Comercialización

Fuente: Abramo, 2006b.

Se observa que en Bogotá, Caracas y en algunas metrópolis brasileñas el mercado de locación es dominante y cumple un papel importante en el acceso de los pobres al suelo urbano. No hay la menor duda en que el crecimiento del mercado informal de alquiler es un fenómeno reciente y la oferta de ese mercado es el resultado de un uso más intensivo del suelo en los asentamientos consolidados. La oferta de alquiler informal, en general, resulta de fraccionamientos y/o la extensión de la unidad residencial o la subdivisión del lote original con edificación. En los dos casos, el resultado es un uso más intensivo del suelo, o, por lo tanto, una compactación de los asentamientos informales.

El caso de Río de Janeiro es bastante representativo de ese crecimiento. En la investigación realizada en el año 2002 (Abramo, 2003b) verificamos que la participación del mercado de alquiler informal representaba 15% del mercado de suelo en los asentamientos populares informales consolidados. En apenas cuatro años, para 2006, esa participación pasó a ser del 29%, y la locación informal creció en prácticamente todos los asentamientos (favelas) estudiados (Abramo, 2007a). Cuando vemos la distribución del tipo de producto dominante en el mercado de locación constatamos que los inmuebles más demandados son aquellos que tienen apenas un cuarto. El predominio de pequeñas unidades habitacionales en el mercado informal de locación alimenta la tendencia a la compactación informal. Así, dos movimientos fomentan el proceso de compactación a través del mercado de alquiler informal: el primero consiste en la transformación de algunos moradores de los asentamientos en arrendadores informales, al fraccionar sus viviendas y/o lotes para atender la creciente demanda de locatarios en áreas informales consolidadas. El segundo movimiento se centra en la preferencia de los locatarios informales por pequeñas unidades, en función de su reducida capacidad adquisitiva. En general, estos inmuebles de locación informal presentan una fuerte densidad habitacional, lo que da origen a una precarización de lo que ya era precario (Abramo, 2007a). Tanto el movimiento de la oferta de alquiler informal como el de la demanda potencian la tendencia hacia la compactación de las áreas informales consolidadas.

Tabla N° 2 Producto dominante del mercado de alquiler por país, 2006

País	Producto dominante
Argentina	1 cuarto (89,8%)
Brasil	1 cuarto (79,4%)
Colombia	2 cuartos (42,7%)
México	2 cuartos (42,2%)
Perú	1 cuarto (56,2%)
Venezuela	1 cto. (40,3%) / 2 ctos. (38,4%)

Fuente: Abramo, 2006b.

La explicación del crecimiento del mercado de alquiler informal lo asocia a la precarización del mercado de trabajo, pero también a una dinámica inter-generacional, donde la capacidad de ahorro familiar es prácticamente inexistente y el capital inicial necesario para adquirir un lote o una casa precaria simplemente no existe. El relato de una jefa de familia en Florianópolis retrata de forma ejemplar esta situación (Sugai, 2007): “yo pago alquiler, pago más de la mitad de mi salario y la gente aquí dice que con ese dinero podía dejar el alquiler y pagar un lote más lejos, pero yo pago el lote ¿y a dónde voy a vivir? Yo no tengo dinero para colocar una casa en pie. Así, tengo que quedar en el alquiler... aun siendo tan caro”.

El relato nos revela la incapacidad de ahorro familiar para comprar un lote e iniciar un proceso de edificación progresiva, clásico en las lotizaciones informales populares; y también deja claro que una de las razones para esta incapacidad de ahorro familiar está relacionada con los altos precios de los alquileres en relación a sus rendimientos. En otras palabras, el mercado informal de locación presenta una paradoja: al mantener precios relativos altos, garantiza su demanda, cuando esta no es capaz de saltar hacia otro submercado informal de suelo, el mercado de lotización.

**Tabla N° 3 Precios medios de los alquileres en salarios mínimos por país (año 2006)**

País	Alquiler
Brasil	0,75
Argentina	0,24
México	0,55
Venezuela	0,45
Colombia	0,68
Perú	0,08

Fuente: Abramo, 2006b.

Otro factor que alimenta la oferta de alquiler informal es el estímulo a que las familias pobres complementen su inversión familiar fraccionando su unidad habitacional para fines de locación. En el mercado formal, el valor de alquiler de un inmueble tiende a ser inferior al 1% del valor de comercialización del mismo. En la Tabla N° 4 se observa que las tasas de rentabilidad de locación informal en América Latina son superiores al valor de referencia de los barrios formales.

**Tabla N° 4 Rentabilidad del mercado de alquiler informal - relación entre precios medios de locación sobre precios medios de compra (%), por país, año 2006**

País	Alquiler/Compra
Brasil	2,37
Argentina	2,28
México	1,09
Venezuela	0,70
Colombia	2,10
Perú	1,51

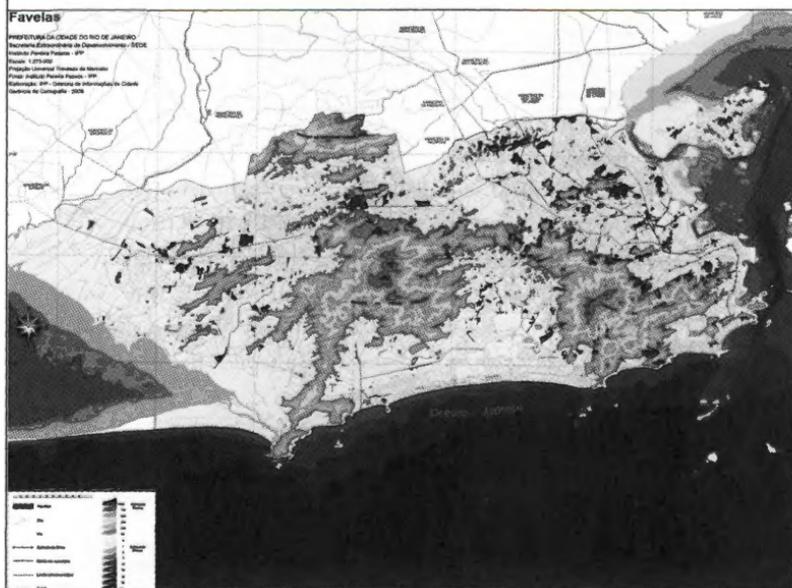
Fuente: Abramo, 2006b.

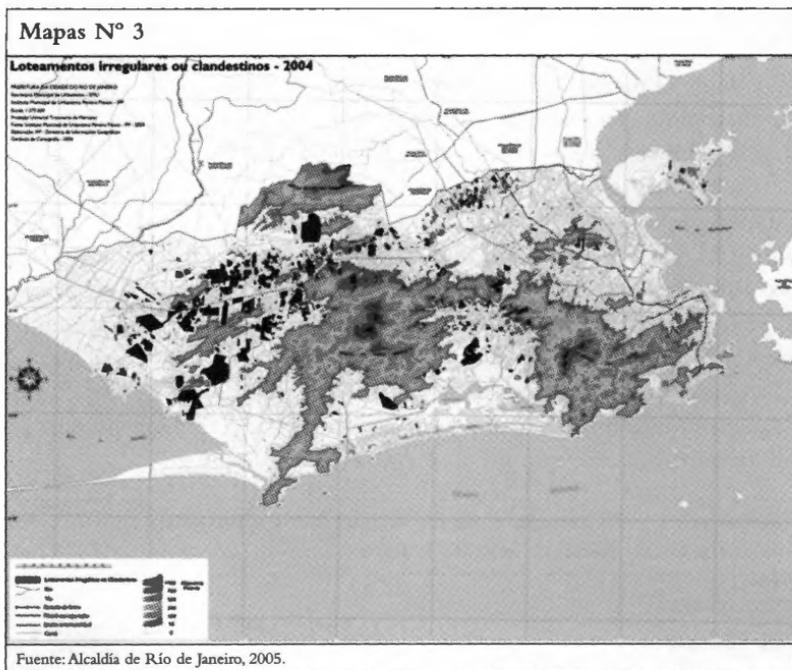
En este sentido, podemos afirmar que hay un estímulo del mercado para la conversión de los espacios familiares en oferta en el mercado de locaciones informales. Esta incitación perversa puede reducir el indicador de

habitabilidad en las áreas informales y representa, además, un estímulo a la compactación en los asentamientos consolidados informales. En otras palabras, desde el punto de vista de la forma de uso del suelo, el crecimiento del mercado de locación en las áreas populares informales potencia la tendencia del mercado informal a producir una compactación de esas áreas.

En los mapas siguientes se observa la cartografía de los dos grandes submercados informales de suelo en la ciudad de Río de Janeiro. Podemos visualizar una clara distinción espacial entre los submercados de lotización y el submercado secundario de suelo en las áreas consolidadas. El primero se localiza en la periferia urbana, en cuanto el segundo lo hace en las áreas más centrales de la ciudad. Pero el elemento importante es el que señala que el funcionamiento del submercado en los asentamientos consolidados produce una estructura compacta, mientras el funcionamiento del submercado de lotización promueve una estructura difusa.

Mapas N° 2 y 3 Cartografía de los submercados informales de suelo en la ciudad de Río de Janeiro





Lo que llegamos a verificar, en términos de producción de la territorialidad informal, en cuanto a las formas de funcionamiento del mercado informal de suelo es evidente: el submercado en API consolidados promueve una “ciudad informal” compacta, mientras el submercado de lotización produce una “ciudad informal” difusa. Es decir, el funcionamiento del mercado informal de suelo para los sectores populares produce una estructura urbana confusa (compacta y difusa a la vez).

### **El círculo perverso de la retroalimentación de los dos submercados informales de suelo**

El hecho de que los dos submercados informales produzcan una estructura confusa del uso del suelo urbano informal es grave, pues promueve una doble precarización, del hábitat y de la reproducción de la vida popular. El mercado informal, al promover un territorio cada vez más difuso, impone costos de transporte crecientes a los trabajadores que viven en esas lotizaciones; además, cuando el mismo mercado produce una compactación en los asentamientos consolidados se promueve una precarización del hábitat popular, por el aumento de densidad (predial y habitacional) y verticalización, con todas las implicaciones en los indicadores de habitabilidad (escasez de aire, sol, etc.) que esa compactación promueve. En términos macro-sociales, la existencia y la continuidad del mercado informal de suelo está vinculada a la desigualdad en la distribución de la renta y la incapacidad del poder público de promover una oferta masiva y regular de viviendas. Por eso, deseamos subrayar otro elemento que no está necesariamente relacionado con el aumento de la precariedad laboral o la incapacidad de acción pública, pero que sirve de motor y alimenta el funcionamiento de los dos submercados informales de suelo.

Al caracterizar el funcionamiento de ambos submercados, vemos que hay una tendencia de retroalimentación entre ellos, donde el submercado de lotización genera una demanda para el submercado en las áreas consolidadas, y viceversa. Tenemos una forma de funcionamiento de los submercados informales de suelo, donde uno promueve la demanda del otro, de forma continua y circular. Esta dinámica de demanda de suelo informal que se auto-genera crea un sistema cerrado, que al provocar efectos de retroalimentación reproduce, en escala creciente, la estructura confusa de la territorialidad popular informal.

Diagrama N° 1 Circuito perverso de retroalimentación de los dos submercados informales de suelo



En el diagrama N° 1 esquematizamos el circuito perverso de retroalimentación de los dos submercados informales de suelo. Se observa que el funcionamiento del submercado de lotizaciones informales, al promover una ciudad cada vez más difusa impone un costo de transporte creciente a la población que decide habitar en una periferia, cada vez más distante del centro. De la misma forma, la precarización del mercado de trabajo y el crecimiento de la participación de trabajos eventuales exige la presencia física de ese trabajador en alguna centralidad, imponiendo un costo de traslado que no necesariamente será compensado con el rendimiento diario. Una salida para estas familias es retornar a la centralidad. Pero para realizar tal cosa, ellas deben regresar por la puerta del mercado informal en áreas consolidadas, ya sea por la “mano” del mercado de comercialización, o por la “mano” del mercado de locación. Así, el funcionamiento del submercado de lotes produce una demanda para el submercado en las

áreas consolidadas. No obstante, el crecimiento de la demanda en el submercado en áreas consolidadas no puede ser respondido con una mayor oferta, en razón de su relativa rigidez.

Así, la reacción del mercado se da a través de los precios, pues estos tienden a crecer. Entonces, tenemos un aumento de la intención de las familias que ofrecerán sus inmuebles o lotes en las áreas consolidadas y se capitalizarán (o descapitalizarán) para comprar un lote en la periferia y construir viviendas con mejores (o peores) condiciones de habitabilidad. Otra vez, el funcionamiento de un submercado informal alimenta la demanda de otro, en ese caso, el submercado en las áreas consolidadas generó una demanda para el submercado en la periferia. Este efecto de retroalimentación, como se dijo, es perverso, pues produce una estructura urbana informal más compacta en las áreas consolidadas y más difusa en las franjas urbanas; la “ciudad informal” confusa es portadora de una precarización del hábitat popular, así como de una pérdida de eficiencia en el uso del suelo urbano. También podemos afirmar que el circuito perverso de retroalimentación promueve un crecimiento de los precios del mercado informal de suelo, incrementando las distribuciones regresivas de la riqueza capturada en la forma de valorización del suelo.

### El territorio *confuso formal*<sup>3</sup>

El mercado es el principal vector de estructuración del uso residencial del suelo formal de las grandes ciudades latinoamericanas. Al contrario del mercado informal, las instituciones reguladoras de este mercado están inscritas en el ordenamiento del sistema jurídico-político del Estado. Por eso, este mercado tiene una serie de peculiaridades que lo tornan particular en relación a otros de la economía capitalista. Sus tres principales características distintivas son: a) la inmovilidad territorial del bien inmobiliario, b) su alto valor individual, y c) su largo período de depreciación. Cada una de estas características implica un problema para la reproducción del capi-

---

3 En este ítem, retomamos los argumentos desarrollados en Abramo (2007a).

tal inmobiliario. La inmovilidad impide que ese bien, producido sobre un soporte locacional específico, sea eventualmente trasladado a otro mercado-localización (barrio, ciudad, país). El alto valor individual del bien inmueble impone que la demanda asuma un compromiso de sus rendimientos familiares futuros, pues la adquisición del bien inmueble, en general, envuelve una decisión de endeudamiento familiar. Y el largo período de depreciación, 70 años en promedio, es un factor que condiciona, en el corto y el mediano plazo, el retorno de la demanda atendida en el mercado, lo que condiciona, por lo tanto, la demanda habitacional a fenómenos de tipo demográfico (ciclo familiar, migraciones, etc.)

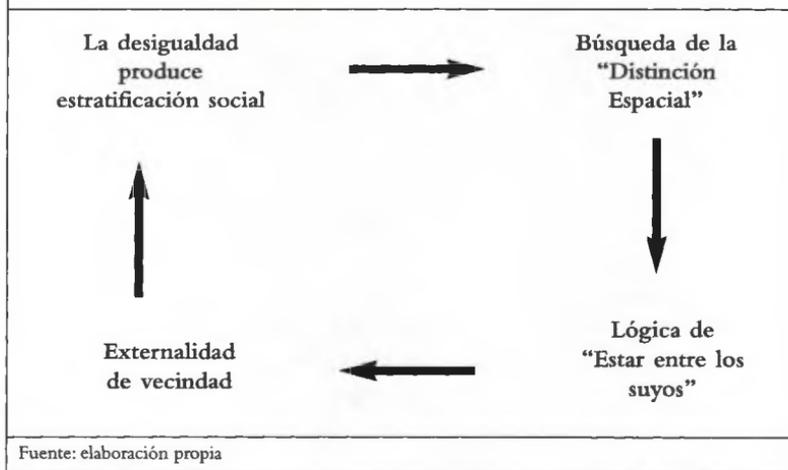
Además de estas características, el mercado formal en las grandes ciudades latinoamericanas está altamente segmentado, en términos de capacidad de compra de la demanda. Esta segmentación de capacidad adquisitiva y solvente de la demanda es la expresión de desigualdad en la distribución de la riqueza en el mercado inmobiliario. La forma en que los capitales inmobiliarios se liberaron de esas restricciones estructurales del mercado en América Latina fue mediante la creación de un mercado inmobiliario altamente segmentado. Esta disociación responde a dos órdenes de motivos diferentes: desde el punto de vista de la oferta, es decir, de los capitales inmobiliarios, la segmentación de la demanda permite una reducción de los riesgos y de las incertidumbres de los emprendimientos inmobiliarios; y desde el punto de vista de la demanda (unidades familiares), la segmentación del mercado garantiza una relativa homogeneidad socio-espacial de su entorno residencial.

En otras palabras, una estructura de oferta residencial segmentada en términos socioeconómicos promueve una estructura espacial fraccionada en términos socio-espaciales. Este tipo de estructura residencial (“segregada” según algunos autores) se manifiesta como un mecanismo de “distinción espacial jerarquizada”, que reitera espacialmente las divisiones de clase y la estratificación socioeconómica (Bourdieu, 1994). Así, la segmentación de la oferta, promovida por los capitales, y la búsqueda de fragmentación (distinción espacial) de la demanda se articulan funcionalmente y definen una forma de actuación de los capitales inmobiliarios en las grandes metrópolis latinoamericanas. Esta dinámica de valorización de los

capitales inmobiliarios produce lo que denominamos una “ciudad caleidoscópica” (Abramo, 2007a).

En trabajos anteriores, discutimos de forma conceptual y empírica (Abramo, 2001) las motivaciones de la demanda residencial en el mercado formal, y concluimos que el factor determinante de las elecciones residenciales es motivada por una búsqueda de distinción socio-espacial, pues las familias desean estar próximas a sus semejantes. El deseo de cercanía de los semejantes se concretiza en una externalidad de vecindad que preferimos llamar convención urbana (Abramo, 2007a). En una sociedad estratificada, el patrón de comportamiento de desear estar junto a los semejantes produce una cascada de movimientos de rechazo a los no-semejantes, desde lo alto de la pirámide social hacia abajo. Así, las convenciones urbanas son jerarquizadas y sirven de mecanismo cognitivo, que garantiza la estructura segmentada y jerarquizada de las externalidades de vecindad y, por lo tanto, de la estructura socio-espacial urbana segmentada (segregada) y desigual.

**Diagrama N° 2 La búsqueda de distinción socio-espacial:  
la externalidad de vecindad**



La convención urbana es una externalidad de vecindad que no necesariamente está inserta en una territorialidad específica; esta no está definida por factores naturales, pero sí por el carácter de interacción socio-espacial de sectores del mismo estrato social (o cultural, étnico, etc.). Esta característica de la externalidad de vecindad como un proceso de emergencia y mantenimiento de relaciones de interacción socio-espacial será utilizada por los capitales inmobiliarios que desean renovar el segmento de demanda que habitualmente constituye su demanda solvente. Para atraer nuevamente al mercado la misma demanda, los capitales deben superar la barrera del tiempo de la depreciación física de las edificaciones.

La forma de realizar esta operación es la misma que utilizan otros sectores de bienes de consumo duradero, esto es, promover continuamente la diferenciación de productos, de tal manera que se dé una depreciación ficticia de los bienes de consumo duradero. Esta devaluación ficticia de una parte del *stock* suscita un mercado secundario que será determinante en el mantenimiento de la liquidez del mercado de inmuebles nuevos. Es decir, la depreciación debe darse de tal forma que los inmuebles tengan aún vida útil y, sobre todo, representen una opción de vivienda para estratos sociales inferiores a los que residían anteriormente en esa espacialidad. Pero en el caso del mercado inmobiliario, tenemos dos dificultades para la utilización de esta práctica empresarial. La primera, respecto a la inmovilidad espacial de los bienes. Así, la depreciación ficticia significa un desplazamiento espacial del vector de actuación de los capitales inmobiliarios y una imposibilidad de eliminación del mercado de los bienes depreciados de forma ficticia. El último problema fue resuelto con el mercado secundario, donde la franja temporal de sus productos es superior a los dos otros mercados secundarios de bienes de consumo duradero (automóviles, electrodomésticos, etc.). La existencia del mercado secundario, inclusive, reduce los problemas relacionados a los altos valores individuales, pues la mayor parte de las transacciones en el mercado formal son contratos casados, donde el eventual comprador de un inmueble debe vender, o vendió otro inmueble. En otras palabras, la mayor parte de los compradores de bienes inmobiliarios también son (o fueron) vendedores en el mercado secundario.

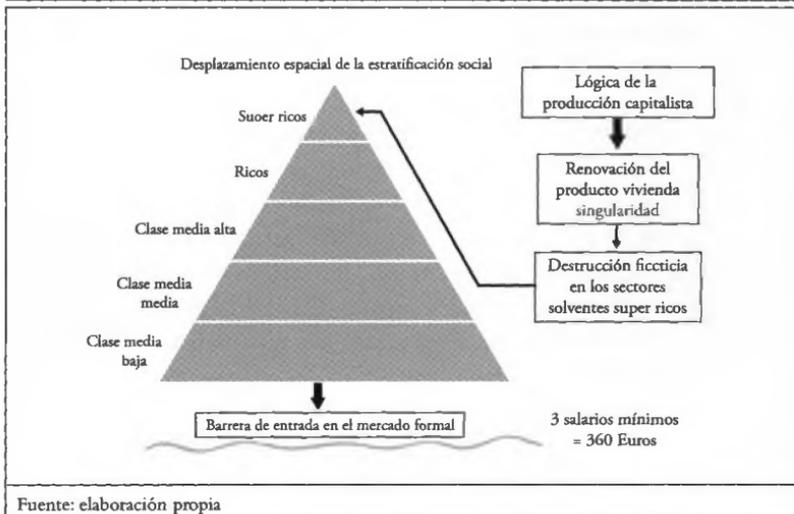
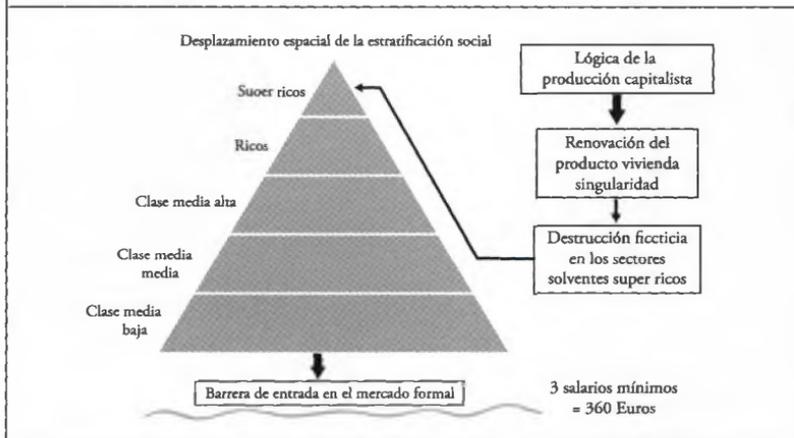
Este hecho introduce una dificultad para las estrategias capitalistas de diferenciación de los productos inmobiliarios pues una desvalorización desmedida (depreciación ficticia) del *stock* residencial existente puede reducir la liquidez del mercado primario e inviabilizar la operación de diferenciación del producto inmobiliario. Así, los capitalistas inmobiliarios, en sus estrategias de uso del suelo formal, deben procurar desvalorizar el *stock* para algunos (aquellos que buscan atraer como demanda solvente), pero esa desvalorización debe representar una valorización para quienes garanticen la liquidez del mercado primario, o sea, para los sectores inmediatamente inferiores en la jerarquía de estratificación social. De este modo, toda desvalorización ficticia del *stock* promovida por la diferenciación del producto y/o espacial es una depreciación relativa, pues también representa una posibilidad de valorización locacional e inmobiliaria para otros estratos sociales.

Como este efecto está encadenado para atrás, pues quien compra siempre vende, la operación de diferenciar los productos inmobiliarios se transforma en una cadena urbana de desvalorizaciones-valorizaciones inmobiliarias, donde la actuación del capital en un pequeño segmento del mercado puede promover una modificación más amplia en la cartografía socio-espacial (Abramo, 2007a).

Desde el punto de vista del movimiento socio-espacial tenemos dos elementos críticos importantes. El primero es una diferenciación del producto, que envuelve, necesariamente, un desplazamiento espacial de la oferta: ofrecer un producto diferente en una espacialidad diferente. Y aquí tenemos el surgimiento del segundo elemento crítico, pues cuando los capitalistas inmobiliarios pretenden trasladarse espacialmente, su oferta deben desplazar a una parte de las familias que desean disfrutar de la externalidad de vecindad (estar entre los suyos y ser/tener una distinción socio-espacial en relación a los otros). Así, una depreciación ficticia del *stock* inmobiliario, una diferenciación de la oferta en relación al *stock* existente, también exige un traslado de una externalidad de vecindad. En este sentido, toda operación de destrucción ficticia de una parte del *stock* inmobiliario, al tener que recrear una externalidad de vecindad, es, de hecho, una innovación espacial. Y esta renovación, aunque procura correr solamente

una pequeña parcela de la demanda, envuelve una serie de desplazamientos domiciliarios en cascada, con el necesario movimiento espacial de la externalidad de vecindad, como podemos ver en el siguiente gráfico.

Gráfico N° 2 Estratificación socio-espacial del mercado formal de viviendas y lógica de los desplazamientos en cascada



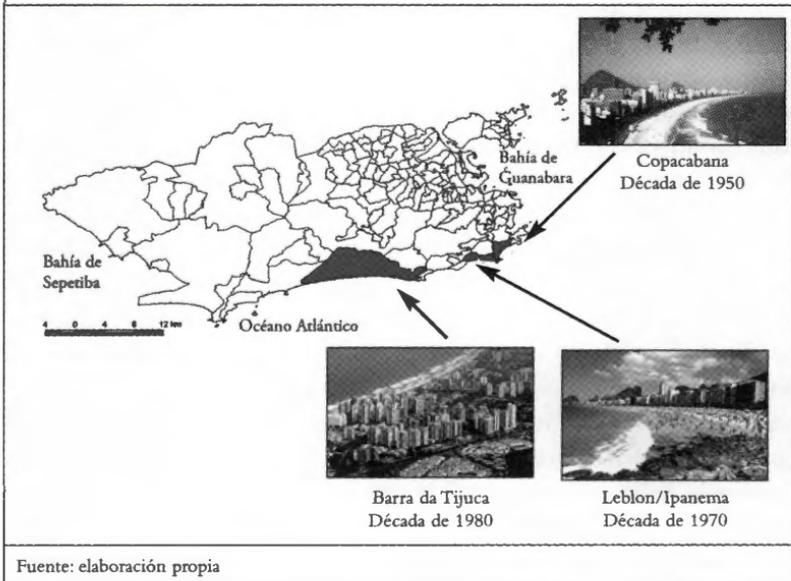
El efecto urbano de este movimiento de desplazamientos domiciliarios y de externalidades de vecindad, promovido por una pequeña intervención de diferenciación del producto para un segmento restrictivo del mercado se asemeja a un caleidoscopio, donde el mínimo desplazamiento de un cristal reconfigura toda la imagen. Así, podemos afirmar que el funcionamiento del mercado formal tiene una dinámica caleidoscópica, donde la acción localizada de algunos capitales puede generar una serie de efectos correlativos en cascada, y en la mayor parte de los casos desde lo alto de la pirámide social hacia abajo (Abramo, 2007a).

El lector debe preguntarse la razón de esta digresión. Pues nuestro interés en este trabajo es discutir la producción de la forma espacial de las ciudades latinoamericanas. La razón está relacionada al acto generador del movimiento caleidoscópico de las mudanzas de uso del suelo urbano formal. El acto que promueve el movimiento caleidoscópico es una innovación espacial. Como sostuvimos anteriormente, este reordenamiento espacial es la articulación de un nuevo producto en una nueva espacialidad urbana. No obstante, trasladar espacialmente una demanda también impone un desplazamiento de la convención urbana (la externalidad de vecindad). Solamente podemos identificar una innovación espacial, promovida por los capitales inmobiliarios, cuando tenemos esos dos componentes asociados. En general, la posibilidad de articular los dos elementos tiene que ver con una operación de cierta escala en relación al uso del suelo urbano. La escala de la operación es importante, pues exige la actuación de varios capitales inmobiliarios y, por lo tanto, alguna forma de coordinación de la misma. Así, esta innovación desvela, en términos espaciales, una de las paradojas del funcionamiento del mercado, su carácter competitivo y de decisiones individuales y autónomas, y, además, exige alguna coordinación para concretizar el resultado anticipado: innovación del producto y/o hábitat con un desplazamiento espacial de la externalidad de vecindad. Este doble movimiento revela un ambiente de incertidumbre urbana, en el cual las decisiones locacionales (de los capitales y de las familias) son tomadas (Abramo, 2007a).

Una forma de disminuir la incertidumbre en relación a las innovaciones espaciales es promoverlas con una estrategia locacional de contigüidad

espacial. Así, podemos sugerir que, en las últimas décadas, las innovaciones espaciales en las grandes ciudades latinoamericanas se manifestaron a partir de un proceso de extensión de la “ciudad” formal, a través de su continua promoción entre los estratos superiores de la pirámide de la distribución de la renta. En términos de la estructura urbana, esta estrategia de actuación de los capitales inmobiliarios es promotora de una ciudad de estructura difusa. Como ilustración de esta tendencia, podemos ver la evolución del uso suelo del sector más rico de la ciudad de Río de Janeiro, donde este segmento de demanda solvente es sistemáticamente desplazado espacialmente, promoviendo una dinámica de extensión de la ciudad formal (ciudad difusa).

Mapa N° 4 Desplazamiento urbano de las innovaciones espaciales en la ciudad de Río de Janeiro



No obstante, el proceso de innovación espacial, promotor de la estructura formal difusa, tiene en su reverso un proceso de compactación de la estructura de uso formal del suelo. En este sentido, identificamos los efectos de compactación asociados a las estrategias de innovación espacial. El primero nos remite al *stock* depreciado de forma ficticia por una innovación espacial, al ser ocupado por familias de un estrato de ingresos bajos. En general, ese movimiento de sustitución domiciliaria produce un efecto de crecimiento de la densidad habitacional, pues, a precios de suelo superiores, las familias tienden a consumir menos espacio urbano, y su conclusión sería optar por unidades habitacionales menores a las que dejaron. Así, las familias tenderían a sustituir el espacio domiciliario por una mejor accesibilidad y/o un movimiento ascendente en la jerarquía de representación socio-espacial de la ciudad.

El crecimiento de la densidad domiciliaria también va acompañado de un aumento de la densidad predial en función de los lotes remanentes en esa localización urbana, teniendo ahora una lógica de uso del suelo más intensivo. La oferta de inmuebles nuevos se adapta a la demanda potencial de un estrato de renta familiar inferior, sin necesariamente reducir los precios del suelo. Así, el ajuste será ofrecer unidades habitacionales con un tamaño medio inferior al del *stock* existente, produciendo un crecimiento de la densidad predial. Como enfatizamos antes, este proceso de sustitución no se restringe a una única localización, se replica en un conjunto de zonas urbanas, por las mismas razones. O sea, para que una familia adquiera un nuevo inmueble, debe vender otro. Ese inmueble tiende a ser adquirido por una familia de estrato inmediatamente inferior de renta, y así se repite el proceso de compactación que acabamos de describir.

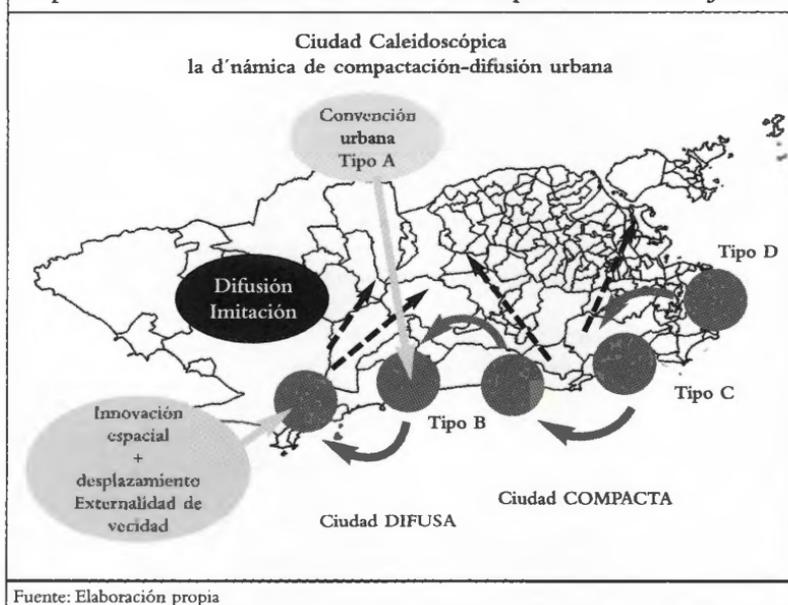
El resultado del efecto en cascada de esa dinámica de sustitución del consumo de espacio domiciliario por un mejor posicionamiento en la jerarquía de accesibilidades y/o socio-espacial y de crecimiento en la intensidad del uso del suelo, que se inicia en los estratos más altos de renta y se transborda hacia los estratos más bajos, es un amplio proceso de compactación de la estructura del uso del suelo de la ciudad formal.

El segundo efecto de compactación nos remite a las estrategias de imitación que toda innovación exitosa tiende a generar en el comportamien-

to de la oferta capitalista. En este sentido, una innovación espacial que efectivamente promueve una desvalorización ficticia del *stock* y desplaza espacialmente una externalidad de vecindad tiende a ser imitada por otros capitales inmobiliarios. Pero el proceso económico de imitación de la innovación exitosa debe ser replicado para familias de estratos de renta inferiores, pues solamente así la imitación gana el carácter de una innovación relativa. La utilización de una innovación que fue concebida para estratos superiores de renta debe ser redefinida para una demanda de estratos inferiores y, sobre todo, rentabilizar el uso del suelo con un uso más intensivo. En otras palabras, la imitación, al inducir el uso más intensivo del suelo, promueve una compactación de la estructura urbana formal. En el siguiente mapa de la ciudad de Río de Janeiro se observa que la difusión/imitación de una innovación tiende a direccionarse para varios vectores de vertebración de la ciudad.

El resultado agregado de la dinámica de valorización inmobiliaria será un doble proceso espacial. Por un lado, la innovación espacial busca una diferenciación del *stock* inmobiliario, pero su éxito induce al mimetismo y la reproducción de la innovación espacial en otras localizaciones urbanas, produciendo el efecto contrario, o sea, una homogeneización del *stock* residencial. Por otro lado, la innovación espacial se realiza promoviendo una estructura difusa de ciudad, pero los desplazamientos espaciales de las externalidades de vecindad y el proceso de imitación de esta innovación producen, justamente, lo opuesto: una estructura urbana compacta.

Mapa N° 5 El mimetismo de las innovaciones espaciales en Río de Janeiro

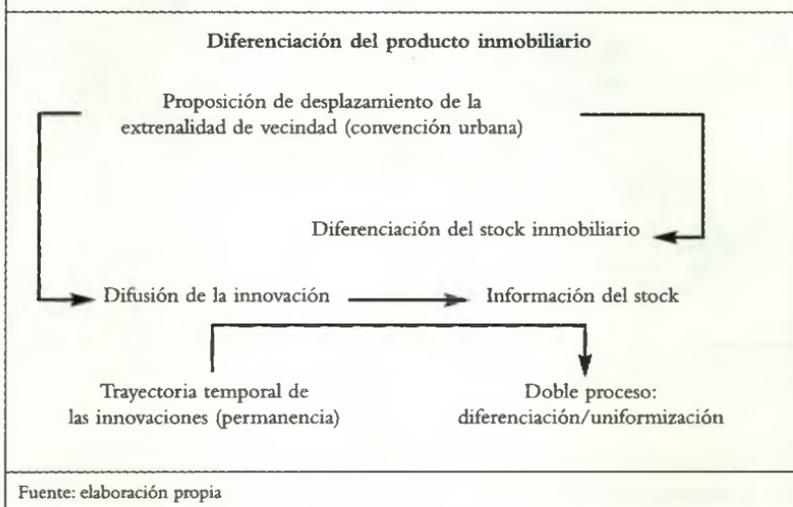


De hecho, la imitación de una innovación espacial promueve una tendencia de homogeneización del *stock* residencial, que obliga a los capitales inmobiliarios a introducir productos diferenciados. Así, en cuanto las innovaciones promueven una diferenciación del *stock* residencial, su imitación reafirma una tendencia contraria de homogeneización del mismo. La innovación produce una forma urbana difusa, en cuanto la imitación produce una estructura compacta. Otra vez, pero ahora para la territorialidad formal de la ciudad, vemos que el funcionamiento del mercado origina una estructura urbana con una forma de uso del suelo confusa.

Así como encontramos una lógica de retroalimentación en la estructura confusa del uso del suelo informal, también en el mercado formal tenemos un circuito de funcionamiento que promueve la retroalimentación en su estructura compacta y difusa. En términos esquemáticos, la

dinámica del mercado formal produce un proceso de polaridades que se refuerzan mutuamente: la diferenciación promueve la homogenización que estimula la diferenciación. Como podemos ver en el diagrama siguiente, el resultado espacial del funcionamiento de ese mercado es una estructura de uso intensivo y extensivo del suelo, que crea, desde el punto de vista de la estructura urbana, una ciudad formal confusa.

Diagrama N° 3 Innovaciones espaciales y stock inmobiliario

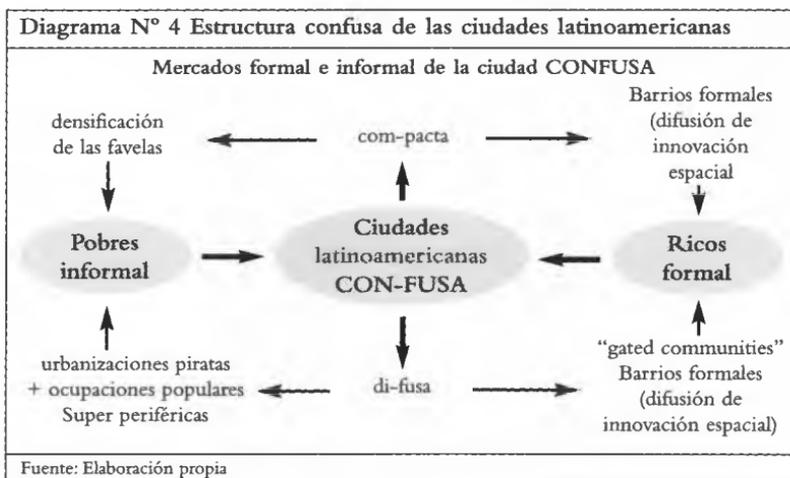


Concluimos con la propuesta de una lectura del funcionamiento del mercado formal, según la cual los efectos de retroalimentación de las estrategias de los capitales inmobiliarios y de la demanda residencial generan la producción y la reproducción de una forma confusa de uso del suelo formal. Además, el circuito de producción de la estructura confusa formal se alimenta del mismo, caracterizando un sistema cerrado, que se aproxima a los sistemas de auto-organización mercantil.

## Conclusión

La conclusión de este análisis sobre la relación entre el funcionamiento del mercado de suelo y la producción y reproducción de la estructura del uso de suelo pretende alertar sobre los riesgos del retorno del mercado como principal mecanismo de coordinación colectiva del uso del suelo urbano.

Como se observa en el diagrama N° 4, tanto el mercado informal como el formal promueven un doble movimiento de compactación y difusión, lo que produce un uso del suelo de estructura confusa, en las grandes ciudades latinoamericanas.



No hay duda de que una ciudad con una forma confusa de uso del suelo es una ciudad donde las exigencias de coordinación y de control público de la libertad de mercado son imprescindibles para construir una ciudad más igualitaria y más justa desde el punto de vista del acceso y la distribución de la riqueza urbana. Contra el regreso de la mano inoxidable del mercado, procuramos demostrar la imperiosa necesidad de luchar por el retorno de la acción pública de coordinación del uso del suelo urbano. Esta intervención pública debe ser renovada por la amplia participación

popular en sus decisiones, y superar la fórmula del planeamiento urbano modernista, donde el principio de la racionalidad instrumental delega a pocos las decisiones sobre la vida urbana de todos.

Podríamos concluir con una discusión sobre los impactos de la estructura confusa de las ciudades latinoamericanas en la formulación de las políticas urbanas, sin embargo, decidimos terminar este trabajo reproduciendo una oportuna frase de Samuel Jaramillo (2007), donde él subraya la necesidad de un timón para controlar la furia de la mano inoxidable del mercado.

Para orientarse en este mar embravecido de la ciudad caleidoscópica (confusa) no vale encomendarse al auxilio hipotético de alguna mano invisible caritativa (el mercado): son necesarios timón y brújula, es decir, se requiere de la acción política democrática, de nuevo de la planificación, y de la comprensión en conjunto de la dinámica urbana.

## Bibliografía

- Abramo, P. (1989). "A dinâmica imobiliária". *Cadernos do IPPUR*, 3, Diciembre. Río de Janeiro.
- Abramo, P. (1991). *L'incertitude et le circuit monétaire urbain: un essai d'économie urbaine postkeynesienne*. XIII BISS Congress. São Paulo.
- Abramo, P. (1994). *Le marché, l'ordre-désordre et la coordination spatiale: l'incertitude et la convention urbaine*. Disertación doctoral, Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales. París.
- Abramo, P. (1996). "Regime et régulation urbaines". *Revue Futur Antérieur* N° 30. París.
- Abramo, P. (1997a). *Ordre spatial et marché: du chaos à la théorie de la localisation résidentielle*. París: Harmattan.
- Abramo, P. (1997b). *Coordination, convention et structure urbaine: une perspective hétérodoxe de l'économie urbaine*. París: Harmattan.
- Abramo, P. (1998). *Impacto do Programa Favela-Barrio no mercado imobiliario de favelas da ciudad do Rio de Janeiro*. Informe de investigación. Instituto de Investigaciones y Planeamiento Urbano y Regional de la Universidad Federal de Río de Janeiro (IPPUR-UFRJ). Mimeo.
- Abramo, P. (1999). *Formas de funcionamiento do mercado imobiliario en favelas*. Trabajo presentado en la Semana del Instituto de Investigaciones y Planeamiento Urbano y Regional de la Universidad Federal de Río de Janeiro (IPPUR-UFRJ). Mimeo.

- Abramo, P. (2001). *Mercado e Ordem Urbana. Do caos a teoria da localização residencial*. Río de Janeiro: Ed. Bertrand.
- Abramo, P. (2003a). *A cidade da informalidade – o desafio das cidades latino-americanas*. Río de Janeiro: Ed. Sette Letras.
- Abramo, P. (2003b). *A dinâmica do mercado imobiliário e a mobilidade residencial nas favelas do Rio de Janeiro: resultados preliminares*. Informe de investigación. Instituto de Investigaciones y Planeamiento Urbano y Regional de la Universidad Federal de Río de Janeiro (IPPUR-UFRJ). Río de Janeiro. (No publicado).
- Abramo, P. (2005a). *A exuberância econômica nas favelas: um estudo das atividades econômicas e imobiliárias na favela do Jacarezinho, Rio de Janeiro*. Informe de investigación, OIPSOLO-IPPUR-UFRJ/IPP-Prefeitura da Cidade do Rio de Janeiro. Mimeo.
- Abramo, P. (2005b). “La ciudad latinoamericana y sus particularidades: mercado del suelo y estructura urbana”. En: *Los desafíos de una política de suelo en América Latina*, vol.1. México D.F.: PUEC/Unam.
- Abramo (2006a). *Características estruturais do funcionamento do mercado informal de solo nos assentamentos informais consolidados das grandes cidades brasileiras*. Río de Janeiro: HABITARE/FINEP-Caixa Econômica Federal, Governo do Brasil. Informe de investigación.
- Abramo (2006b). *Características estruturais o funcionamento do mercado informal de solo nas grandes metrópoles latino-americanas*. Informe de investigación, Lincoln Institute of Land Policy. Cambridge.
- Abramo, P. (2007a). *A cidade caleidoscópica*. Río de Janeiro: Ed. Bertrand.
- Abramo, P. (2007b). *Aluguel informal e acesso dos pobres à cidade*. Cambridge: Lincoln Institute of Land Policy. (Versión preliminar).
- Abramo, P. (2007c). *Alugo uma casa: o crescimento do mercado de locação informal na cidade do Rio de Janeiro*. Cambridge: Lincoln Institute of Land Policy. Mimeo.
- Abramo, P. (2009). *Mercado e favela: a nova porta de entrada dos pobres nas cidades brasileiras*. Porto Alegre: Habitare-Finep-ANTAC.
- Abramo, P. (2011). *O capital misterioso: a teoria econômica da favela*. Río de Janeiro: Ed.OIPSOLO. (En prensa).

- Abreu, M. (1997). *Evolução urbana do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: IplanRio/Pref. Rio de Janeiro.
- Agamben, G. (2004). *Estado de Exceção*. São Paulo: Boitempo.
- Agamben, G. (2008). *Che cos'è Il contemporáneo?* Roma: Nottetempo.
- Aglietta, M. (1976). *Régulation et crise du capitalisme*. París.
- Alegria, T. (2005). *Legalizando la ciudad. Asentamientos informales y procesos de regularización en Tijuana*. Tijuana: Colegio de La Frontera.
- Alfonsin, B. (2007). *Experiências de direito ao solo urbano no Brasil, Colombia e Espanha: uma perspectiva jurídica comparada*. Disertación (planeamiento urbano y regional). Instituto de Investigaciones y Planeamiento Urbano y Regional de la Universidad Federal de Río de Janeiro (IPPUR-UFRJ).
- Alonso, W. (1964). *Location and land use*. Cambridge: Harvard University Press.
- Aoki, M. (1988). *Information, incentives and bargaining in the Japanese economy*. Cambridge: CUP.
- Arena, R. (1985). "Rationalité microéconomique et circulation macroéconomique: Keynes et Schumpeter", *Cahier d'Economie Politique*, 10-11, pp. 149-168.
- Arrow, K.J. e Hahn, F.H. (1971): *General competitive analysis*. San Francisco: Holden-Day.
- Artus, P. (1993). *Théorie de la croissance et des fluctuations*. París: PUF.
- Artus, PeBourguinat, H. eds. (1989): *Théorie économique et crises des marchés financiers*. París: Economica.
- Azuela, A. (1989). *La ciudad, la propiedad y el derecho*. México: Colegio de México.
- Azuela, A. (2001). *Definiciones de informalidad*. Cambridge: Lincoln Institute of Land Policy.
- Bagnasco, A. (1999). *Tracce di comunita*. Bolonha: Il Mulino.
- Ball y Harloe (1992). "Rhetorical barriers to understanding housing provision". *Housing Studies* N° 7.
- Ball, M. (1983). *Housing policy and economic power: the political economy of owner occupation*. London: Methuen.

- Ball, M. (1985). "The urban rent question". *Environment and Planning*, A-17.
- Ball, M. (1986). "The built environment and the urban question". *Society and Space*, V-4.
- Ball, M. (1994). "The 1980s property boom". *Environment and Planning* N° 26: pp. 271-695.
- Baltrusis, N. (2000). *A dinâmica do mercado imobiliário informal na Região Metropolitana de São Paulo: um estudo de caso nas favelas de Paraisópolis e Nova Conquista*. Disertación de maestría, PUC-Campinas.
- Barquero, A. (1999). *Desarrollo, redes e innovación: lecciones sobre desarrollo endógeno*. Madrid: Ed. Pirámide.
- Barrière, A (1985a). Les fondements de l'économie monétaire de production. In Barrière, A (Ed.), *Keynes aujourd'hui*. París: Economica.
- Barrière, A. (1985b). Keynes et Schumpeter ou l'hétérodoxie des fondements analytiques. *Cahiers d'Economie Politique*, 10-11, pp. 91-113.
- Barro, R. (1990). Government spending in a simple model of endogenous growth, *Journal of Political Economic*.
- Beccatini, G. (1999). *Districto industriale: la base socioculturale del nostro sviluppo económico*. Torino: Bollati Boringhieri.
- Becker, G. (1965). A theory of the allocation of time. *Economic Journal*.
- Becker, G. (1976). *The economic approach to human behavior*. Chicago: Chicago Univ. Press.
- Becker, G. (1981). *A treatise of the family*. Cambridge: Harvard University Press
- Benabou, R. (1998). "Quelques effets de la descentralisation sur les structures urbaines et le système éducatif". *Revue Economique* N° 3: 49.
- Benko, G. B. (1990a). *Géographie des technopoles*. París: Masson.
- Benko, G. B. (Ed.) (1990b). *La dynamique spatiale de l'économie contemporaine*. Éditions de l'Espace Européen.
- Benko, G. B. y Alain Lipietz (Eds.) (1992). *Les régions qui gagnent*. París: PUF.
- Benko, G. B. y M. Dunford (Eds.) (1991). *Industrial change and regional development: the transformation of new industrial spaces*. London: Pinter.

- Berliant, M. (1985). "Equilibrium models with land: a criticism and an alternative". *Regional Science and Urban Economics* N° 15: 325-340.
- Berliant, M. (1991). "Comments on: 'on the foundations of land use theory: discrete versus continuous populations' by Asami, Fujita and Srnith". *Regional Science and Urban Economics*, 21, 639-645.
- Bertrand, H. (1983). "Accumulation, régulation, crise: un modèle sectionnel théorique et appliqué". *Revue Économique*, 34 (6), marzo.
- Borja, J. y M. Castells (1997). *Local y Global*. Madrid: Ed. Taurus.
- Bourdieu, P. (Ed.) (1994). *La Misère du monde*. París: Seuil.
- Boyer, R. (1978). "Les salaires en longue période". *Economie et Statistique* N° 103, septiembre.
- Boyer, R. (1979). "La crise actuelle: une mise en perspective historique". *Revue Critiques de L'Économie Politique* V 7-8, septiembre.
- Boyer, R. (1986). *La théorie de la régulation: une analyse critique*. París: La Découverte.
- Boyer, R. (1988). "Formalizing growth regime". En : *Technical change and economic theory*, G. Dosi et al. London: Pinter.
- Boyer, R. (1991). *Le retour de l'histoire*. París: CEPREMAP. Mimeo.
- Boyer, R. y Mistral (1983). *Accumulation, inflation, crise*. París: PUF.
- Bruni, L. (2006). *Reciprocità. Dinamiche di cooperazione economia e società civile*. Milão: Bruno Mondadori.
- Caillé, A. (1993). *Pour une autre économie*. París: La Découverte.
- Caillé, A. (2000). *L'antropologie du don*. París: Desclée de Bouwer.
- Calderón, Julio (1998) "Análisis comparativo de la población beneficiada y la no beneficiada por el Plan Nacional de Formalización". En: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) *¿Ha mejorado el bienestar de la población?* INEI, Lima.
- Capozza, D.: Helsey, R. (1990). "The stochastic city", *Journal of Urban Economics*, 28, pp. 187-203.
- Carvalho, F.J.C. (1992). *Mr. Keynes and the post keynesian: principles of economics for a monetary production economy*. Adershot: Edward Elgar.
- Cartelier, J. ed. (1990). *La formation des grandeurs économiques*. París: P.U.F.
- Castells, M. (1972). *La question urbaine*. París.
- Castells, M. (1983). *Changer la ville*. Disertación doctoral. París. Mimeo.

- Castells, M. (1985). *High technology, space and society*. Beverly Hills: Sage.
- Castells, M. (1997). *La era de la información*, vol. 1. Madrid: Alianza Editorial.
- Castells, M. y Godart, (1974). *Monopoloville*. París: Mouton.
- CEPAL (1996). *La producción de la vivienda en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile.
- CEPAL (2004). *Informalidad y segregación urbana en América Latina: una aproximación*. ONU/CEPAL.
- Choay F. (1965). *El Urbanismo Utopías y Realidades*. París: Seuil.
- Choay, F. (1988). *La régie et la méthode*. París: Seuil.
- Chiaromonte, F. y G. Dosi (1992). "The Microfoundation of Competitiveness and Their Macroeconomic Implications" En: C. Freeman and D. Foray (Eds.), *Technology and the Wealth of Nations*. Pinter Publishers: Londres y Nueva York.
- Chick, V. (1983). *Macroeconomic after Keynes: a reconsideration of the General Theory*. Oxford: Philip Allan.
- Clichevsky, N. (1990). *Construcción y Administración de la Ciudad Latinoamericana*. Buenos Aires: GELIIED-AL.
- Clichevsky, N. (2007). "Algunas reflexiones sobre informalidad y regularización del suelo urbano". *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais* N° 9, vol. 2.
- Coddington, A. (1976). "Keynesian economics: the search of some principles", *Journal of Economic Literature*, pp. 1258-1273.
- Collins, R. (1989). *La sociedad credencialista. Sociología histórica de la educación y de la estratificación*. Madrid: Ed. Akal.
- Coraggio, J.L. (1995). *Towards a sustainable social policy. Urban Issues*, Volume N° 21, UNICEF, Nueva York.
- Coriat, B. (1979). *L'atelier et le chronomètre*. París: C. Bourgois.
- Coriat, B. (1990). *L'atelier et le robot*. París: C. Bourgois.
- Coriat, B. y J. Saboia (1987). *Régime d'accumulation et rapport salarial au Brésil (des années 1950 aux années 1980) – Un processus de fordisation forcée et contrariée*. París : GERTTD.
- Coriat, B. y J. Saboia (1989). "Regime de Acumulação e Relação Salarial no Brasil". *Ensaio FEE* N° 1, vol. 10.

- Coulomb, R. (1992). *In search of a home: rental and shared housing in Latin America*. Ed. Harcover, Arizona, USA.
- Cunha, J.M. (1997). "A mobilidade pendular: uma contrapartida da migração intra-metropolitana". *Anais do VI ENA da ANPUR*. Brasília.
- Damme, E. van (1989). "Extensive form games". En: *Game Theory*, Eatwell, Milgate y Newman (Eds.).
- Davidson, P. (1978). *Money and the real world*. 2ª ed. Londres: Macmillan.
- Davidson, P. (1977). "Rational expectations: a fallacious foundation for studying crucial decision-making processes", *Journal of Post Keynesian Economics*, 5, pp. 182-198.
- Davidson, P. (1991). "Is probability theory relevant for uncertainty?: a different perspective", *Journal of Economic Perspectives*, 5.
- Davies, M. (2007). *Planeta Favelas*. São Paulo: Boitempo.
- Davies, M. (2008). Entrevista. *Revista Margem esquerda*, volume 12. São Paulo: Boitempo.
- De Certaines, J. (1988). *La fièvre des technopoles*. París: Syros/Alternativas.
- Dillard, D. (1954). *The economics of J.M. Keynes: the theory of a monetary economy*. N.Y.: Prentice-Hall.
- Dixon, H. y N. Rankin (1995). *The new macroeconomics: imperfect markets and policy effectiveness*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Dosi, G. (1988). "Sources, procedures, and microeconomic effects of innovation", *Journal of Economic Literature*, 26, 1120-1171.
- Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R., Silverberg, G. Soete, L., eds. (1988), *Technical change and economic theory*. Londres: Pinter Pub. ed.
- Dosi, G. y Metcalfe, S. (1991). "Approches de l'irréversibilité en théorie économique" En: Boyer, Chavance e Godard, eds. *Les figures de l'irréversibilité en économie* París: Ecole des hautes études en sciences sociales.
- Duhau, E. (2001). "Impactos de los programas de regularización. Notas a partir de la experiencia mexicana". Trabajo presentado en el taller  *Mercados informales: regularización de la tenencia de la tierra y programa de mejoramiento urbano*. Cambridge: Lincoln Institute of Land Policy.
- Dupuy, J.-P. (1988). "L'individu liberal cet inconnu: d'Adan Smith à F. Hayek" En: Audard, Dupuy e Sève eds. (1988): *Individu et justice sociale: autour de J. Rawls*. París: Seuil.

- Dupuy, J.-P. (1989). "Common Knowledge et sens commun", *Revue Economique*, 2, pp. 361-400.
- Dupuy, J. P. (1990). *Ordres et désordres*. París: Seuil.
- Dupuy, J.-P. (1991-a). *La panique*. París: Les Empêcheurs de Penser en Rond.
- Dupuy, J.-P. (1991-b). "Sur la complexité du social" in *Colloque de Cerisy: autour de H. Atlan*. París: Seuil.
- Dupuy, J.-P. (1992). *Le sacrifice et l'envie: le libéralisme aux prises avec la justice sociale*. París: Calmann-Lévy.
- Duty, C. y F Weber (2007). *L'ethnographie économique*. París: La Découverte.
- EAPS-Equipo arquidiocesano de pastoral social (1986). *Lucha y tierra urbana en Asunción*. Asunción: Ed. Aravera.
- Elster, J. (1987). *Le labourier et ses enfants: deux essais sur les limites de la rationalité*. París: Ed. de Minuit.
- Farret, R.L. (1995). Desafios socio-políticos do desenho urbano. En: Maria Flora Gonçalves. (Org.). *O Novo Brasil Urbano*. Porto Alegre: Mercado Aberto.
- Favereau, O. (1988). "Probability and uncertainty: 'after all, Keynes was right'", *Economies et Sociétés*, série histoire de la pensée économique, 10, pp. 133-167.
- Favereau, O. (1989). "Marchés internes, marchés externes". *Revue Economique*, 40(2).
- Fernandes, E. (2001). *Cidade legal x ilegal*. São Paulo: Mauad.
- Fernandes, E. (2003). En: Abramo (Ed.). *A cidade da informalidade*, Sette Letras, Río de Janeiro.
- Finep-Prefeitura da Cidade do Rio de Janeiro (1997). *Relatório Parcial da Avaliação do Programa Favela-Bairro*. Río de Janeiro. Mimeo.
- Fujita, M. (1989). *Urban economic theory: land use and city size*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Fujita, M. (1990). "A rational expectations equilibrium model of urban growth and land markets", *Journal Real Estate Finance Economic*, 4, pp. 225-265.
- Fujita, M., P. Krugman y A. Venable (1999). *The spatial economy*. Cambridge: MIT Press.

- Fujita, M., T. Smith y Y. Asami (1990). "On the foundations of land use theory". *Regional Science and Urban Economics* N° 20: pp. 473-508.
- Fujita, M.; Thisse, J.F. (2002). *Economics of agglomerations: cities, industrial locations and regional growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Furuki, T. (1991). "Urban planning under the micro-electronic revolution in Japan". *Revista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, V-38.
- Gafard, J.L. (1990). *Economie Industrielle et de l'innovation*. Paris : Dalloz.
- Galbraith, J.K. (1992). *Brève histoire de l'euphorie financière*. Paris: Seuil.
- Ganem, A. (1993). *Le mythe rationaliste: la théorie de l'équilibre général*. Tese de doutorado; Nanterre, Paris X.
- Gaubert, P.; Smaïal, I; Tutin, C. (1993): *Valeurs immobilières et prix du sol en Ile de France*. Relatório para DREIF: C3E-METIS (mimeografado).
- Girard, R. (1972). *La violence et le sacré*. Paris: Grasset.
- Godbout, J. (1992). *L'esprit du don*. Paris: La Découverte.
- Granelle, J. (1999). *Economie immobilière: analyse et applications*. Paris: Editions des Jouenaux Officiels.
- Graziani, A. (1987). "Il circuito monetario" En: Messori, (1988).
- Guimarães, B. (2000). "As vilas favelas em Belo Horizonte: o desafio dos números". En: *O futuro das metrópolis*, L. Ribeiro (Coord.). Rio de Janeiro: Ed. Revan.
- Haila, A. (1990). "The theory of land rent at the crossroads". *Society and Space*, V-8.
- Harrington, J. (1989). "Non-cooperative games". En: *Game Theory*, Eatwell, Milgate y Newman (Eds.).
- Harvey, D. (1973). *Social justice and the city*. Baltimore: Johns Hopkins Press.
- Harvey, D. (1982). *Limits to capital*. Oxford.
- Harvey, D. (1985). *The urbanization of capital*. Oxford.
- Harvey, D. (1987). "From managerialism to entrepreneurialism: the transformation in urban governance in late capitalism". *Geografiska Annaler*, 71-B: pp. 3-17.
- Harvey, D. (1990). *The condition of postmodernity*. Oxford.

- Harvey, D. y A. Scott (1988). "La pratique de la géographie humaine: théorie et spécificité empirique dans le passage du fordisme à l'accumulation flexible". *Cahiers de Géographie du Québec*, V-32, diciembre.
- Henin, P-Y. (1989). "Une macro-économie sans monnaie? revue critique des travaux théoriques et empiriques sur les cycles réels", *Revue d'Economie Politique*, pp. 531-596.
- Hicks, J. (1991). *Monnaie et Marché*. París: Economica.
- Huriot, J. (1981). "Rente foncière et modèle de production" *Environment and Planning A* 13(9). pp. 1125-1149.
- Instituto de Pesquisa Econômica e Aplicada (IPEA). (1996). *Relatório sobre o desenvolvimento humano no Brasil*. Río de Janeiro: IPEA.
- Jaramillo, S. (1980). *Producción de vivienda y capitalismo dependiente. El caso de Bogotá*. Ed. Dintel, Bogotá.
- Jaramillo, S. (1985). *Hacia una teoría de la renta del suelo urbano*. Bogotá: Univ. Los Andes.
- Jaramillo, S. (2001). "Recuperación de plusvalías en América Latina: alternativas para el desarrollo urbano". *Land Lines* N° 4, vol. 13. Cambridge: Lincoln Institute of Land Policy.
- Jaramillo, S. (2007). "Reseña del libro *Cidade Caleidoscópica*, de Pedro Abramo". *Territórios*. Bogotá: ACIUR.
- Juillard, M. (1988). "A reproduction scheme for the U.S.: 1950-1980". *New School for Social Research* N° 7, W.P. series.
- Kaldor, N. (1939a). "Welfare Propositions in Economics and Interpersonal Comparisons of Utility". *Economic Journal*. The Economic Journal, Vol. 49, No. 195 pp. 549-552.
- Kaldor, N. (1939b). "Speculation and economic stability", reproducido en: Kaldor (1987), *Economie et Instabilité*. París: Económica.
- Kalecki, M. (1933). "A theory of business cycle", publ. em *Review of Economic Studies*, 4, pp. 77-87.
- Kalecki, M. (1954). *Theory of economic dynamics*. London: Allen & Unwin.
- Keynes, J.M. (1921). *Treatise on probability*. London: Macmillan (C.W.J.M.K. vol. VIII).
- Keynes, J. M. (1936). *A teoria geral do emprego, do juros e da moeda*. São Paulo: Abril Cultural.

- Keynes, J. M. (1937). "The general theory of unemployment". *Quarterly Journal of Economics* N° 51.
- Klamer, A. (organização de) (1988): *Conversations with economics. new classical economists and their opponents speak out on the current controversy in macroeconomics*. trad. francesa, 1988. París: Seuil.
- Knight, F.H. (1921): *Risk, uncertainty and profit*. Boston: Houghton Mifflin
- Kreps, D. y R. Wilson (1982). "Reputation and Imperfect Information". *Journal of Economic Theory* 27, pp. 253-279.
- Kreps, D. (1990). *A Course in Microeconomic Theory*. Nueva York: Harvester Heatsheaf.
- Lago, L. C.(1994). Dinâmica urbana e novos padrões de desigualdade social. São Paulo em Perspectiva, São Paulo, v. 9, n. 2, pp. 25-32.
- Latouche, S. (1986). *L'occidentalisation du monde*. París: La Découverte.
- Lawson, T. (1985). "Uncertainty and economic analysis", *Economic Journal*, 95, pp. 909-927.
- Le Gales, P. (1991). "Les facteurs sociaux locaux d'une politique de développement économique local: Texemple de Coventry". *Sociologie du Travail* N° 4.
- Leal, F. (1997). *Grandes empreendimentos imobiliários e estrutura intra-urbana na cidade do Rio de Janeiro*. Disertación de maestría, IPPUR-UFRJ. Río de Janeiro.
- Leeds, E. (1998). "Cocaína e poderes paralelos na periferia urbana brasileira". En *Un século de favela*, Zaluar y Alvito (Orgs.). Río de Janeiro: FGV ed.
- Leijonhufvud, A. (1981). *Information and coordination: essays in macroeconomic theory*. Oxford: Oxford Univ. Press.
- Lewis, D. (1969). *Convention: a philosophical study*. Harvard: Harvard University Press.
- Lewis, D. (1983). *Philosophical papers Volume I*. Harvard: Harvard University Press.
- Lipietz, A. (1974). *Le tribut foncier urbain*. París.
- Lipietz, A. (1977). *Le capital et son espace*. París.
- Lipietz, A. (1983). *Le monde enchanté: de la valeur à l'envol inflationniste*. París: La Découverte.

- Lipietz, A. (1985). *Mirages et miracles*. París : La Découverte.
- Lipietz, A. (1989). *De l'althusserisme à la théorie de la régulation*. París: CEPREMAP. Mimeo.
- Lipietz, A. (1991). *Audácia: uma alternativa para o século XXI*. São Paulo: Nobel.
- Lipietz, A. y D. Leborgne (1991). "Après fordisme fausses et questions ouvertes". *Espaces et Sociétés* N° 66-67.
- Lojkine, J. (1977). *Marxisme, l'état et la question urbaine*. París.
- Lucas, R. (1988). "On the mechanics of economic development". *Journal of Monetary Economics*.
- Lucas, R. e Sargent, T. eds. (1981). *Rational expectations and econometric practice*. Minneapolis: Univ. Minneapolis Press.
- Lungo, M. (1997). *Economía y desarrollo en Centroamérica*. FLACSO, Costa Rica.
- Machina, M.J. (1987). "Choice under uncertainty, problems solved and unsolved", *Journal of Economic Perspectives*, 1, pp.121-154.
- Magalhães, H. T. (1991). "Produção flexível e planejamento territorial". *Revista da Administração Pública*.
- Maldonado, M. M. (2005). "La plus-valía en beneficio de los pobres: el Proyecto Usme en Bogotá, Colombia". *Land Lines* N° 2, vol. 15. Cambridge: Lincoln Institute of Land Policy.
- Malta, C. (1996). *Os rumos da cidade-urbanismo e modernização de São Paulo*. Senac São Paulo.
- Mankiw, G. y D. Romer (1992). *New keynesian economics: imperfect competition and sticky prices*. Cambridge: MIT Press.
- Manzagol, C. (1990). "Réflexions sur la trajectoire d'une technopole ptioenix". En: *Industrial change and regional development: the transformation of new industrial spaces*, G. B. Benko y M. Dunford (Eds.). Londres: Pinter.
- Maricato, E. (1996). *Metrópole na periferia do capitalismo*. São Paulo: Hucitec.
- Maricato, E. (2001). *Brasil, cidades: alternativas para a crise urbana*. Petrópolis: Vozes.

- Maricato, E. (2009). *Desafios do Brasil urbano*. Notas da Conferencia no Congresso da ANPUR, Florianópolis.
- Marques, E. (1998). "Infra-estructura urbana e produção do espacio metropolitano no Rio de Janeiro". *Cadernos IPPUR* N° 2, ano XII.
- Mills, E. S. (1971). *Urban economics*. Glenview, IL: Scott Foresman.
- Ministerio de Viviendas y Urbanismo de Chile (MINVU) (1993). *Informe sobre viviendas*. Santiago: Gobierno de Chile.
- Minsky, H. (1974). *Can "it" happen again?* Armonk: M.E. Sharpe.
- Minsky, H. (1975). *John Maynard Keynes*. Nueva York: Columbia Univ. Press.
- Miyao T. (1989). "Dynamic Urban Models", en: Mills E. (ed.), *Urban Economics; Handbook of Regional and Urban Economics*, North-Holland, Amsterdam, vol. 2, pp. 877-925.
- Modigliani, F. (1975). "The life cycle hypothesis of saving of saving twenty years later". En: Parkin and Nobay, eds: *Contemporary issues in economics*. Manchester: Manchester Univ. Press.
- Modigliani, F. (1986). "Life cycle, individual thrift and the wealth of nations", *American Economic Review*, 76, pp. 297-313.
- Mongin, P. (1984). "Modèle rationnel ou modèle économique de la rationalité". *Revue Economique*, enero.
- Morales Schechinger, C. (1997). *Land use and taxation: Applying the insights of Henry George*. Lincoln Institute of Land Policy, Boston, EE.UU.
- Moraux, M. (1988). "Forme nominale et equilibrio de Nash" y "Forme Extensive et Équilibre de Nash parfait". En: *Dynamique, information incomplète et stratégies industrielles*, Gremaq. París: Económica.
- Moulaert, F., A. Rodríguez y E. Swyngedouw (2003). *The Globalized City – Economic Restructuring and Social Polarization in European Cities*. Oxford: OUP.
- Moulin, H. (1981). *Théorie des jeux pour l'économie et la politique*. París: Press.
- Muth, R. (1969). *Cities and Housing*. Chicago: University of Chicago Press.
- Naciones Unidas (1969). *Survey of new home financing institutions in Latin America: the savings and loan experience*. Nueva York: Naciones Unidas.

- Naciones Unidas (1996). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile.
- Núñez R. (1997). *El Suelo Urbano como factor de inclusión económica y social. La experiencia de La Habana*. Cambridge-MA: Instituto Lincoln de Política del Suelo.
- Núñez, R. (2008). *La permuta: an effective instrument for housing transactions in Cuba*. Rotterdam: Institute for Housing and Urban Development Studies, Working Papers 19.
- Olson, M. (1978). *Logique de l'action collective*. París: PUF
- Orléan, A. (1986). "Mimétisme et anticipations rationnelles: une perspective keynésienne", *Recherches économiques de Louvain*, 52 (1), pp. 45-66.
- Orléan, A. (1987). "Anticipations et conventions en situations d'incertitude", *Cahiers d'Economie Politique*, 13.
- Orléan, A. (1988). "L'auto-référence dans la théorie keynésienne de la spéculation", *Cahier d'Economie Politique*, pp. 14-15, 229-242.
- Orléan, A. (1989-a). "Comportements mimétiques et diversité des opinions sur les marchés financiers". En: Artus y Bourguinat eds. *Théorie économique et crises des marchés financiers*. París: Economica, pp. 45-65.
- Orléan, A. (1989-b). "Pour une approche cognitive des conventions économiques". *Revue Economique*: pp. 241-272, marzo.
- Orléan, A. (1992). *Contagion des opinions et fonctionnement des marchés financiers*, CREA/Ecole Polytechnique, jan. (mimeo).
- Paelinck, CH. P y A. Salles (1990). "Prix fonciers, comportements des acteurs et théorie des jeux". En : *La rente foncière, approches théoriques et empiriques*. París.
- Papageorgiou, G. J. y D. Pines (1990). "The logical foundations of urban economics are consistent". *Journal of Economic Theory* N° 50: pp. 37-53.
- Pasternak, S. (2004). "Um Olhar sobre Habitação em São Paulo". *Cadernos Metrópole (PUCSP)* N° 9: pp. 81-117. São Paulo.
- Pelligra, V. (2007). *Il paradossi della fiducia. Scelte razionali e dinamiche interpersonali*. Bologna: Il Mulino.
- Perlman, J. (1977). *O mito da marginalidade: favelas e política no Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.

- Perlman, J., C. Vainer y P. Abramo (2000). *A dinâmica da pobreza urbana e sua relação com as políticas públicas: trajetórias de vida em tres comunidades do Rio de Janeiro, 1969-2000*. Informe de investigación, Banco Mundial/Mega Cities/IPPUR-UFRJ. Mimeo.
- Perlo, M. (2004). *Las ciencias sociales en México: análisis y perspectivas*. México.
- Pesaran, M.H. (1989). *The Limits to Rational Expectations*. Oxford: Blackwell.
- Pickvance, C. (1990). "Une politique des centres urbains à géographie variable". *Annales de la Recherche Urbaine*, V-48, octubre.
- Pogodzinski, J. e Sass, T.R. (1990). "The economic theory of zoning: a critical review", *Land Econ.*, agosto.
- Possas, M. (1988). *A dinâmica capitalista: uma abordagem teórica*. São Paulo: Brasiliense.
- Preteceille, E. y L. Valladares (2000). "Favela, favelas: unidade ou diversidade da favela carioca". En: *O futuro das metrópolis*, L. Ribeiro (Coord.). Rio de Janeiro: Ed. Revan.
- Querrien, A. (1990). "Parole aux chercheurs britanniques". *Annales de la Recherche Urbaine*, V-48, octubre.
- Quiley, J.M. e Weinberg (1990). "Intra-urban residential mobility: a review and synthesis", *International Regional Science Review*, 2 (1), pp. 41-46.
- Ragon, M. (1986). *Histoire de l'architecture et d'urbanisme modernes*. París: Castermay.
- Rallet, A. (2000). "De la globalisation à la proximités géographique". En: *Dynamiques de proximités*, Gilly y Torre. París: Harmattan.
- Rallet, A. y A. Torre (Eds.) (2007). *Quelle proximité pour innover?* París: Harmattan.
- Rasmusen, E. (1989). *Games and information. an introduction to game theory*. Oxford: Basil Blackwell.
- Ribeiro, M. (1997). "Entrevista". *Jornal do Brasil*, marzo.
- Richardson, H.W. (1977). *The new urban economics: and alternatives*. London: Pion.
- Robinson, J. (1962). "Kalecki and Keynes" En: *Collected Economic Papers* vol. III. Oxford: Basil Blackwell.

- Rodríguez, A.; Sugranyes, A. (2005). *Los con techo. Un desafío para la política de vivienda social*. Santiago: Ediciones SUR.
- Rolnik, R. (1999). "Exclusão Territorial e Violência". *São Paulo em Perspectiva* N° 4, vol. 13. São Paulo.
- Rose-Ackerman, S. (1975). "Racism and urban structure". *Journal of Urban Economics* N° 2: pp. 85-103.
- Rose-Ackerman, S. (1977). "The political economy of a racist housing market". *Journal of Urban Economics* N° 4: pp. 150-169.
- Sabatini, F. (1982). *Segregación residencial y mercados de suelo en la ciudad latinoamericana*. Espaço e debates. São Paulo.
- Sabatini, F. (1997). *Recuperación de plusvalías en Santiago de Chile: Experiencias del Siglo XX*. Santiago: Instituto de Geografía, Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Sabatini, F. (2003). *La segregación social del espacio en las ciudades de América Latina*. Santiago de Chile: Serie Azul 35, Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Sabatini, F. (2005). *Relación entre promoción inmobiliaria y segregación residencial: giros insospechados de la Ciudad*. Cambridge: Lincoln Institute of Land Policy.
- Sabatini, F. y C. Sepúlveda (Eds.) (1997). *Conflictos ambientales: entre la globalización y la sociedad civil*. Santiago de Chile: Publicaciones Cipma.
- Sala-i-Martin, X. (2000). *Lecture notes on economic growth*. Cambridge: MIT Press.
- Salama, P. y M. Chiray (Eds.) (1995). "Numero thematique sur l'économie de la drogue". *Revue de L'Amérique Latine*. París.
- Saule Jr., N. (Coord.) (1999). *Derecho à ciudad*. São Paulo: Max Limonad Ed.
- Schelling, T. (1960). *The Strategy of Conflict*. Harvard University Press.
- Schelling, T. (1971). "Dynamic Models of Segregation," *Journal of Mathematical Sociology* 1, pp. 143-186.
- Schelling, T. (1978). *Micromotives and Macrobehavior*. Trad. francesa, 1980: *La tyrannie des petites décisions*. París: PUF.
- Schteingart, M. (1989). *Los productores del espacio habitable. Estado, empresa y sociedad en la Ciudad de México*. México: Colegio de México.

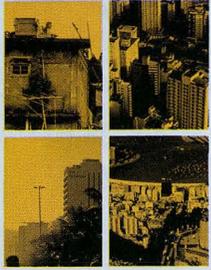
- Schumpeter, J.A. (1934). *The theory of economic development*. Oxford: Oxford Univ. Press.
- Schumpeter, J.A. (1939). *Capitalism, socialism and democracy*. Nueva York: Harper.
- Scott, A. (1986). "Industrialization and urbanization: a geographical agenda". *A.A.A.G.* N° 1, V-76.
- Scott, A. (1988). *Metropolis: from the division of labor to urban form*. Berkeley: University of California Press.
- Scott, A. y M. Stopper (1987). "Industrie de haute technologie et développement régional, revue critique et reformulation théorique". *Revue Internationale des Sciences Sociales*, 1, 12, pp. 237-256.
- Seade, F. (1994). *Pesquisa sobre as condições de vida de São Paulo*. São Paulo: Fund. Seade.
- Selten, R. (1978). "The chain-store paradox", *Theory and Decision*, 9 (2), pp. 127-159.
- Shackle, G.L.S. (1961). *Decision, order and time in human affairs*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Shackle, G.L.S. (1965). *A scheme of economic theory*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Shackle, G.L.S. (1967). *The years of high theory*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Shackle, G.L.S. (1972). *Epistemics & economics. a critique of economic doctrines*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Sheffrin, S. (1982). *Les anticipations rationnelles*. París: Economica.
- Shubik, M. (1982). *Game theory in the social science*. Cambridge: Mass. MIT Press.
- Sicherman N. (1991). "Over education in the labor market". *Journal of Labor Economics*, vol. 9: 2.
- Sicherman N. y O. Galor (1990). "A theory of career mobility". *Journal of Political Economy*, vol. 98: 1.
- Silva, R. (2000). "A Conectividade das redes de infra-estrutura e o espaço urbano de São Paulo". En: Ribeiro L. (coord.). *O futuro das metrópolis*. Rio de Janeiro: Ed. Revan.

- Smolka, M. (1997). "Desenvolvimento capitalista e estruturação intra-urbana no Brasil : noções gerais", *Revista Espaço e Debates*, 21.
- Smolka, M. (2003a). "Regularização da ocupação do solo urbano: a solução que é parte do problema, o problema que é parte da solução" En: *A cidade da informalidade*, Sete Lettas: Ríó de Janeiro.
- Smolka, M. (2003b). "Informalidad, pobreza y precios de la tierra". En: *Perspectivas urbanas: temas críticos en políticas de suelo en América Latina*. Cambridge: Lincoln Institute of Land Policy.
- Smolka, M. y L. Mullahy (Eds.) (2007). *Perspectivas urbanas: temas críticos en políticas de suelo en América Latina*. Cambridge: Lincoln Institute of Land Policy.
- Smolka, M. y A. Iracheta (2000). "Mobilizing land value increments to provide service land for the poor". En: Iracheta y Smolka (Coords.). *Los pobres de la ciudad y la tierra*, Toluca: Colegio Mexiquense.
- Storper, M. (1992). *Industrialization economic development and the regional question in the Third World*.
- Sugai, M. I. (2007). "Relato Ríó Infomercado-Florianópolis". En: Abramo P. *INFOMERCADO- Relatório Final*, Ríó de Janeiro: Finep/-Habitaré.
- Taschner, S. (1993). *Favelas e cortiços no Brasil: 20 anos de pesquisas e políticas*. São Paulo: FAU-USP.
- Taschner, S. (1997). "São Paulo 90: em busca de local onde morar". *Anais do VI ENA da ANPUR*. Brasília.
- Taylor, C. (2002). *El multiculturalismo y la política del reconocimiento*. Madrid: Fondo de Cultura Económica de España.
- Teodoro, D. (1996). *A experiência de gestão da atual Prefeitura de São Paulo*. Intervención en el Seminario Internacional de Gestão do Uso do Solo, IPPUR-FASE/GTZ-Lincoln Institute, julio, en Ríó de Janeiro.
- Théret, B. (1991). *Régimes économiques de l'ordre politique*. París.
- Thisse, J.-F. (1988). "La concurrence spatiale". En: Ponsard (ed.), *Analyse économique spatiale*. París: PUF, pp. 159-192.
- Thisse, J.-F. (1992): "Espace et concurrence: une cohabitation difficile?" en : Derycke P.-H., (Ed). *Espace et dynamiques territoriales*. Paris , Economica 1992, pp. 113-135.

- Tirole, J. (1983). "Jeux dynamiques: un guide de l'utilisateur". *Revue d'Economie Politique*.
- Tirole, J. (1985). *Concurrence Imparfaite*. París: Economica.
- Tirole, J. (1988): *The theory of industrial organization*. Cambridge, MA: MIT Press. Trad. francesa, 1º vol., 1993. París: Economica.
- Tirole, J. (1992): "Speculation". En: Eatwell, Milgate and Newman (eds.).
- Topalov, C. (1974). *Les promoteurs immobiliers*. París: Mouton.
- Topalov, C. (1984). *Le profit, la rente et la ville*. París: Economica.
- Topalov, C. (1987a). *Logement, la marchandise impossible*. París: Presse de Fondation Nationale de Sciences Politiques.
- Topalov, C. (1987b). "Invention du chômage et politiques sociales au début du siècle". *Le Temps Modernes*: pp. 496-497.
- Topalov, C. (1988a). "Régulation du capitalisme et propriété de masse du logement: la révolution hypothécaire des années 50 aux EUA". *Economie et Sociétés*.
- Topalov, C. (1988b). *Naissance de l'urbanisme moderne et réforme de l'habitat populaire aux Etat Unis - 1900/1940*. París: Centre de Sociologie Urbaine.
- Tribillon, (1990). *L'urbanisme*. París: La Découverte.
- Vainer, C. (1996). "Os ricos também planejam". *Anais do Seminario Interno do IPPUR*. Río de Janeiro. Mimeo.
- Valladares, L.P.(1978). *Passa-se uma casa; análise do Programa de Remoção de Favelas do Rio de Janeiro*. Río de Janeiro: Zahar.
- Vernon, R. (1966): "International investment and international trade in the product cycle", *Quarterly Journal of Economics*, maio, 190-207.
- Vetter, D. y R. Massena (1981). "Quem se apropria dos benefícios líquidos dos investimentos do Estado em infra-estrutura?". En *Suelo urbano: tópicos sobre o uso da terra*, L. Machado (Ed.). Río de Janeiro: Zahar.
- Walker (1981). "A theory of suburbanization". En *Urbanization and urban planning in capitalist society*, M. Dear y A. Scott (Eds.). London: Alien and Unwin.
- Walliser, B. (1993). "Rationalité instrumentale et rationalité cognitive". *Journées d'études du CAESAR*, octubre 1-2, Univ. Nanterre. Mimeo.

- Weil-Barais, A., sob a direção de (1993): *L'Homme cognitif*. París: PUF.
- Werlang, S. (1990). "Common knowledge". En: Eatwell, Milgate and Newman (eds.). *Game Theory*. pp. 74-85.
- Wilderode, D. (1997). "Operações interligadas: quem é o principal beneficiário?". *Anais do VI ENA da ANPUR*. Brasília.
- Williamson, O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. Nueva York: The Free Press.
- Wingo, L. (1961). *Transportation and urban land*. Washington, DC: Resources for the Future.
- Zaluar, A. M. (1994). *Cidadãos não vão ao Paraíso*. Campinas: Editora da UNICAMP e Editora Escuta.

Este libro se terminó de  
imprimir en mayo de 2011  
en la imprenta Crearimagen  
Quito, Ecuador



Este libro refleja una doble trayectoria. La primera es un recorrido por los debates de la producción de materialidades urbanas construidas en América Latina y su relación con la dinámica inmobiliaria residencial. La segunda sintetiza dos décadas de investigación y formulación interdisciplinaria, por parte del autor, que sientan las bases de una nueva aproximación a la economía urbana.

Los trabajos que se recogen en este libro colocan la tradición de la economía política urbana en un diálogo crítico con el pensamiento ortodoxo de la teoría económica urbana neoclásica con el fin de construir un nuevo discurso heterodoxo sobre la producción de la ciudad en América Latina. El mercado de suelo y el mercado inmobiliario urbano son los elementos unificadores de los capítulos de este libro. La centralidad de estos mercados en el proceso de acumulación urbana y la construcción de las relaciones sociales, políticas y económicas, que articulan los macro y micro poderes, y los intereses individuales, colectivos y de clase, son categorías que atraviesan todos los capítulos, lo que busca demostrar que —de hecho, e independientemente del enfoque teórico que se adopte— el mercado de suelo está en el corazón del proceso de generación y distribución de la riqueza urbana en las grandes ciudades latinoamericanas. Dar a conocer ese mercado, sus características particulares en las urbes latinoamericanas (sin olvidar la ciudad informal: favelas, villas, ranchos, cooperativas, invasiones...) y las teorías sobre su forma de funcionamiento, es el objetivo de este libro. Tras un detallado recorrido histórico y conceptual sobre el funcionamiento de los mercados del suelo e inmobiliario en las grandes ciudades latinoamericanas, el autor concluye que los mercados formales e informales producen una estructura de ciudad confusa y caleidoscópica.



**OLACCHI**  
Organización Latinoamericana  
y del Caribe de Centros Históricos

**Quito**  
**DISTRITO  
METROPOLITANO**