

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador

Departamento de Asuntos Públicos

Convocatoria 2017 - 2019

Tesis para obtener el título de maestría de Investigación en Estudios Urbanos

El ciclo operativo del promotor inmobiliario en la producción del periurbano del Distrito
Metropolitano de Quito

Alejandra Paola Bonilla Mena

Asesor: Gustavo Durán Saavedra

Lectoras: Georgia Alexandri y Francisco Sabatini

Quito, abril de 2020

Dedicatoria

A mis padres.

Tabla de contenidos

Resumen	IX
Agradecimientos	X
Introducción	1
Capítulo 1	6
La geografía crítica y la economía política en el análisis de la expansión urbana y.....	6
accionar del promotor inmobiliario	6
1. Transformaciones urbanas: de la ciudad compacta a la ciudad difusa.....	7
1.1. El proceso de urbanización de las ciudades	7
1.2. Nuevas estructuras espaciales	9
1.2.1. Periurbano	11
2. Las estructuras sociales y económicas del desarrollo urbano	13
2.1. Los debates del suelo urbano	13
2.2. Una aproximación a los mercados que inciden en el desarrollo urbano	14
2.2.1. El mercado de suelos urbano.....	14
2.2.1. El mercado de la vivienda	15
2.3. Actores principales de los mercados: el Estado y el sector inmobiliario	17
3. La reproducción de patrones urbanos en las periferias	19
3.1. El proceso de diferenciación socio-espacial.....	19
4. Discusión de las subdimensiones del modelo analítico	23
4.1. La interrelación entre el mercado de la vivienda y el mercado de suelos	23
4.1.1. Mercado de suelos: renta y precio del suelo	23
4.1.2. Estrategias y discurso inmobiliario	28
4.2. Morfología del espacio.....	30
4.2.1. Entre la homogeneidad y heterogeneidad espacial	30
4.3. El desarrollo inmobiliario y los procesos de fragmentación	31
4.4. Procesos de integración en el espacio	32
5. Reflexión final del marco analítico	34
Capítulo 2	36
Contextualizando la periurbanización y al promotor inmobiliario del DMQ	36
1. Estado del arte temático	36
2. El desarrollo urbano del Distrito Metropolitano de Quito	42
2.1. Una revisión histórica desde la colonia hasta el 2000.....	42

3.	Las particularidades del caso de estudio	47
3.1.	¿Quiénes son los promotores inmobiliarios?	47
3.2.	¿Qué ocurre con el DMQ actualmente? Un análisis estadístico de crecimiento..	49
4.	Escalas y unidades de análisis	51
Capítulo 3.....		53
Las arenas de poder en el periurbano: promotor y municipio		53
1.	La flexibilidad en la gestión municipal del suelo periurbano del DMQ	54
1.1.	El inicio del siglo XXI con un gobierno con una gestión corporativista y.....	54
	empresarial	54
1.2.	Un Municipio basado en control y rectoría.....	57
1.3.	El regreso del corporativismo y la planificación estratégica.....	60
2.	¿Por qué la gestión municipal es clave?.....	63
3.	Al avance de la frontera urbana y sus efectos	67
3.1.	Un análisis sobre los cambios de uso de suelo.....	67
3.2.	Procesos de densificación: el índice de compacidad urbana.....	70
3.3.	La expansión urbana y el incremento en el precio del suelo.....	71
4.	Hallazgos.....	73
Capítulo 4.....		76
¿Qué hace un promotor para capitalizar la renta del suelo?		76
1.	¿Por qué elegir un suelo antes que otro?	77
1.1.	La captura de renta absoluta en la expansión urbana de Cumbayá y Tumbaco...	78
1.2.	¿Qué otras características toma en cuenta los promotores para invertir?	79
1.2.1.	La captura de beneficios innatos del suelo.....	79
1.2.2.	La captura de beneficios por futura construcción	81
1.3.	Precio del suelo y especulación.....	84
2.	¿Por qué las rentas del suelo son esenciales para comprender los fenómenos.....	84
	espaciales?.....	87
2.1.	La construcción de un espacio diferenciado: un lugar de “segmentos”	87
2.2.	El proceso de fragmentación espacial	93
3.	¿Por qué la diferenciación y la falta de interacción beneficia al promotor?	96
3.1.	Complicaciones o beneficios de la carencia en interacción	96
3.2.	Cómo los promotores se aprovechan de la diferenciación para vender sus	
	viviendas.....	102
3.2.1.	Mecanismos publicitarios y sus discursos.....	102

3.3. El ciclo de capital: capitalización de rentas y creación de nichos de renta.....	105
4. Hallazgos.....	107
Discusión final.....	111
Conclusiones	115
Anexos	119
Lista de referencias	143

Ilustraciones

Gráficos

Gráfico 3.1. Evolución de la tasa de interés activa referencial	54
Gráfico 4.1. Análisis de rentabilidad y costos.....	85

Figuras

Figura 2.1. Expansión de la ciudad de Quito	46
Figura 2.2. Unidades de análisis del Distrito Metropolitano de Quito: (a) Periurbano del.....	52
DMQ, (b) zonas de desarrollo inmobiliario, (c) Cumbayá y Tumbaco – casos de estudio	52
Figura 3.1. Cambios en el uso de suelo (a) 1997 – 2003, (b) 2003 – 2008, (c) 2008 – 2013...69	
y (d) 2013 – 2018	69
Figura 3.2. Compacidad urbana absoluta (a) Distrito Metropolitano de Quito y (b).....	70
periurbano oriental del DMQ	70
Figura 3.3. Evolución de las áreas de intervención valorativa en el periurbano del DMQ.....	71
Figura 4.1. Zonas con un potencial cambio de uso de suelo – captura de renta absoluta	79
Figura 4.2. (a) Accesibilidad (b) geomorfología y (c) renta de suelo diferencial tipo I.	81
Figura 4.3. (a) Edificabilidad (b) Densificación y (c) renta de suelo diferencial tipo II.....	81
Figura 4.4. Áreas de intervención valorativa vs precio del mercado	86
Figura 4.5. Sectores con mayor desarrollo inmobiliario. a) Precio actual 2018 y b).....	89
Proyección 2020	89
Figura 4.6. Índice de Morán parroquias Cumbayá y Tumbaco.....	90
Figura 4.7. Nivel Socio Económico por ubicación	91
Figura 4.9. Conjuntos y urbanizaciones	93
Figura 4.10. Índice de Bell (a) Grupo de Ocupación (b) Nivel de instrucción alcanzado	97
Figura 4.11. Posibles espacios de encuentro entre diferentes estratos (1) Alto – Alto;.....	100
(2) Bajo – Bajo; (3) Alto-Bajo y (4) Bajo-Alto.....	100
Figura 4.8. Matriz semáforo de sensibilidad comercial inmobiliario: vivienda en.....	106
conjunto (hasta el 2020)	106

Tablas

Tabla 1.1. Modelo analítico de la investigación.....	22
Tabla 1.2. Ciclo operativo del promotor inmobiliario	35
Tabla 2.1. Alcaldes de Quito e hitos de la planificación urbana	47
Tabla 2.2. Índice de metros cuadrados a construirse.....	49
Tabla 2.3. Análisis del incremento de la población del DMQ 1990, 2001 y 2010	50
Tabla 2.4. Uso de suelo de acuerdo con la Ordenanza 127 por parroquias rurales y área.....	51
urbana medida en hectáreas.....	51
Tabla 3.1. Cambios en el uso de suelo (a) 1997 – 2003, (b) 2003 – 2008, (c) 2008 – 2013 y (d) 2013 – 2018.....	68
Tabla 3.2. Oferta residencial 2018	72
Tabla 4.1. Análisis de mercado: dimensiones de la vivienda y precio del metro cuadrado...de construcción.....	89
Tabla 4.2. Porcentaje de proyectos Residenciales Vendidos en la Ciudad de Quito.....	92
Periodo Dic 2009 – Dic 2017	92
Tabla 4.3. Autoidentificación étnica	99
Tabla 4.4. Distancia a espacios de encuentro de los cuatro casos de estudio	101

Fotografías

Fotografía 4.1. Urbanizaciones de Cumbayá (Zona Norte)	94
Fotografía 4.2. Urbanizaciones de Cumbayá (Zona Centro)	95
Fotografía 4.3. Urbanizaciones de Cumbayá (Zona Sur).....	96
Fotografía 4.4. Panfletos de proyectos en Cumbayá.....	104

Declaración de sesión de derechos de publicación de la tesis

Yo, Alejandra Paola Bonilla Mena, autora de la tesis titulada “El ciclo operativo del promotor inmobiliario en la producción del periurbano del Distrito Metropolitano de Quito” declaro que la obra es de mi exclusiva autoría, que la he elaborado para obtener el título de maestría de Investigación en Estudios Urbanos por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador.

Cedo a la FLACSO Ecuador los derechos exclusivos de reproducción, comunicación pública, distribución y divulgación, bajo la licencia Creative Commons 3.0 Ecuador (CC BY-NC-ND 3.0 EC), para que esta universidad la publique en su repositorio institucional, siempre y cuando el objetivo no sea obtener un beneficio económico.

Quito, abril de 2020



Alejandra Paola Bonilla Mena

Resumen

El modelo de producción capitalista enfocado en la producción de venta de inmuebles responde a un ciclo compuesto por tres fases primordiales: preparación del suelo, construcción del producto y venta. Es necesario entender que en este ciclo intervienen dos tipos de mercados: de suelo y de vivienda; mercados indisociables en el desarrollo urbano e inmobiliario. Son múltiples los actores que intervienen en este proceso de producción urbana, sin embargo, los que destacan son los promotores inmobiliarios y la administración pública. En el caso del Distrito Metropolitano de Quito, el promotor, a través de *lobbying* inmobiliario, carencia de políticas públicas y poder económico, ha conseguido conquistar los espacios periféricos de la ciudad con el ideal de la ciudad de Los Ángeles y, consecuentemente, ha contribuido activamente a la expansión y diferenciación del espacio urbano. Razón por la cual, resulta pertinente cuestionarse: ¿De qué manera la producción inmobiliaria capitaliza la renta a través de la diferenciación del espacio en el periurbano? Este trabajo de investigación, a través de una metodología de métodos mixtos, en donde se emplea un análisis espacial y entrevistas semi estructuradas, plantea comprender el por qué y cómo se produce la expansión urbana hacia el periurbano, lo cual se vincula con la renta absoluta; a su vez, analiza el mercado de suelo, los efectos socio-espaciales, la capitalización de rentas del suelo urbanas. Los resultados indican que el promotor idealiza un espacio para posteriormente buscar y comprar los terrenos. La compra e inversión en espacios periurbanos, como el Valle de Tumbaco, radica en la rentabilidad que ese espacio genera para el promotor. Por un lado, se enfoca en los beneficios extraordinarios propios de esa ubicación como la accesibilidad, geomorfología; y, por otro, de los beneficios constructivos que pueda tener de acuerdo con las ordenanzas municipales: como la edificabilidad y el coeficiente de construcción del suelo. Sin embargo, lo que resalta en este valle, es el aprovechamiento del gasto conspicuo que ciertos individuos y familias están dispuestos a ceder para vivir en ese entorno. Por lo que, los promotores optan por construir proyectos para estratos altos, restringir el acceso, construir una ciudad amurallada, y obtener los beneficios de esa exclusividad para su proyectos actuales y futuros. Consecuentemente, se produce un ciclo en la capitalización de rentas, hasta saturarlo y buscar un nuevo espacio de inversión.

Palabras clave: promotor inmobiliario, periurbanización, renta del suelo, diferenciación socio-espacial, Distrito Metropolitano de Quito.

Agradecimientos

Gracias a todos los maestros de la maestría de Estudios Urbanos por sus enseñanzas.

Gracias a Gustavo Durán, por su constante motivación e interés en mi investigación.

Gracias a mis padres, Tania y Carlos, a mis hermanas Tanita y Carlita que han sido siempre mi soporte.

Introducción

El modelo de ciudad compacta ya no es la estructura tradicional de las ciudades intermedias de Latinoamérica pues, a partir del auge de los modelos neoliberales de acumulación, las ciudades se han expandido hacia la periferia urbana ya sea de forma ilegal a través de asentamientos informales o por la proliferación de urbanizaciones cerradas para la dispersión espacial de la élite a las periferias (Sabatini 2003). Si bien el término es periferia, hoy también se discuten los términos como conurbación, suburbia y periurbano, pero todos coinciden de que es un espacio en transición que rodea a la mancha urbana (Parussini 2012, Bazant 2008).

Para entender cómo se ha llegado a este momento de la urbanización es necesario comprender que las ciudades inician un proceso de metropolización basados en lógicas de eficiencia y competitividad que, consecuentemente, modifican el espacio. Esto se debe a que las funciones y actividades cotidianas tienen un radio de influencia que supera al *Central Business District* (CBD) y a su espacio urbano y demanda de un espacio circundante o *hinterland* (Adell 1999, Arteaga 2005). Este espacio aledaño, periurbano, se caracteriza por una mezcla de usos de suelo en donde los aspectos urbanos y rurales están en continuo entrelazamiento (Parkinson y Tayler 2003), y que tienden a estar inmersos en procesos constantes de valorización capitalista del espacio (Barsky 2005).

Durante el proceso de expansión urbana y el desplazamiento hacia el periurbano han surgido nuevas formas urbanas (Arraigada 2001). Estas nuevas formas urbanas generan que el periurbano sea un espacio configurado por fragmentos, uno de ellos es aquel espacio idóneo para la inversión inmobiliaria (Gill 2004, Cáceres 2015). De esta forma, a comienzos del siglo XX la masificación en áreas periurbanas de proyectos inmobiliarios fue evidente (Hidalgo 2004 citado por Hidalgo, Arenas y Santana 2016). Esta urbanización en la periferia responde a la construcción de un espacio atractivo y diferenciado, que culmina con la movilidad residencial de clases medias – altas y altas (Urriza 2006).

Los diversos tipos de proyectos que surgen en el periurbano responden a ciertos umbrales de calidad y estatus social; y son promocionados mediante estrategias comerciales. Los promotores, en el caso del periurbano, perfilan individuos o familias que buscan un *plus* en los valores residenciales tales como seguridad, acceso a áreas verdes e incluso el acceso a “otro nivel de vecinos”. Cuando un espacio tiene esas características, convierten la percepción

del déficit en una oportunidad de mercado (Cáceres 2015) para inducir a los individuos a desplazarse. Es decir, parte del negocio del inmobiliario es beneficiarse de las aspiraciones de la población porque son su potencial cliente (Gill 2004) y, esto lo logra por medio de dispositivos publicitarios (Mejía 2009).

Los mecanismos publicitarios varían de acuerdo con el espacio que esté siendo promocionado. En el caso de los proyectos de media y alta gama hay un factor que actúa sin necesidad de ser promocionado que corresponde al proceso de valorización creciente de ciertos espacios. Que, en términos de economía, corresponde a las rentas de suelo. Tal y como lo menciona Smith quien introduce el concepto de desarrollo geográfico desigual, a escala urbana, “[la fuerza económica crucial que media] el principal patrón de desarrollo desigual es la renta del suelo” (Smith 1996, 145). Es decir, las rentas del suelo son los dispositivos utilizados para decidir qué actividades se implantan en los diferentes espacios a través del mercado del suelo.

Al aprovecharse de la renta, se observa que el periurbano presenta un incremento masivo de oferta de vivienda en urbanizaciones cerradas, conjuntos privados y country clubs en el periurbano (Arraiga 2001, Cáceres 2015) que ha transformado la morfología del espacio. Pues, como menciona Sabatini, los promotores compran el suelo a precio de obrero y lo venden al precio que desean de acuerdo con su localización. Esto se manifiesta en la composición del barrio, la distribución y tipo de infraestructuras, construcción de vías, aumento o descenso de espacios públicos y demás. Sin embargo, lo que resulta importante es identificar si la construcción masiva de productos inmobiliarios ha ahondado la diferenciación espacial.

La atracción de localización o el magnetismo que tiene cierto territorio genera que un mayor número de personas deseen vivir ahí y, por ende, que el mercado inmobiliario explote este enclave. Al implantarse nuevos grupos sociales en el espacio se observan diferentes fenómenos en el espacio como: segmentación, fragmentación, segregación, gentrificación y demás (Bazant 2008, Arteaga 2005, Janoschka 2002, Katzman y Retamoso 2005) que, consecuentemente, tienen un impacto en las relaciones sociales; y, evidentemente, favorecen al promotor capitalista.

En este sentido, la presente investigación se propone estudiar ¿De qué manera la producción inmobiliaria capitaliza la renta a través de la diferenciación del espacio en el periurbano? Para responder esta pregunta se estableció como hipótesis que el promotor inmobiliario, al ser un agente económico, está en constante búsqueda de espacios idóneos para invertir en proyectos residenciales. El periurbano, al ser un espacio con una baja regulación pública, con precios del suelo relativamente inferiores que en el casco urbano, sumado al imaginario de Los Ángeles, se convierte en un lugar atractivo para el inmobiliario. Es así, que el promotor dinamiza el mercado de suelo y de vivienda del periurbano. Producto de su accionar y de la producción de viviendas orientadas para un segmento, este espacio sufre de cambios morfológicos y sociales, en donde la diferenciación socio-espacial cobra valor. A pesar de que la diferenciación no es un objetivo explícito de los promotores, es un objetivo clave para hegemonizar el espacio y continuar con un ciclo de producción inmobiliaria que permite la capitalización continua de la renta.

Esta investigación analiza el ciclo operativo de la producción inmobiliaria a través de la diferenciación del espacio, por lo que, identificar el punto de origen para el análisis representó un reto. Sin embargo, se optó por estudiar primeramente el proceso de periurbanización del Distrito Metropolitano de Quito, que responde a un ciclo capitalista de los 90's. El periurbano es la primera variable de contextualización. Esto permitió obtener la zona de estudio: el valle de Tumbaco. Posteriormente, se analiza el mercado de suelos, desde una visión de captura y capitalización de rentas. A su vez, se articula el estudio con el mercado de la vivienda, para comprender la diferenciación del espacio-urbano. Finalmente, se discuten los beneficios de la diferenciación en el ciclo de producción inmobiliaria.

El debate teórico se construye desde la economía política urbana y la geografía crítica en diálogo con autores como Topalov (1979), Harvey (2000), Bourdieu (2000) Camagni (2005). A su vez, se incluye autores latinoamericanos que discuten las rentas del suelo como Abramo (2011) y Jaramillo (2009); y, autores como Sabatini (2000), Hidalgo (2016) y Janoschka (2002) que discuten los procesos de diferenciación socio espacial. Para terminar, todo se condensa en el ciclo de producción inmobiliaria capitalista. El diseño de esta investigación se sustenta en una estructuración metodológica mixta que permita conjugar los resultados empíricos con la teoría (ver anexo metodológico).

El objetivo principal de esta investigación consistió en identificar la capitalización de la renta en la producción inmobiliaria a través de la diferenciación del espacio en el periurbano en el Distrito Metropolitano de Quito. Para alcanzarlo, se plantearon tres objetivos específicos:

- Analizar el proceso de periurbanización y las relaciones público-privadas que se manifiestan
- Analizar la producción de viviendas y la diferenciación del espacio urbano
- Analizar los procesos de captura y capitalización de rentas del suelo

Para estructurar esta investigación, la tesis se organizó en cuatro capítulos que, a su vez, se dividen en secciones. En el primer capítulo, a través de una discusión entre la economía política urbana y la geografía crítica, se presentan diferentes abordajes de las dimensiones de periurbanización, desarrollo inmobiliario, diferenciación socio-espacial y la integración. A partir de los argumentos expuestos por los autores, se indica el modelo analítico empleado en la investigación. El segundo capítulo inicia con una revisión de la literatura para comprender cómo otros autores han analizado temas similares al propuesto en esta investigación. En función de la literatura desarrollada sobre el tema cierro con la argumentación del vacío detectado y el por qué esta investigación es relevante. En la segunda sección de este capítulo se redactó el contexto del estudio, tanto en actores que intervienen como en el espacio.

El tercer capítulo examina los primeros resultados de la investigación vinculados al proceso de expansión urbana. En la primera sección del capítulo se realizó un análisis del modelo de gobierno y visión política del periurbano desde el inicio de siglo XXI hasta el 2018. Este primer aporte se realiza en base a entrevistas semi estructuradas tanto al sector público representado por los Secretarios de Territorio, Hábitat y Vivienda; como al sector privado, encarnado en los propios promotores inmobiliarios y sus gremios. La segunda sección del capítulo se aplicó para identificar como ocurre el avance de la frontera urbana por medio de un análisis espacial. A través de una matriz de transición, se identificó aquellos espacios que han cambiado sus usos de suelo y, sumado al índice de compacidad, se obtuvo patrones periurbanos. Finalmente, como preámbulo al siguiente capítulo, se mostró como el crecimiento urbano hacia sus bordes está vinculado con el incremento del precio del suelo, pues es el *boom* de la renta absoluta.

El cuarto capítulo contiene los últimos resultados de la investigación y se articula con el accionar del promotor inmobiliario en su ciclo productivo. En el primer apartado se realizó un análisis de las rentas del suelo desde la concepción del máximo demandante de suelo que es el promotor inmobiliario. Una vez conceptualizado y entendido cómo el promotor percibe el espacio para inversión, se estudió el mercado de la vivienda y los fenómenos espaciales presentes en la zona de estudio. En esta nueva sección, se incluyó entrevistas semi estructuradas a los promotores y un registro fotográfico de las urbanizaciones cerradas; a su vez, se aplicó el Índice de Moran y de Bell para comprender los procesos de diferenciación e interacción espacial. Finalmente, en el tercer apartado, se analizó cómo el promotor aprovecha la diferenciación del espacio para promocionar y vender sus viviendas, al mismo tiempo que, lo utiliza para construir futuros nichos de renta.

Al final de la lectura de los diferentes capítulos y articulado con el objeto de estudio, se espera transmitir la necesidad de estudiar el ciclo de producción inmobiliaria capitalista tanto en Quito, como en Ecuador y Latinoamérica. En ese sentido, se espera que la investigación provea un sustento necesario en cuanto al alcance del mercado de suelo y de la vivienda, vinculado a los procesos de diferenciación del espacio que incluyen: segregación, fragmentación y exclusión. Considero que leer los extractos de las entrevistas realizadas a los promotores, sumado a los resultados espaciales, permiten demostrar las consecuencias de un ciclo capitalista inmobiliario que, con ayuda de la administración pública, ha generado efectos nocivos en la sociedad y ciudad en su conjunto. Finalmente, la tesis retorna a la pregunta e hipótesis de investigación para poder concluir con el estudio.

Capítulo 1

La geografía crítica y la economía política en el análisis de la expansión urbana y accionar del promotor inmobiliario

Introducción

Para comprender el componente teórico y las categorías empleadas en esta investigación es necesario relacionar los procesos sociales con la forma espacial que la ciudad asume (Harvey 1973). De esta forma, en términos disciplinarios, requiere un análisis desde la sociología, la economía y la geografía; vinculadas a la teoría de utilización del suelo urbano. Este acápite se estructura con un análisis de la transición de la economía ortodoxa a la heterodoxa.

La escuela de sociólogos de Chicago es la potenciadora de la teoría de utilización del suelo urbano en geografía. Park, Burgess y McKenzie (1925) son los exponentes de la escuela bajo una interpretación de la ciudad en términos ecológicos. Para los académicos, la ciudad era un complejo ecológico elaborado por el hombre, en donde el comportamiento y accionar del ser humano se encargaban de producir una estructura espacial coherente y donde existe un tipo de solidaridad social creada culturalmente que Park (1926) llamó orden moral. Esta solidaridad u orden moral se encarga de mantener unidos a los diversos grupos y actividades existentes dentro del sistema urbano. A su vez, los grupos y actividades intentan obtener una posición, tanto social como espacial dentro de las restricciones impuestas por el orden moral (Harvey 1973).

Esta aproximación teórica, definió en su clímax, la sociología urbana de Estados Unidos. A pesar de su fuerte debilidad en el análisis de las relaciones sociales y económicas que se producían en el espacio; representó el intento más serio por incluir la variable espacial no solo en la construcción teórica sino también en la forma empírica y práctica en las ciencias sociales (Soja 2000). Sin embargo, todavía existe un vacío en cuanto a relaciones sociales que Engels, ochenta años atrás, ya lo discutía en términos de clases económicas en Manchester. Es decir, Engels iba más allá del “orden moral”, para profundizar en los modelos económicos, especialmente en el capitalista (Harvey 1973, Soja 2000).

En ese contexto, retomar la discusión de la ciudad capitalista, la especificidad urbana y las relaciones sociales implica el cambio de un modelo basado en regularidad y orden a un modelo que retoma a Engels y a sus escritos, para ahondar en una economía política radical

de la urbanización. Es decir, si bien no desmerece los aportes de Von Thünen en un contexto rural, vinculado a las áreas agrícolas; o de Alonso y Muth; no los considera el eje central de discusión por su marcada racionalidad (Harvey 1973 y Camagni 2005). Por lo cual, se reconoce la tensión incrustada en el espacio urbano, que gira en torno a las diferencias de poder entre clases sociales, entre Estado y sociedad civil, entre los actores del mercado de suelo, etc.; una tensión que se manifiesta y se lleva a cabo en y alrededor de la especificidad espacial del urbanismo en constante desarrollo (Soja 2000).

Un momento clave fue la fractura del modelo *Walraso-Thüeniano*, en donde se afirma que la construcción del espacio no es tan sencilla porque abarca múltiples variables. Las fracturas identificaron que la decisión de localización puede estar vinculada a intereses particulares y no responder, necesariamente, al *trade off* de accesibilidad y espacio, ni a la elección de un individuo autómatas. En este caso, la decisión de localización puede responder a funciones de utilidad de familia, pareja, etnia, etc. (Abramo 1999), a la búsqueda de capital humano y cultural, a la captura de rentas, o condicionada por la capacidad de pago (Camagni 2005).

Para entender el espacio desde la Economía Política Urbana, Soja (2000) incluye una metodología, la geohistoria, y dos conceptos de análisis el “sinecismo” y la “especificidad espacial del urbanismo”. El sinecismo se asemeja a las economías de aglomeración y tiene una connotación de dinámica espacial particular en la urbanización, haciendo referencia al incremento de nuevos espacios de asentamiento alrededor del centro urbano dominante (*hinterland*). De esta forma, tiene un alcance implícitamente regional y, por ende, es útil para analizar espacios metropolitanos. Adicional, puede ser utilizada para entender los orígenes del espacio urbano y de la evolución de la forma urbana; y la trayectoria geohistórica del urbanismo. La especificidad espacial urbana se refiere a las configuraciones específicas de las relaciones sociales, de las formas de construcción y de la actividad humana en una ciudad y en su esfera geográfica de influencia (Soja 2000, 36); y está vinculada a la producción social del espacio de Lefebvre.

1. Transformaciones urbanas: de la ciudad compacta a la ciudad difusa

1.1. El proceso de urbanización de las ciudades

La transición de los pequeños núcleos urbanos compactos a metrópolis se explica por el impacto del proceso de industrialización en la urbanización. El primer estadio es el preindustrial, cuyas características son la de un pequeño núcleo urbano relacionado con su

entorno rural (Martínez 2016). El segundo estadio es el industrial, o el período del taylorismo, que demandaba proximidad entre la vivienda del operario y su lugar de trabajo (Abramo 2011). Esto generó que el núcleo urbano crezca de forma compacta por el efecto de las fuerzas centrípetas (Martínez 2016). El tercer estadio responde al proceso de producción en masa con el surgimiento del patrón de acumulación fordista (Abramo 2011). Aquí se produce una dispersión en los límites de las zonas urbanas ampliadas, en donde aparecen parques industriales, zonas habitacionales promovidas por el Estado en los márgenes urbanos; es decir, se trató de un proceso de desplazamiento residencial de estratos bajos que encontraban en la periferia un suelo acorde a su capacidad de pago y cerca de la ciudad (Martner 2016).

El cuarto escenario es el de conurbación o área metropolitana consolidada que responde a un proceso postfordista. Desde finales de la década de los setenta, casi todos los países latinoamericanos cambiaron a un nuevo paradigma económico, basado en el neoliberalismo, y con un inicio de influencia de la globalización (Bähr y Borsdorf 2005). La emergencia de nuevas áreas capaces de atraer o generar inversiones en espacios tradicionalmente calificados como periféricos (Méndez 1994, 4) fue generando, paulatinamente, el modelo urbano actual. En el caso concreto de América Latina, la fase más intensa de cambio en el proceso de urbanización ocurrió entre 1940 y 1980, en donde se atravesó la industrialización por sustitución de importaciones (Pradilla 2014) y, posteriormente, la implantación de un patrón neoliberal de acumulación en donde de las necesidades de mercado, en este caso inmobiliario, determinan los proyectos y el uso de suelo (Parnreiter 2017).

La década de los noventa significó un quiebre socio espacial en las ciudades y se manifestó en la diferenciación entre los grupos sociales, en donde incrementa el número de ciudadanos que buscan proyectos de urbanización privados para vivir (Vidal-Koppman 2009). Adicional, en este período, el crecimiento de las brechas sociales provocó un distanciamiento social y puso en evidencia un proceso de transformación de la morfología social urbana y suburbana (Maliza y Paolasso 2009). Es probable que los elementos más visibles de este proceso sean: la inversión del capital inmobiliario en la producción de espacios residenciales cerrados (*gated communities*), la construcción de carreteras (Martner 2016) y el surgimiento de espacios como los centros comerciales.

La tendencia de complejos cerrados se impuso por el emplazamiento de clases altas y medias-altas a zonas habitualmente populares que, consecuentemente, intensificaron las

desigualdades socio-espaciales. Pues, aquellos espacios suburbanos que antiguamente eran ocupados, aunque no de manera exclusiva, por las clases bajas, ahora están siendo habitados también por los sectores alto y medio que se establecen en conjuntos cerrados (Maliza y Paolasso 2009). Esto implica una nueva distribución espacial con una marcada tendencia hacia una ciudad de islas de riqueza, producción, consumo y precariedad (Janoschka 2002).

1.2. Nuevas estructuras espaciales

En la primera década del siglo XXI, el proceso de expansión hacia la periferia generó la aparición de nuevos términos para hacer referencia al fenómeno territorial en curso (Martner 2016). Estos neologismos pueden contener elementos comunes, pero no implica que sean sinónimos, incluso ciertos términos están enmarcados en un espacio temporal y realidad geográfica específica (Martínez 2016). Los primeros conceptos que aparecen se vinculan a la urbanización contemporánea, es decir, a la consolidación de las áreas externas. Surgen conceptos como *exurbs* de Spectorisky; pueblo urbano de Gans; rur-urbano y periurbano de Bauer y Roux; *outer-cities* de Herington; technoburb de Fishman; *Edge city* de Garreau; suburbia de Bauer; *exópolis* de Soja y; postsuburbia de Teaford. Otros términos tienen una aproximación a los aspectos morfológicos de difusión, dispersión, fragmentación de la trama urbana y de la generación de policentralidades, en donde se resaltan los términos de ciudad difusa de Indovina; y privatopia de Garreau, Mckenzie y Borja. Finalmente, se discute el área de influencia regional de la metropolización en donde el término de región metropolitana de Borja y región urbana de Champion, son los términos más cercanos al tema en estudio (Martínez 2016).

En esta disertación considero esencial entender el proceso de metropolización y la periurbanización. La metropolización, más allá de ser entendida como un fenómeno o proceso, es una forma de interrelación entre dos o varias unidades geográficas que conduce a la formación de una unidad mayor (Alfonso 2010 citado en Hernández y Osorio 2015). Es una expansión del núcleo o mancha urbana hacia su entorno inmediato o *hinterland*. Hidalgo et al (2009) rescatan que el espacio circundante es cada vez más dinámico y se produce, lo que en términos anglosajones se denomina, *urban sprawl* y en términos mediterráneos como periurbanización. Este proceso de expansión asume el crecimiento de las ciudades que involucra a los asentamientos dispersos y la transformación del medio rural aledaño (Hidalgo et al 2009).

Bazant (2008) menciona que el proceso de metropolización implica una expansión urbana que se desborda a la periferia, hacia los territorios con un uso agrícola o zonas de protección ecológica que, paulatinamente, van cediendo su uso ante la presión urbana. El cambio de uso se refuerza con la construcción de carreteras que unen funcionalmente a la mancha urbana con este espacio circundante. Vidal reconoce que el desarrollo de las zonas próximas al casco urbano, con precios relativamente bajos y alta disponibilidad de suelo, terminan en una disminución del suelo agrícola, encarecimientos de costos, aumento de distancias y construcción de más carreteras (Vidal 2008). Adicional, se identifica que la metropolización es un proceso cíclico que inicia con el desplazamiento de la población; incremento de ocupación del suelo urbano para satisfacer, no necesariamente las necesidades básicas, sino los patrones de consumo; y atracción de más población (Jiménez, Calderón y Campos 2016).

Es evidente que el proceso de metropolización responde al juego de las fuerzas centrípetas y centrífugas cuyo balance puede provocar una dispersión espacial, el desarrollo tecnológico y el cambio en los modos de producción, y las deseconomías de aglomeración que atraen actividades económicas a espacios de menor escala (Rodríguez, Paéz, Abarca y Becker 2017). Cabe destacar que los procesos de metropolización varían de acuerdo con una realidad temporal y espacial.

En el caso de Estados Unidos, Soja (2000) estudia al periurbano como suburbia e indica que el crecimiento poblacional en esas zonas se produjo por la “descentralización residencial voluntaria, inicialmente por parte de una élite pudiente, pero muy pronto seguida, cerca del centro de la ciudad, por los suburbios internos de clase obrera y, algo más lejos, por los ‘pioneros’...” (Soja 2000, 342). El desplazamiento de la nueva población no se hubiera producido sin que exista oportunidades de acceder a viviendas más grandes y mejores a un costo más reducido que en la ciudad, y a un sistema vial eficiente (para los autos particulares) promovido por los promotores inmobiliarios (Soja 2000). Peter Hall (1996) menciona que hubo cuatro factores que influyeron en el boom suburbano: las carreteras, la zonificación de los usos de suelo, el acceso a las hipotecas y finalmente, el *baby boom*.

Por otro lado, en América Latina el proceso de suburbanización inicia a mediados del siglo XX y tiene un concepto diferente al de Estados Unidos. Pues, se conforma por los grupos sociales bajos quienes fueron expulsados del casco urbano, lo que produjo un asentamiento suburbano informal (Parussini 2012). Sin embargo, tiempo después también se reproduce el

modelo de expansión de estratos medios y altos. De cara a que, el periurbano presenta incremento masivo de oferta de vivienda en urbanizaciones cerradas, conjuntos privados, *country clubs*, etc. En consecuencia, se le atribuye características de un espacio culturalmente homogéneo a microescala y heterogéneo a gran escala (Soja 2000).

1.2.1. Periurbano

El termino periurbanización es conceptualizado por Bauer y Roux en 1976 y, posteriormente, por Dezert, Matton y Steinberg 1991. El término hace referencia al proceso de creación de nuevos asentamientos urbanos más o menos próximos a las grandes ciudades —o a grandes vías de comunicación— con una morfología más bien difusa. Se lo vincula con el término de *urban sprawl* (urbanización difusa) que, en un futuro, puede convertirse en ciudad (Martínez 2016). Uno de los acercamientos teóricos más adecuados al concepto de periurbano es el provisto por Formigo y Aldrey:

El espacio periurbano, a nuestro entender, es aquél situado en la periferia de la ciudad, que era eminentemente rural, pero que ha sufrido transformaciones profundas, tanto en el plano económico, como el demográfico y el social. El asentamiento de personas procedentes de la ciudad en estos lugares los convierte en espacios de carácter residencial, aunque estas gentes siguen trabajando en la ciudad, lo que hace que se produzcan cambios formales en el hábitat y en las comunicaciones. Así, este espacio pasa a tener numerosos usos -residencial, industrial, de ocio, agrícola, etc. (Formigo & Aldrey 2005, 317).

Para Allen (2003) se puede utilizar tres perspectivas para explicar la peri-urbanización: medio ambiente, socioeconómico, e institucional. Desde un punto de vista ecológico o de medio ambiente, el periurbano puede ser considerado como una zona de transición o ecotono entre lo urbano y lo rural (Barsky 2005). También puede ser entendido como un “mosaico heterogéneo de ecosistemas” (Koti 2010). El punto clave, de acuerdo con Allen, radica en las interrelaciones entre los procesos socioeconómicos y biofísicos. Por ejemplo, los lugares con baja calidad ambiental o susceptible a riesgos se convierten en hábitats para hogares de bajos ingresos, mientras que los lugares de alta calidad se convierten en nichos de mercado y en el centro de mecanismos especulativos, lo que genera un acceso restringido a la clase originaria, cambios en la naturaleza del espacio y la implantación de individuos que por capacidad de pago puedan asentarse (Allen 2003).

En cuanto a la perspectiva socioeconómica, la periurbanización tiende a valorizar los suelos lo que, en muchos casos, conlleva a una especulación de la tierra y a un interés creciente de asentarse en aquellos espacios estratégicos. De esta forma, lo que ocurre es una composición social heterogénea, entre estratos bajos originarios de una vida rural, estratos bajos de colonos informales, clases medias y altas emplazadas por dinámicas de los promotores inmobiliarios, y grandes empresas que encuentran este espacio como estratégico en términos de accesibilidad (Koti 2010 y Allen 2003). Finalmente, en cuanto a la perspectiva institucional, Allen rescata la débil intervención pública en esos espacios, lo que refuerza los fenómenos de la perspectiva socioeconómica y ambiental (Allen 2003).

Los espacios del periurbano con una alta calidad ambiental sumado a la presencia de infraestructuras viales y al aumento de metros cuadrados de construcción, son espacios idóneos (nichos de mercado), atractivos y cotizados para la inversión inmobiliaria. Barsky (2005) sustenta esta idea por el potencial cambio de uso de suelo; mientras que Garay, indica que la valorización incrementa como consecuencia de las nuevas actividades que se emplazan en el espacio y por los nuevos patrones de asentamiento de la población. El mercado inmobiliario incide en la estructuración del periurbano empujando los cambios de uso de suelo, de agrícola a residencial para la inserción paulatina de viviendas unifamiliares en grandes terrenos (Indovina 2005). Por lo cual, es importante entender que una de las características del periurbano es el crecimiento extensivo, poco denso y fragmentado (Delgado 1990). Sin embargo, con el paso del tiempo, las viviendas se están ubicando en urbanizaciones cerradas o conjuntos que, si bien tienen un terreno más amplio que en la ciudad, es más reducido que las primeras casas que se emplazaron en el periurbano (Indovina 2005).

Hay múltiples actores que intervienen en esta nueva unidad espacial, tanto los propietarios como la sociedad civil, el Estado y los promotores inmobiliarios tienen influencia en la producción del espacio. Sin embargo, son estos últimos actores los que intentan controlar todo el proceso de desarrollo urbano. Por un lado, entran en juego las empresas constructoras y entidades financieras, por otro el Estado puede fácilmente tener un rol de promotor y los propietarios de los terrenos tienen interés en el alza del precio del suelo y la dinamización del mercado inmobiliario (Bersot 2015). Como menciona Topalov (1979), el agente más activo en el mercado de suelos, tomando en cuenta que es la demanda la que domina el mercado, es el sector inmobiliario privado. En consecuencia, su inserción además de intervenir en la

expansión y transformación de la ciudad define el futuro del espacio urbano y rural (Metzger y Rebotier 2016).

2. Las estructuras sociales y económicas del desarrollo urbano

2.1. Los debates del suelo urbano

Desde el enfoque de la economía ortodoxa existen tres tipos de mercancías que no son producidas pero que poseen un valor: el dinero, el trabajo y la tierra. Según Camagni (2005), la tierra es un componente productivo único, no creado por el hombre, por tanto, es escasa y de alcance monopólico. El suelo y todas las mejoras realizadas en él son, en la economía capitalista contemporánea, mercancías. Pero tanto el suelo como sus mejoras no son mercancías normales, pues no tienen un costo de producción (Sabatini 2000, Harvey 1973). Para entender esta “mercancía” se puede especificar ciertos criterios. De forma general, Sabatini (2000) reconoce que el suelo: no es un bien sustituible, no es un bien reproducible y, se rige por propiedad privada.

Para reforzar lo expuesto por Sabatini, se toma el argumento de Harvey (1973) que identifica cinco criterios claves para entender el suelo. Primero, el suelo y sus mejoras no pueden ser trasladados, pues tienen una localización fija. Esta localización absoluta implica un poder monopolista a la persona que puede determinar el uso de dicha localización. Segundo, todo suelo tiene un propietario, es decir, existe el rol de propiedad privada. Tercero, nadie puede prescindir del suelo, por lo que, siempre existe un interés del consumidor en ser propietario y, en encontrar el mejor lugar para emplazarse. Cuarto, el suelo y sus mejoras, y los derechos de uso relacionados con él, proporcionan la oportunidad de almacenar riquezas (tanto para los individuos como para la sociedad). Quinto, el suelo no requiere cuidado o mantenimiento para continuar poseyendo un valor.

En base a los conceptos expuestos, se entiende que el suelo tiene dos funciones: tener una localización en el espacio, que puede ser un espacio privilegiado o no; y, ser el soporte material de la construcción. La primera función guarda relación con el precio del suelo, dado que, a pesar de que no exista una construcción, un lote será deseado en el mercado los beneficios extraordinarios que se pueden extraer de él: accesibilidad, prestigio, flexibilidad normativa y demás. Por otro lado, la segunda función se centra en el bien inmueble construido en ese espacio. Claro está, que las dos funciones se articulan (Morales 2012, Camagni 2005).

Las funciones del suelo y sus mejoras pueden asimilarse como un bien, y tienen un precio que se cambia por dinero. El precio de un terreno, a diferencia de otros bienes, sigue siendo un fenómeno particular. En primer lugar, el precio del terreno se define en un mercado, el cual no es de competencia pura y perfecta. Esto se debe a que el mercado de suelo no es transparente, dado que puede existir asimetría de información; y, principalmente, al hecho de que el suelo, al ser un bien escaso, tiene una oferta inelástica. Al no existir una ley de oferta, la balanza se inclina al precio del suelo en función de la demanda y de las ventajas urbanas que presentan a partir de ella; es decir, el precio se determina por la competencia entre la demanda que intenta obtener el máximo y mejor uso (Topalov 1979, Harvey 1985). Razón por la cual, para comprender el mercado de suelo es necesario estudiar la demanda. Si bien existen múltiples agentes demandantes del suelo, son los promotores los que realmente determina el precio del suelo (Topalov 1979).

2.2. Una aproximación a los mercados que inciden en el desarrollo urbano

El mercado de suelo y el mercado de la vivienda son elementos indisociables del desarrollo urbano. Esto se debe al hecho de que el comprador de una vivienda es el demandando derivado o residual del suelo. Lo que ocurre es que el promotor inmobiliario, que en la mayoría de los casos es el que urbaniza el espacio, compra un suelo con el objetivo de construir un proyecto de vivienda y posteriormente venderlo. Consecuentemente, quien compre una vivienda también está adquiriendo una localización en el territorio. Tal y como lo mencionan Martin y Camas (2017) lo que resulta llamativo de estos mercados es que la demanda del suelo es derivada de la demanda de la vivienda u otro tipo de construcción que se realice. Por consiguiente, el precio del suelo guarda relación con el valor del producto final.

2.2.1. El mercado de suelos urbano

Los mercados de suelos son diversos, segmentados y particulares, en virtud de lo cual, tienen características inusuales y complejas respecto a otro tipo de mercados (González 2005). En lo que respecta a los componentes tradicionales del mercado: la oferta y la demanda; Topalov (1979) ya indica que no se rigen bajo una competencia pura y perfecta. Por el lado de la oferta se reconoce su inelasticidad, la cual puede verse levemente alterada por la expansión urbana que incrementa suelo urbano; y por los cambios en las políticas públicas que habilitan el incremento de edificabilidad, lo que implica mayor metraje de construcción en un lote. Por el lado de la demanda se reconoce que está altamente moldeada por las expectativas y externalidades (Smolka y Goytia 2019). El precio del suelo se construye por la competencia

entre los potenciales compradores, el propietario lo venderá al que encuentre el máximo y mejor uso. Esto pues, aquel comprador que se ajuste a la doctrina de máximo y mejor uso será el que más dinero invertirá en ese terreno; pues lo encuentra único. Consecuentemente, la figura de escasez del suelo se articula con el reducido número de lotes que se encuentran bien ubicados (Morales 2012).

Dentro de este mercado es clave distinguir entre los constructores/promotores y propietarios. Pues, si bien ambos operan en el desarrollo inmobiliario, sus motivaciones son diferentes. El propietario, que controla el suelo, tiene en sus manos la posibilidad de vender al mejor postor; por lo que, siempre esperará la puja en el precio del terreno. Mientras que, el constructor/promotor, que se encarga de crear bienes inmuebles para obtener una rentabilidad, se ve sujeto a una fuerte competencia (Morales 2012). La competencia en la demanda radica en el deseo de ubicarse dentro un territorio específico para promover el proyecto deseado.

Lo que se debe tener claro es que, el precio del suelo tiene un carácter residual o derivado, que parte de quien será el demandante final. Por consiguiente, el precio del suelo está en función de las expectativas. Es decir, la demanda por la tierra es por “el suelo y sus mejoras proyectadas, entendiéndose por éstas las edificaciones” (González 2005, 167). Finalmente, La relación que existe entre el mercado de la vivienda y el del suelo es que, los precios se fijan por transacciones que involucra a dos bienes distintos: suelo y ubicación (Smolka y Goytia 2019).

2.2.2. El mercado de la vivienda

En los modelos económicos tradicionales, el precio del bien en venta dependerá de la fuerza de producción empleada para obtenerlo. Esto sugiere que, en los mercados de vivienda al sustraer el precio del suelo, el precio de la vivienda será constante. Sin embargo, los mercados de viviendas no son mercados ordinarios ni mucho menos se les puede atribuir las condiciones de competencia perfecta y eficiente. El hecho se debe a que el producto inmobiliario, emplazado en una localización, adquiere atributos similares a los del suelo (tiene una ubicación única e intransferible; porque esta doblemente unida al espacio y a un lugar en el espacio). En lo que se refiere a oferta, puede ser relativamente inelástica, particularmente en aquellas zonas que tienen beneficios extraordinarios de localización, pero la oportunidad de construir es baja. Por otro, en lo que se refiere a la demanda, las personas solicitarán

ubicaciones particulares o tipos de viviendas particulares; por lo que, el ofertante se ve en la necesidad de construir submercados de viviendas (Goodman & Thibodeau 1998).

Para Bourdieu el mercado de la vivienda puede definirse de la siguiente forma:

El mercado de la vivienda unifamiliar es fruto de una doble construcción social (...) Por un lado, depende de las *disposiciones económicas* (socialmente construidas) de los agentes, en particular de los gustos de éstos, y de los medios económicos de los que pueden disponer para este fin, y, por otra parte, del *estado de la oferta* de viviendas. Pero ambos términos de la relación canónica, que la teoría económica neoclásica considera datos incondicionales dependen, a su vez, de manera más o menos directa, de toda una serie de condiciones económicas y sociales fruto de la “política de la vivienda” (Bourdieu 2000, 20).

La adquisición de un producto tan simbólico como lo es la vivienda requiere una descripción del campo de producción y de los mecanismos que determinan su funcionamiento, nunca olvidando un análisis histórico de las condiciones bajo las cuales se realizaron las viviendas. En este mercado lo que se intercambian son las viviendas. Si bien una vivienda o casa es un bien capital sujeto a devaluación, la casa también representa un alojamiento, un hogar, una familia (Harvey 1973). A partir de la segunda descripción es que este mercado tiene su repunte pues alimenta ese deseo de “hogar” incrementando la oferta. Lo interesante de este mercado radica en que la producción de vivienda produce mayor consumo; es decir, al incrementar la oferta también incrementa la demanda.

Hay que pensar en términos completamente nuevos la oferta y la demanda y su relación. En efecto, en un momento concreto, la oferta se presenta como un espacio diferenciado y estructurado de ofertantes competidores cuyas estrategias dependen de los demás competidores, y, porque la propia oferta puede explotar la demanda, a su vez diferenciada y estructurada, que, en parte, ella misma ha contribuido a crear [...] No es equivocado decir que la producción produce consumo porque la oferta tiende a anular total o parcialmente las demás maneras posibles de satisfacer la necesidad de vivienda, contribuye a **imponer una manera particular de satisfacer dicha necesidad, aparentando respetar los gustos del consumidor** [...] y, solo pueden alcanzar el éxito en la medida que consiguen que el consumidor pague muy caro su deseo más o menos fantasioso de tener una casa individual, duradera, transmisible y hecha a mano (Bourdieu 2000, 39)

El apartado de Bourdieu (2000) incluye la génesis de las preferencias del consumidor que, a pesar de que existan, las que priman son las del promotor inmobiliario, quien crea una ilusión de estar cumpliendo esas preferencias a través de mecanismos publicitarios. Finalmente, es necesario acotar nuevamente que, el producto inmobiliario que se decida construir para atraer a un cierto segmento es determinante en la formación del precio del suelo. Esto se debe a que son mercados articulados y, lo que esté construido en un espacio, moldea el tipo de actividades y demandas a su alrededor (Baer 2012).

2.3. Actores principales de los mercados: el Estado y el sector inmobiliario

Existen numerosos y diversos participantes en el mercado de suelo y cada uno tiene un modo distinto para determinar el valor de uso y valor de cambio. Los actores son: inquilinos, agentes inmobiliarios, propietarios, constructores, instituciones financieras y las instituciones gubernamentales (Harvey 1973). En esta sección ahondamos en el sector inmobiliario que es el sector que produce y hace circular las mercancías inmobiliarias, aquí se incluye a la industria de la construcción, a los agentes inmobiliarios y a los créditos inmobiliarios (Topalov 1969); y en el sector gubernamental dado que su accionar define cómo puede operar el promotor (Bourdieu 2000).

Los agentes inmobiliarios participan en el mercado del suelo para obtener un valor de cambio a través de la compra y venta o por el cobro de comisión por su gestión como intermediarios. Para estos actores el valor de uso consiste en el volumen de transacciones pues, en función de esto, obtiene un valor de cambio. Por otro lado, la industria de la construcción se encarga de crear nuevos valores de uso para otros, con el objetivo de conseguir un valor de cambio para sí mismo. Las empresas que intervienen en la construcción están inmersas en un campo muy competitivo, por consiguiente, requieren de estrategias especiales para acceder a los demandantes y vender un tipo de valor de uso. La industria de la construcción al poseer un fuerte capital tiene un cierto poder en las instituciones gubernamentales y convenios con la banca. Adicional, posee fuertes intereses creados en los procesos de suburbanización. Finalmente, al igual que los agentes, están interesados en el número de transacciones (Harvey 1973).

Para el sector inmobiliario es clave entender que el suelo y sus mejoras son frecuentemente valorados por su mejor y más alto uso más que por su uso real. De aquí surge el “importante sentido” en el cual el valor de un terreno contiene los valores de las parcelas aledañas dentro

de un período actual como futuro, lo que genera expectativas en el cálculo de inversión en determinados espacios. Es evidente entonces, que las decisiones sobre el uso de suelo y desarrollo urbano significará una variedad de fenómenos como: especulación, maduración de los costos y otros cambios asociados a las zonas de uso de suelo en transición (Harvey 1973), en donde los pioneros urbanos se encargan de colonizar espacios óptimos en un proceso de apropiación de renta (Smith 1996). Cabe señalar que, la dinámica del suelo influye en la totalidad del sistema urbano, puesto que el crecimiento urbano y el económico van inseparablemente unidos (Harvey 1973).

Así mismo, el sector inmobiliario, responde al patrón de un mercado tradicional sumado a procesos sociales y económicos en donde, por un lado, los consumidores demandan ciertos requerimientos y, por otro lado, los inmobiliarios ofertan criterios de rentabilidad. Todo beneficio diferencial que el promotor puede ofrecer repercute en el precio del suelo y, por ende, en el acceso o restricción a grupos sociales en un espacio (Calderón 2010).

Por otro lado, tanto el mercado de suelos como el de la vivienda están amparados y controlados, directa e indirectamente, por los poderes públicos. Las instituciones gubernamentales y municipales pueden actuar de diversos modos en el mercado: como proveedores de vivienda, como proveedores de infraestructura que facilita el desarrollo urbano y altera la valoración y, esencialmente como ente rector y regulador en el proceso inmobiliario (Harvey 1973). Las instituciones gubernamentales fijan sus reglas a través de reglamentos específicos que se suman a la infraestructura jurídica y a los reglamentos generales; pero ¿a quién responden las reglas? Las teorías del régimen urbano están en constante debate entre el enfoque pluralista y elitista. En el primero, enfoque de politólogos, hay varios actores poderosos pero el gobierno tiene el papel regulador central. Mientras que, en el segundo, con enfoque sociológico, existe una élite dominante que sobrepone su poder al gobierno municipal (Navarro 2004). En América Latina, al igual que otras ciudades del mundo, ocurre un modelo que obedece a patrones de subordinaciones a las élites (Castrillón 2014) en donde se pretende alcanzar ciertos niveles de competitividad y complacencia al libre mercado (Vainer 2000).

Adicional, para comprender el accionar del aparataje burocrático se puede estudiar dos fases claves de la política pública: agenda y toma de decisión, dado que allí se discuten los problemas públicos, pero van cargados de un fuerte componente ideológico (Hardguindéguy

2015) y puede estudiarse a través de dos variables: institucional y social. La primera se enfoca en aquellos actores que están autorizados para fijar la agenda y en sus recursos; y la distribución del poder. La segunda se enfoca en los actores sociales y analiza los vínculos formales e informales con el poder político; y los recursos que disponen para ejercer presión en la formación de la agenda (Casar y Maldonado 2008).

De acuerdo con Bourdieu (2000) todo depende de las relaciones de fuerza y lucha entre:

[...] unos agentes y unas instituciones burocráticas investidos de poderes distintos y a menudo rivales y dotados de intereses corporativos a veces antagonistas, y, por otra, unas instituciones o unos agentes (grupos de presión, lobbies, etcétera) que intervienen para imponer sus intereses o los de sus representados, es donde se definen, sobre la base de antagonismos o de alianzas de intereses y de afinidades de habitus, las reglas que rigen el mundo inmobiliario (Bourdieu 2000, 116).

Los promotores cuentan con medios poderosos para completar sus objetivos en el espacio, en virtud de lo cual, el control y rol que empleen las instituciones gubernamentales definen, en gran medida, el futuro del desarrollo urbano y de los procesos de diferenciación espacial

3. La reproducción de patrones urbanos en las periferias

3.1. El proceso de diferenciación socio-espacial

La teoría de diferenciación socio-espacial necesita desesperadamente una revisión. Esto se debe a la complejidad sociológica derivada de la dificultad de definir “similaridad” y de mostrar si individuos son similares porque viven cerca entre ellos; o viven entre ellos porque son similares. Para la teoría neoclásica resulta sencillo decir que el fenómeno se produce por los gustos y la demanda del consumidor (Harvey 1985). Si se parte de la racionalidad estratégica de los individuos y de las preferencias de consumo es evidente que los individuos optarán por vivir con sus “similares”, claro está que están sujetos a la capacidad de pago. Sin embargo, esta racionalidad no es la que ocasiona la diferenciación, sino que quien la construye son aquellos ofertantes de viviendas. Lo que ocurre se puede explicar de la siguiente forma, la atracción o el magnetismo que tienen ciertos territorios genera que un mayor número de personas deseen vivir ahí y, por ende, que el mercado inmobiliario explote esos espacios.

La teoría neoclásica, vinculada a las preferencias del consumidor como potenciador de la diferenciación no es correcta. Harvey (1985) rescata que la diferenciación es producida por fuerzas interna del proceso de producción capitalista que, bajo ningún concepto, puede atribuirse como un fenómeno autónomo o espontáneo que surge de las preferencias del consumidor (Harvey 1985). Para contextualizar la diferenciación, el autor plantea las siguientes hipótesis:

1) la diferenciación residencial puede ser interpretada en términos de reproducción de las relaciones sociales dentro de una sociedad capitalista; 2) las áreas residenciales (barrios y comunidades) proveen diferentes entornos para la interacción social en donde los individuos de cierta clase buscan: los valores, expectativas, hábitos de consumo, capacidad de mercado y estados de conciencia; 3) la fragmentación de grandes concentraciones de poblaciones en diferentes comunidades sirve para fragmentar la conciencia de clase en el sentido Marxiano y, consecuentemente, frustra la transformación del capitalismo al socialismo, a través de la lucha de clases, pero 4) los patrones de diferenciación residencial reflejan e incorporan muchas contradicciones en una sociedad capitalista; los procesos de crear y mantenerlos son consecuentemente el lugar de inestabilidad y contradicción (Harvey 1985, 117).

Algunos estudios con referencia a la diferenciación socio-espacial lo muestran como un efecto de la acumulación de las rentas del suelo. Smith (1996) menciona que la renta del suelo es el dispositivo utilizado para decidir qué actividades se implantan en los diferentes espacios a través del mercado del suelo. Sin embargo, recalca también que la diferenciación proviene de dos fuentes principales: la primera es de carácter funcional y hace referencia a los diversos usos de suelo, en donde, al interior, se presenta otra escala de usos (subcategorías). La segunda, se refiere al tipo de uso residencial del suelo, es decir, a la diferenciación según aspectos socioculturales y socioeconómicos (Smith 1996). Por otro lado, Baer (2012) reconoce que la diferenciación socio-espacial obedece a tres factores: características físicas, urbanísticas y socio-territoriales.

En cierta medida se puede condensar las características físicas y factores urbanísticos, en lo que Smith denomina fuente de carácter funcional. Se puede analizar el espacio de acuerdo con su topografía, límites naturales, vegetación y demás, puesto que, esto sirve de insumo para la clasificación de uso de suelo urbanístico (Bazant 2008). En la clasificación se encuentran usos que determina las actividades dentro de la ciudad por ejemplo uso residencial, uso agrícola,

uso industrial, uso comercial y demás. Lo importante es, como plantea Jacobs (1961), que la zonificación no sea impuesta de acuerdo con el uso actual, sino en función de garantizar que ese espacio no sea abrumadoramente de un solo tipo. Sin embargo, esto no se produce pues, la estructura urbana, presenta barreras que le da cierta discontinuidad al espacio e influye en un desarrollo urbano estructurado por fragmentos (Vidal 2014).

Jacobs refuerza el segundo punto de Smith, es decir de la diferenciación social. En el caso del periurbano, Bazant (2008) aborda la diferenciación de forma acertada al denominar al periurbano como espacio que tiene una fragmentación espacial y funcional, tipo “plato roto”. Pues cada fragmento tiene un uso que contrasta con el colindante, lo cual conlleva varios problemas de articulación espacial, social y económica. Estos “patrones de subdivisión” del espacio responden a las ventajas de localización de ese terreno (Bazant 2008) y, una vez más, se recae en los procesos de valorización. Es decir, las subdivisiones se destacan por la variedad de modelos residenciales y de usos que se pueden reproducir pero que siempre mantienen un grado de similitud (Arteaga 2005).

Como se abordó anteriormente, el suelo sufre procesos constantes de valorización y, en este caso, es el fenómeno que dispara los procesos de diferenciación socioespacial (Urriza 2006, Smith 1996). Tal como lo expone Trivelli (1987, 18) la estructura de valores del suelo urbano "no sólo es causa y consecuencia de la estructura social que prevalece en las ciudades, sino que además constituye el principal elemento de acentuación y propagación del mismo fenómeno". En consecuencia, los individuos al ocupar espacios de acuerdo con su capacidad de pago entran en el juego del promotor de fortalecer la formación de áreas homogéneas separadas de lo diferente con las llamadas fronteras (Urriza 2006).

Smith introduce el término de frontera, el cual no tiene un carácter netamente geográfico sino también ideológico, pues la frontera racionaliza la diferenciación social y la exclusión. Este tipo de fronteras, de acuerdo con la geografía económica, traza la estrategia de inserción inmobiliaria (Smith 1996). Es decir, la construcción de proyectos de alta gama se reproduce en específicos espacios y manifiesta "el carácter segmentado y concentrado en el tiempo y el espacio de la dinámica inmobiliaria de suelo" (Sabatini 1982, 58 citado por Urriza 2006).

Lo que ocurre en espacios altamente diferenciados y ocupados por grupos similares de estratos altos es que: “a expensas de todo el tejido y del resto de la población, se multiplican

los alojamientos para esta estrecha y rentable porción de población” (Jacobs 1961, 284). Por lo que, el dinamismo de la actividad inmobiliaria no es sinónimo de bienestar para toda la población, aquí solo ciertos barrios o áreas homogéneas son los que obtienen beneficios, consecuentemente, se configura un desarrollo geográfico desigual (Migueltorena y Lan 2013).

Lo que sucede en el espacio es una caracterización de una distribución inequitativa de la riqueza. Pues, por un lado, cierto estrato de la población no puede acceder a una vivienda, sea en un sector con buena renta o de baja renta; y, por otro lado, por el surgimiento de nuevas formas urbanas construidas por la inyección de capital, especialmente en el sector inmobiliario. Estos dos factores, de la mano de la imposición de una nueva jerarquía de precios de suelo, promueven cambios en la configuración territorial, generando segmentación y expansión urbana difusa (Arraigada 2001).

Como se ha analizado, la valorización del suelo y sus efectos en la diferenciación socio-espacial han inducido que las ciudades tradicionalmente exclusivas, hoy en día, sean aún más excluyentes (Baer 2012). El hecho de que los promotores, municipio e incluso urbanistas intenten garantizar una proximidad física entre los individuos y reducir la diferenciación socio-espacial, no puede garantizar que las relaciones sociales de la población sean buenas. Es decir, no puede garantizar que exista una integración (Hall 1996). De esta forma, más allá de la diferenciación socio-espacial se producen otros fenómenos sociales como la segregación, la fragmentación y, de la mano, la exclusión o integración.

Tabla 1.1. Modelo analítico de la investigación

VARIABLES	DIMENSIONES	SUBDIMENSIONES
Producción inmobiliaria del periurbano	Periurbanización* (Alfonso 2010, Bazant 2008, Arraigada 2001)	Cambios en el uso de suelo (Urriza 2006)
		Densidad residencial
	Mercado inmobiliario (Abramo 2011, Smith 1996, Slater 2015, Bourdieu 2000, Harvey 1985)	Evolución del precio del suelo – brecha de renta (Smith 1996)
		Renta del suelo (Harvey, Jaramillo, Abramo)
		Especulación del suelo (Partneiter 2016)
		Discurso inmobiliario (Bourdieu 2000, Mejía 2009)
Diferenciación socio-espacial	Morfología del espacio (Baer 2012, Harvey 1985, Hidalgo 2014)	Homogeneidad espacial (Sabatini 2000, 2003)
		Fragmentación espacial (Janoschka 2012, Prevot-Schapira 2011)
		Interacción espacial (Bell y Becker)
	Integración social-espacial (Morandé 2017, Brain 2015, Ruiz-Tagle 2016)	Simbólica: Autocalificación y percepción del otro (Sabatini y Brain 2008)
Funcional: integración por redes (Dupuy)		

*Dimensión que contextualiza

Fuente: Trabajo investigativo

4. Discusión de las sub-dimensiones del modelo analítico

4.1. La interrelación entre el mercado de la vivienda y el mercado de suelos

4.1.1. Mercado de suelos: renta y precio del suelo

La renta, en la economía política, confronta los problemas de organización espacial y el valor para los usuarios de aquellos espacios con “fertilidad”. En virtud de lo cual, reconoce que bajo los arreglos capitalistas de la propiedad privada de la tierra, la actual apropiación de rentas del suelo es la base para varias formas de control social sobre la organización del espacio y sobre el desarrollo geográfico desigual (Harvey 1985). En este contexto, el interés del inmobiliario por invertir en determinadas zonas está en relación con la captura de rentas de suelo. La renta constituye:

[...] la objetivación en términos económicos y de precio, y la asignación a cada lugar, del valor que los actores económicos atribuyen explícita o implícitamente a cada localización en sus procesos de definición de las elecciones localizativas, productivas y residenciales (Camagni 2005, 163).

Para entender cómo operan las rentas del suelo es necesario retomar los conceptos de Marx, quien observó que la tierra puede funcionar como **elemento, medio o condición de producción**, o simplemente como un **reservorio** de otros usos. Como estas funciones adquieren significancia político-económica, dependen del tipo de sociedad y el tipo de actividad establecidas en movimiento. Cuando se discute la producción de viviendas, la tierra funciona como **condición de producción** (espacio); dado que la tierra demanda su tributo en cualquiera de esas funciones (Harvey 1985).

En términos generales, las rentas del suelo se pueden determinar como “ganancias extraordinarias localizadas, producidas por un proceso de valorización del capital”. Este proceso de valorización responde a bases distintas y procesos históricos y se las puede clasificar en tres: renta absoluta, renta diferencial y renta de monopolio (Topalov 1979). La renta absoluta es considerada por Marx como el elemento central que lo diferencia de los postulados de Ricardo, que tiene un estudio limitado a las rentas diferenciales. La renta absoluta se expresa en la existencia de renta en tierras que ofrecen peores condiciones de producción y está creada por el régimen de propiedad privada (Jaramillo 1980). En términos sencillos, la renta absoluta es la renta marginal, es en dónde inician las rentas del suelo

urbanas (Camagni 2005). Harvey (1985) menciona que más allá de las rentas absolutas y monopólicas, la renta más influyente es la diferencial.

La renta diferencial urbana es la capacidad de un lugar de producir beneficios extraordinarios por encima de las ganancias medias obtenidas de un suelo, Fine (1979) lo define como una “tasación social de las ventajas naturales y de localización”. En consecuencia, el precio del suelo se construye a partir de la renta absoluta más los beneficios extraordinarios de la renta diferencial. Al igual que Ricardo, varios autores han optado por estudiar a esta renta dividida en dos grupos (Jaramillo 1980). La renta diferencial tipo I, surge porque los propietarios de suelos en mejores localizaciones reciben exceso de ganancia relacionada al costo de producción. Para Harvey (1985) esta concepción debe incorporar dos aspectos importantes. Primero, puede existir un *trade off* entre fertilidad y localización, entonces el peor suelo tiene que ser entendido como una combinación de características. Segundo, tanto fertilidad como localización son evaluaciones sociales y sujetas a modificaciones: directas como las mejoras en el transporte y mejoras en el suelo; o, indirectas vinculadas a cambios en las técnicas de producción (Harvey 1985).

El modelo teórico de Von Thünen-Alonso explica cómo funciona las ventajas de la proximidad con la accesibilidad (*trade off*). En donde mientras más cerca del *Central Business District* (CBD) esté el lote, mejor renta tendrá, a medida que el lote se aleja del CBD, el precio va decayendo, dado que, gradualmente, va perdiendo los beneficios que ofrece su proximidad (Camagni 2006). Por otro lado, el término de fertilidad acotado por Harvey hace referencia a la constructibilidad. Este concepto se refiere a las características geomorfológicas del suelo, dado que ciertos suelos por su condición biofísica requieren de mayores o menores costos para la producción de viviendas. En consecuencia, la inversión en construcción en distintos lotes varía, y esa variación se refleja en el precio en el mercado (Jaramillo 2009).

La renta diferencial tipo II nace de la renta diferencial tipo I, que surge cuando se invierte un flujo de capital que modifica la naturaleza de forma crucial. Esta renta está articulada con la función del suelo como “elemento de producción”, en donde los promotores y constructores crean nuevas configuraciones espaciales del ambiente construido y, nuevas oportunidades de apropiación de renta (Harvey 1985). La renta diferencial II está condicionada por las políticas regulatorias y por el capital e interés de los inversionistas. La regulación del uso y ocupación

del suelo determina zonas de baja o alta densidad y, consecuentemente, también determina las diferentes alturas de construcción. Generalmente, los agentes inmobiliarios invierten en terrenos más favorecidos para la edificación para obtener una mayor renta (Jaramillo 2009). Morales (2001) recalca que esta renta está determinada por el capital del promotor o constructor, pues es su flujo de capital el que, mediante el tipo de tecnología, número de pisos y demás aspectos, determinará los beneficios de la renta diferencial tipo II.

Dentro de este contexto, se reconoce que la diferencia entre el precio del suelo en cada localización y el precio de producción de ese espacio construido genera una sobreganancia que eventualmente se convierte en renta (Morales 2001, Jaramillo 2009). Por lo que, si se le preguntase a un promotor inmobiliario ¿Por qué se construye en altura?, respondería que se construye en altura en las áreas donde los precios del suelo son más altos. El precio de venta del espacio construido no es homogéneo en la ciudad, dado que el suelo no es una mercancía común, el suelo es un espacio y, por ende, una construcción social que tiene diferentes valorizaciones. Es aquí en donde entran las rentas monopólicas (Jaramillo 2009).

La renta monopólica, surge desde un punto de vista o marco analítico micro territorial en cada espacio de la ciudad. Este tipo de renta se origina a partir de la demanda de ciertos estratos o grupos sociales que encuentran ventajas específicas y particulares, y están dispuestos a pagar cualquier suma monetaria para acceder al mismo (Camagni 2006). Es decir, sitios específicos pueden exigir una renta *premium* de la tierra, precisamente debido a su ubicación privilegiada en relación con una inversión previa. Por ende, islas completas de privilegios pueden construirse dentro y todos los propietarios adquieren un poder colectivo para obtener rentas monopólicas (Harvey 1985). Este pensamiento se refuerza con lo que expone Morales (2001) de que la renta monopólica parte de que ciertos lotes, producto de su localización, tienen ventajas monopólicas que los hacen únicos. El hecho de que ciertos espacios demuestren cierto *status* genera un incremento exponencial del precio del suelo, lo que desemboca en que solo específicos estratos sociales estén dispuestos y puedan pagar los precios que reflejen dicha ventaja monopólica.

La demanda elevada y tendencialmente inelástica por acceder a ciertos espacios de la ciudad genera que los propietarios de los terrenos y los constructores se aprovechen y generan un beneficio de monopolio (Camagni 2006). Cuando existen compradores que están dispuestos a pagar un valor más elevado del precio normal para satisfacer sus necesidades, se identifica

que el espacio urbano es un espacio estructurado de forma jerárquica. De esta forma, Jaramillo (2009) hace el análisis de la renta de monopolio, que la denomina segregación, desde un punto de las prácticas habitacionales capitalistas, pues permite dilucidar de forma más clara este tipo de renta (Jaramillo 2009).

En una ciudad capitalista, como la mayoría de las ciudades del mundo, se puede identificar como una práctica en común, la privación del acceso a espacios según la capacidad de pago. De esta forma, hay espacios que están apropiados netamente, en forma de concentración e incluso de homogeneidad, por los estratos más altos (Jaramillo 2009, Sabatini 2003). Esta lógica de concentración espacial conduce al desarrollo desigual del espacio. En donde, ciertos sectores poseen ventajas abismalmente mejores que otros sectores de la ciudad y en donde se permite el crecimiento de un mercado monopólico que se beneficia de las sobreganancias. Si bien, la hiperconcentración asegura una sobreganancia de localización, también genera costos sociales altos (Topalov 1979).

A nivel macro, la jerarquía social que existe en las ciudades capitalistas está determinada por su capital, sus ingresos, que se manifiesta por su capacidad de pago para acceder a determinadas localizaciones de la ciudad (Jaramillo 2009). Jaramillo afirma que:

La jerarquía social quiere hacer explícito su rango social a través de un gasto conspicuo, que tiene como “fin primordial” no satisfacer una necesidad ‘objetiva’ – si se puede hablar en esos términos –, sino de mostrar que quien lo hace tiene los recursos suficientes para incurrir en él: en otras palabras, que dispone de un cierto nivel de acumulación y, por lo tanto, que ese individuo pertenece a cierta capa social determinada (Jaramillo 2009, 163).

El gasto conspicuo en el suelo urbano se manifiesta por el pago elevado en una localización específica. Los estratos altos se reservan la ubicación de su vivienda en sectores específicos de la ciudad que, obviamente, excluyen a los demás estratos sociales. En consecuencia, habitar en dichos sectores, se convierte en una muestra de pertenencia a un estrato social alto, es decir, una muestra de prestigio (Jaramillo 2009, Sabatini 2003). Ciertos estratos sociales están dispuestos a pagar, lo que Jaramillo denomina un “impuesto privado” para acceder a espacios que son positivamente connotados. Este gasto conspicuo, genera un acceso diferenciado del suelo y termina repercutiendo en la construcción social del espacio, convirtiendo a la ciudad en un espacio segregado (Jaramillo 2009).

A pesar de que en esta sección se ha analizado la renta como moldeadora del espacio urbano se debe entender que, según menciona Topalov, la renta del suelo no es quien modela el espacio y la ciudad, sino más bien es un reflejo del funcionamiento de la sociedad, es decir, la renta del suelo existe por el acceso jerarquizado al espacio. Pues “la renta del suelo solo devuelve al capital la imagen de su propio movimiento, de su desarrollo desigual” (Topalov 1979, 21). Más allá de las rentas tradicionales, lo que Smith (1996) rescata son las rentas potenciales. Estas rentas responden a la localización y usos del suelo que podrían ser capitalizadas bajo el “mejor y más elevado uso” del suelo, para esto, es necesario entender el proceso de formación de los precios del suelo.

Lo formación de los precios del suelo se construye en función de la demanda del consumidor final; un terreno es costoso porque posee múltiples beneficios y una alta demanda (Topalov 1979). Existen varios métodos para el cálculo del precio de suelo como; análisis de venta o arrendamiento de suelos comparables, método de suelo residual, división del valor según el costo depreciado, entre otras (Jerome, Dennis y Youngman, 2000). Sin embargo, el modelo ampliamente debatido y estudiado es el que plantea Topalov. El autor destina un capítulo completo de su libro para describir la formación de los precios del suelo en una ciudad capitalista a través de un método sencillo denominado “cálculo hacia atrás”.

El autor realiza su deducción en función del cálculo económico del promotor inmobiliario pues, si bien no es el único demandante de suelo, es el que mayor peso ejerce. El punto de partida del denominado “cálculo hacia atrás” es la facturación provisional. Es necesario entender que, a partir de dicho procesamiento, se realizan restas hasta llegar al precio del suelo (Topalov 1979). El primer factor que se resta es el costo de construcción que dependerá del programa planteado por el promotor (este costo será idéntico en cualquier lugar, se lo considera como un elemento no diferencial). Posteriormente, se resta el costo del acondicionamiento del suelo, es decir, el costo de todos los procesos o acciones que el promotor debe tomar para poder edificar (este costo de acondicionamiento del suelo varía y es considerado un elemento diferencial). En consecuencia, mientras menor sea el costo del acondicionamiento del suelo, el valor residual será más alto, lo que permite la posibilidad de una sobreganancia de localización. Pero si el costo es más alto, se reduce o no habrá una sobreganancia. Es una relación inversamente proporcional (Topalov 1979). Por tanto, el suelo puede influenciar en los costos de construcción, pero no por eso, se convierte su precio en el costo de construcción (Sabatini 2000).

Una vez deducidos los costos de construcción y acondicionamiento, se realiza una última resta a lo que Topalov denomina, ganancia localizada o ganancia interna de operación. En este punto los promotores definen si llevan a cabo o no el proyecto en función de la rentabilidad, la cual se define por una tasa de ganancia mínima o de promoción que “es la relación bruta con el capital invertido, multiplicado por su período de rotación. La ganancia mínima exigida [...] es el resultado de un cálculo económico a partir de un objetivo de tasa de ganancia” (Topalov 1979, 123). Lo que queda, el “remanente” o “sobreganancia localizada” se reparte entre el propietario del suelo y el promotor inmobiliario.

De esta forma, se entiende que lo que entra en conflicto es la repartición de la sobreganancia, más no de la ganancia interna de operación. Una parte de la sobreganancia entra a ser parte de la ganancia total del promotor, mientras que la otra se transfiere al propietario. El precio de suelo, entonces, no es un costo, es parte de las ganancias del promotor y es una “forma transformada de la ganancia capitalista” (Topalov 1979). Es necesario precisar que el precio estimado de venta de lo edificado, según las consideraciones expuestas, es el que determina el precio de suelo (Sabatini 1990, Sabatini 2000).

Dentro del cálculo de la formación de los precios del suelo, los agentes inmobiliarios, en función de su capital (financiarización) pueden generar cambios en el uso de suelo de agrícola a residencial, densificar o gentrificar. De esta forma, el promotor capitaliza las rentas del suelo en función de la “capacidad de pago por metro cuadrado de suelo edificado” (Sabatini 1990, Sabatini et al. 2017). Los promotores son los ganadores de la competencia por los espacios, en donde emplazan uno o dos usos dominantes en función de sus nichos de mercado (Jacobs 1961). Si bien los promotores no “crean valor”, atraen a personas con una mayor capacidad de pago e incrementan la demanda a ciertas zonas, lo que origina el alza de los precios que en un futuro serán capitalizadas (Sabatini et al. 2017). Los promotores entonces, no solo se benefician, sino que “anhelan” los precios de suelos altos para producir viviendas con un mayor costo.

4.1.2. Estrategias y discurso inmobiliario

En una economía capitalista el individuo tiene un doble interés en la propiedad, como valor de uso actual y futuro, y como valor de cambio potencial o actual ahora y en el futuro. En esta sección se revisa cómo el sector inmobiliario opera para capturar compradores, promocionando no solo un valor de uso sino también uno de cambio.

Los valores de uso parten de la mitología de la casa y “*reflejan una mezcla de necesidades y exigencias sociales, idiosincrasias personales, hábitos culturales, estilos de vida etc., que no puede decirse que sean establecidos arbitrariamente a través de la ‘pura’ soberanía del consumidor [...] sino por el sostén de vida del individuo*” (Harvey 1993, 166). Tomando en cuenta lo anterior, el mercado inmobiliario tendrá que buscar estrategias para convencer al consumidor de que la vivienda promocionada cumple con el requerimiento trazados en su sostén de vida; y esto le realiza a través de la publicidad en donde plasman un discurso del ideal de vivienda. De acuerdo con Mejía (2009) el discurso inmobiliario se basa en tres campos que determina el contenido de su publicidad: (1) tiempo y espacio, (2) identidad, en función del perfil del cliente y (3) los motivos, antes mencionados, del por qué comprar la vivienda.

Es decir, el discurso inmobiliario se aprovecha de la búsqueda de seguridad, estatus y calidad de vida a precios accesibles (Méndez 2013), para convencer al demandante en comprar. Así mismo explota las condiciones de accesibilidad a vías, la calidad ambiental, la infraestructura urbana, la disponibilidad de “verde urbano” y el nivel socioeconómico pues son atributos urbanos que orientan las decisiones de localización (Baer y Kauw 2016). Cuando un espacio tiene esas características, convierten la percepción del déficit en una en una oportunidad de mercado (Cáceres 2015) para inducir a los individuos a desplazarse. Es decir, parte del negocio del inmobiliario es beneficiarse de las aspiraciones de la población (Gill 2004).

Posteriormente, se aplica logotécnicas que son instrumentos para garantizar la difusión de un imaginario colectivo sobre un espacio y, finalmente, se realiza un proceso de difusión por medio de dispositivos publicitarios (Mejía 2009). La publicidad debe incluir datos y *slogans* que no solo vendan el valor de uso, sino también el de cambio, por si el consumidor quiere posteriormente vender la vivienda adquirida. Para Bourdieu (2000, 36) “*la publicidad halaga las disposiciones preexistentes para explotarlas al someter el consumidor a sus expectativas y exigencias aparentando satisfacerlas*”. Con este fin, recurre a mecanismo “poéticos”, juega con las connotaciones del mensaje, moviliza mensajes e imágenes banales para convencer al consumidor, crean una seducción de palabras alusivas a las imágenes de presentadas en los panfletos. “*El sistema de anuncios, en suma, funciona como una trampa selectiva cuyos mecanismos servirían para orientar las diferentes categorías de víctimas hacia sus cámaras de captura respectivas*” (Bourdieu 2000, 42).

4.2. Morfología del espacio

4.2.1. Entre la homogeneidad y heterogeneidad espacial

La mayor parte de estudios de diferenciación socio-espacial corresponde a trabajos que se vinculan con la segregación socioeconómica (Link, Valenzuela y Fuentes 2015). Los abordajes teóricos del fenómeno de la segregación se centra en aspectos sociológicos de las transformaciones territoriales, haciendo hincapié en la localización de los diferentes sectores sociales en el espacio y la relación entre sus localizaciones (Guevara 2015). Uno de los primeros autores en abordarlo es Engels, quien toma en cuenta la jerarquización de clases durante el capitalismo industrial. Posteriormente, el término fue ampliamente abordado por la Escuela de Chicago en donde se abordó la desigual distribución de los individuos en el espacio; incluso se elaboraron índices como el de Massey y Denton (Soja 2000 y Guevara 2015).

El patrón de segregación presenta cambios importantes desde 1980 y esto se debe a: la apertura de alternativas de desarrollo residencial de élites o de grupos medios altos fuera de los “barrios de alta renta”; el incremento del precio del suelo para limitar el acceso por capacidad de pago a ciertos espacios de la ciudad sumado al *boom* de los asentamientos informales; aparición de un modelo de crecimiento difuso y discontinuo de viviendas unifamiliares en espacios rurales; y el proceso de regeneración urbanas (Sabatini 2003). En la actualidad, el estudio de la segregación en América Latina se ha centrado en los clivajes socioeconómicos (Guevara 2015).

Sabatini teoriza la segregación como “la aglomeración en el espacio de familias de una misma condición social, más allá de cómo definamos las diferencias sociales” (Sabatini 2003, 7). Cuando ocurre esto y dependiendo de la intensidad, la ciudad ya no solo está segmentada, sino que incluso puede llegar a formar espacios segregados. La segregación residencial tiene tres dimensiones: (1) el grado de concentración espacial de los grupos sociales; (2) la homogeneidad social que presentan las distintas áreas internas de las ciudades; y (3) prestigio (o desprestigio) social de las distintas áreas o barrios de cada ciudad. Las dos primeras dimensiones son de carácter objetivo, vinculado a la Escuela de Chicago; mientras que la tercera dimensión es de carácter subjetivo, en donde el prestigio social de los barrios suele ser la base de negocios inmobiliarios para los promotores, y el desprestigio social puede conducir a procesos de desintegración (Sabatini 2003).

Este fenómeno socio-espacial se ve representado en la morfología de la ciudad, y está vinculado a la lógica del mercado inmobiliario quien permite el acceso a la población al espacio urbano de conformidad con sus ingresos (Katzman y Retamoso 2005, Janoschka 2002) y a la demanda construida desde la percepción social que valoriza o desvaloriza ciertos sectores, aumentando o disminuyendo el valor de los precios en la ciudad. Cabe hacer dos aclaraciones dentro de este fenómeno: no se cumple una teoría de espejo entre desigualdad-segregación (Sabatini 2003); la oportunidad de acceso al suelo se dirime en el mercado inmobiliario y la separación se impone por la renta del suelo (Rodríguez 2014); y para el estudio de la segregación se debe ser cauto en las escalas de análisis, caso contrario pueden surgir escenarios con una falsa concentración u homogeneidad (Guevara 2015).

4.3. El desarrollo inmobiliario y los procesos de fragmentación

Soja (2000) indica que una manifestación de las ciudades posmodernas es la fragmentación del espacio urbano. La noción de fragmentación apareció a finales de los ochenta, producto de la crisis urbana de los años setenta, la cual intenta explicar la fractura del conjunto urbano en múltiples unidades. De forma general, el término tiene varias vertientes: historicista, en donde se discute la ruptura campo-ciudad; institucional, por la ausencia de autoridad metropolitana en toda su jurisdicción; creación de territorios ad hoc en donde se aplican las políticas sociales destinadas a las clases pobres. En fin, el término se emplea para analizar la proximidad de ricos y pobres, pero en espacios herméticamente cerrados, lo que implica relaciones asimétricas (Prévôt Schapira 2001). Una aproximación más clara es la de Navez-Bouchanine: *“La noción expresa una disociación social de las partes en relación con un conjunto urbano, una ruptura que puede llegar a la autonomía total, una fragmentación de la sociedad urbana como unidad y su reemplazo por una serie de territorios marcadamente identitario”*

Jiménez, Calderón y Campos (2016) explican que el análisis de la fragmentación urbana reconoce dos líneas. La primera está vinculada con la desigualdad social y se manifiesta como una ruptura o distanciamiento social. La segunda, se relaciona con las discontinuidades en la trama urbana durante el proceso de expansión, en donde se observa fragmentos con usos funcionales específicos. El cambio de patrones físico-morfológicos, sociales y políticos tiene como actores principales al Estado y a los intereses capitalistas que se encargan de modificar las estrategias residenciales, tanto en su localización urbana como en las nuevas formas de habitar, generando así la fragmentación urbana.

La fragmentación se extiende a medida que la estructura social también se modifica por la expansión de sectores medios, de los asentamientos precarios y, principalmente, por los enclaves territoriales como las urbanizaciones cerradas y los centros comerciales (Bersot 2015). Estos últimos se encargan de separar en segmentos diferenciados a las clases sociales (Alvarado 2016). De acuerdo con Harvey (1994) lo que ocurre en las ciudades es la copia de un modelo obsoleto como el de Los Ángeles, en donde la ciudad pierde la naturaleza de laboratorio social.

Cabe destacar que, tanto en el fenómeno de segregación como el de fragmentación, las acciones de los promotores inmobiliarios han determinado la ocupación del suelo y han generado segmentos diferenciados dentro del tejido urbano. Por lo que, ya sea que se hable de un proceso de segregación o fragmentación lo que si ha quedado claro es la formación de un nuevo orden urbano para las élites que se caracteriza por ser amurallado (Caldeira 2000). En el caso de espacios fragmentados, los diferentes estratos socio-económicos pueden acortar la distancia geográfica que implica que, en una escala macro, existe una mixtura de clases. Consecuentemente, se estaría cumpliendo el principio fundamental de las ciudades: la mezcla de individuos socialmente heterogéneos en el espacio (Wirth 1968). Sin embargo ¿realmente ocurren estos procesos? Realizo esta interrogante para dar paso a los fenómenos sociales en el espacio bajo el concepto de integración espacial.

4.4. Procesos de integración en el espacio

El fenómeno de dispersión espacial de las élites (Cáceres y Sabatini 2004) ha contribuido al acercamiento físico entre grupos sociales distintos (Morandé 2017). Rasse (2015) lo explica como el “desarrollo de grandes capitales inmobiliarios en la periferia” ha posibilitado el boom del barrio cerrado. Los barrios cerrados destinados a clases medias y altas generan que sus residentes realicen su vida cotidiana al interior del barrio y mantengan un contacto con el exterior cuando salen, a través de la infraestructura vial. Con este tipo de desarrollo inmobiliario se generan situaciones de proximidad entre grupos sociales distintos (Rasse 2015).

Si bien la proliferación de conjuntos cerrados ha generado una mayor homogeneidad en su interior, también ha repercutido en la disminución de la distancia física entre distintos grupos sociales; lo cual Sabatini y Brain (2008) denominan gentrificación sin expulsión. Hidalgo (2004 citado en Link, Valenzuela y Fuentes 2015) explica que el aumento de condominios

cerrados para los grupos sociales medios y altos efectivamente acerca físicamente a los ricos y a los pobres, pero existe una tendencia al enrejamiento o aislamiento en dónde los individuos de los conjuntos cerrados crean una identidad que reduce los contactos sociales con el exterior (Brain 2015), lo que desemboca en los fenómenos espaciales estudiados en la sección anterior.

La segregación espacial tiene una relación dialéctica entre integración y exclusión. Para Sabatini y Salcedo (2007) el definir la integración social requiere abarcar tres dimensiones. La integración funcional se refiere a la integración de los residentes de clases bajas a la sociedad y al espacio urbano, analizado por las relaciones de poder y monetarias. De esta forma, puede ser medido como la participación de las clases bajas en el mercado, ya sea como consumidor o como empleado; en términos de acceso a servicios y facilidades urbanas; y como sujeto de inversión por parte del Estado. La integración simbólica significa el grado de apego o apropiación al espacio en el que habita, es decir, el sentido de pertenencia. Finalmente, la integración de comunidad implica la formación de lazos sociales: amistad, solidaridad e incluso relaciones de parentesco. Esta integración requiere un reconocimiento como “igual”.

Goffman indica que la proximidad física, aumenta la posibilidad de encuentro cotidiano lo que puede tener efectos negativos o positivos en función de la temporalidad. En primer lugar, pueden ocurrir procesos de estigmatización con el fin de diferenciarse de ese grupo social. Posteriormente, es posible que la intensidad y frecuencia de los encuentros cotidianos produzcan una interacción positiva producto de sentimientos como empatía, e incluso un sentimiento de obligación moral por parte de los grupos sociales altos como consecuencia de las evidentes desigualdades sociales que presentan (Morandé 2017). Pero, cuando la distancia social entre los grupos sociales es muy grande, las probabilidades de interacción espacial disminuyen (Brain 2015).

En la literatura anglosajona el término de integración y asimilación son frecuentemente intercambiables, es decir, asimilación espacial e integración residencial son considerados sinónimos. Ambos conceptos hacen referencia al compromiso en actividades cotidiana con otros grupos, pero el término de integración rescata la preservación del comportamiento y cultura de cada grupo (Bolt, Özüekren y Phillip 2009). Sin embargo, el término adquiere relevancia al ser subcategorizado en dimensiones.

Morandé (2017) analiza a profundidad tres tipos de integración social en el espacio. La integración funcional hace referencia a los medios que integran al individuo al espacio, la integración simbólica “se relaciona con el sentido de pertenencia y arraigo” de los individuos de un determinado espacio geográfico y, la integración comunitaria hace referencia a los vínculos de amistad y al network. Por otro lado, Brain (2015) reconoce que existen dos planos de la integración: una dimensión normativa y una dimensión funcional. La primera se vincula al concepto de cohesión social, en donde existe una base normativa y parámetros compartidos por un grupo de individuos. Mientras que la dimensión funcional, se entiende desde el concepto de inclusión social, en donde se toma en cuenta la participación de los individuos a las oportunidades de la sociedad (Brain 2015).

Ruiz-Tagle (2016) identifica cuatro dimensiones de la integración socio-espacial: física, vinculada a la proximidad entre grupos sociales distintos; funcional, relacionada al acceso a servicios y oportunidades; relacional, en función de interacciones no-jerárquicas y; simbólica, por un sentido de pertenencia. En esta investigación se utilizan dos categorías de Ruiz-Tagle: la integración socio-espacial y la funcional.

5. Reflexión final del marco analítico

Las páginas anteriores han resuelto el modelo analítico que esta disertación requiere para comprender cómo el promotor inmobiliario construye su rentabilidad en el espacio urbano. Por un lado, se debaten los procesos de expansión urbana y el surgimiento del periurbano. Por otro, se discute el mercado de suelo y el proceso de captura de rentas del suelo, como mecanismo que se capitaliza al momento de vender los bienes inmuebles. A su vez, se analiza al mercado de la vivienda y los efectos socio – espaciales. Y, por último, se discuten los mecanismos publicitarios empleados por los promotores para promover la venta de sus productos. Razón por la cual considero pertinente, reordenar la teoría en función de las fases del desarrollo inmobiliario.

Tabla 1.2. Ciclo operativo del promotor inmobiliario

Fases de la producción urbana	Elementos teóricos	Actores clave	Influencias
Selección y preparación del terreno	Procesos de expansión urbana en donde se captura renta absoluta.	Promotores Propietarios del suelo Abogados Bróker	Ordenanzas Plan de Uso y Ocupación del Suelo Permisos de construcción
	Relación entre el actor inmobiliario y las instituciones gubernamentales	Registro de la propiedad Arquitectos e ingenieros Encuestador (análisis de mercado) Instituciones gubernamentales Entidades colaboradoras	
Construcción del espacio urbano a través de la vivienda	Mercado de suelo y captura de rentas.	Promotor Prestamistas (pública o privada) Seguro de hipoteca	Códigos de construcción Regulación de uso Reglas de intercambio y asociaciones profesionales
	Mercado de la vivienda	Contratistas Fabricante y distribuidos de materiales Oficiales del código de la construcción Compañías de seguros Arquitectos e ingenieros	
Capitalización de rentas a través de la venta y distribución	Discurso inmobiliario	Promotor Medios de comunicación	Mecanismos publicitarios
	Capitalización de rentas futuras en el ciclo del capital	Abogados Instituciones de préstamo Registro de la propiedad Demandantes	

Fuente: Gotham 2014; trabajo investigativo

Capítulo 2

Contextualizando la periurbanización y al promotor inmobiliario del DMQ

Este capítulo sirve como insumo para comprender estudios similares que se han desarrollado en otras ciudades del mundo, especialmente en Latinoamérica con quien se comparte similitudes. A su vez, demuestra la carencia de investigación en el promotor inmobiliario en el Ecuador. Si bien en varias ciudades de Latinoamérica su rol ha sido ampliamente estudiado, no ocurre lo mismo en el Distrito Metropolitano de Quito. Por otro lado, el capítulo también da un preámbulo del objeto de estudio. Dado que, resume el proceso de urbanización de la ciudad e inserta factores y actores que han moldeado el espacio urbano con el fin de comprender el estado actual del proceso de urbanización del DMQ. El capítulo culmina identificando y explicando las zonas y casos de estudio concretos de la investigación.

1. Estado del arte temático

Comprender el accionar del promotor inmobiliario en el periurbano y su incidencia en la diferenciación socio-espacial es un tema que parcialmente ha sido abordado por varios autores. Unos se enfocan en la expansión urbana y el mercado inmobiliario, otros se especializan en el mercado inmobiliario y la captura de rentas del suelo; otros también se centran en los efectos de la inserción inmobiliaria en la configuración desigual del espacio; mientras que otros analizan el orden urbano y la integración espacial. A continuación, se presenta una revisión temática sobre la disertación desde los enfoques antes mencionados.

En cuanto a la vinculación de la expansión urbana y la inserción del mercado inmobiliario se reconoce el aporte de Bazant (2008) que realiza un análisis teórico de los procesos de expansión urbana y se enfoca en los patrones y procesos informales que se han llevado a cabo en México, para luego comparar con ciudades de América Latina. Para entender la expansión considera necesario esquematizar el crecimiento de la ciudad a través de diagramas de anillos con momentos históricos y utilizando fotografía aérea. Lo interesante en su investigación radica en la diferenciación de la frontera urbano-rural, a través de un análisis de parcelación, en donde se evidencia la conversión del suelo de rural a urbano.

En la misma línea, Arteaga (2005) realiza un análisis teórico sobre la periferia de las ciudades, analizando el cambio de residentes tradicionalmente por asentamientos informales a residentes de clases medias y altas; y lo vincula espacialmente con la ciudad de Barcelona. De

esta forma, conceptualiza a la periferia y determina tres elementos esenciales en su estudio: distancia, dependencia y deficiencia. A su vez, categoriza a la periferia en función de su cercanía a la aglomeración urbana y a un determinado período temporal. Así, identifica a la periferia industrial, residencial y tercera. Adicional, rescata como se originan las periferias y define ciertas características al interior de los fragmentos que se producen.

Parussini (2012) analiza el proceso de suburbanización del área metropolitana de Rosario, Argentina. La autora se centra en una conceptualización de los modelos de ciudad dispersa y ciudad jardín para luego ahondar en la suburbanización. Posteriormente, aplica un análisis cuantitativo sobre las características del entorno en donde se incluyen variables demográficas, servicios y económicas; para generar cartografía de *urban sprawl*.

Adentrándose un poco más en la inserción del mercado inmobiliario, Cox y Hurtubia (2016) estudian cómo se produjo la expansión urbana del Área Metropolitana de Santiago a través de un análisis de las decisiones de localización residencial jerarquizada por el estrato socioeconómico y de las iniciativas de los promotores inmobiliarios. Sin embargo, su análisis se centra en los tiempos de viajes entre proyectos inmobiliarios de distintos estratos. Pues, su objetivo se centra en identificar si los proyectos similares, de acuerdo con las teorías de localización, buscan estar rodeados de sus iguales y lejos de los “otros”, para posteriormente comprender el tipo de expansión residencial de la ciudad.

Así mismo, Fernández y de la Vega (2017) se interesan por el estudio del periurbano en la Zona Metropolitana del Valle de México empleando tres variables: demografía, uso de suelo y agricultura. De esta forma, analizan el concepto de territorio, la dicotomía urbano-rural y el proceso de metropolización. Adicional, entienden que durante la metropolización se pueden formar espacios conocidos como localidades satélites y como localidades dispersas que responden a las tres categorías mencionadas anteriormente. Finalmente, los autores intentan diferenciar el área urbana de la zona metropolitana, a través de la inclusión del concepto “escala regional”, en donde se pierden los límites tradicionales y se entiende mejor a los niveles territoriales (local y regional).

Frediani (2009) analiza a la urbanización difusa y explica las contradicciones que pueden generarse como, por ejemplo: la polarización territorial entre ricos y pobre; desjerarquización de asentamientos; pérdida de multifuncionalidad; uso extensivo del suelo; etc.

Posteriormente, ejemplifica a las periferias de las ciudades de América Latina. Finalmente, analiza el caso de La Plata, en varios momentos históricos, para identificar los cambios de uso de suelo, de infraestructura, de urbanizaciones, y de valorización del suelo.

Cabe destacar que, dentro de los estudios muchos autores se interesan en las medidas de planificación y en los procesos de valorización del suelo. Por ejemplo, De Mattos, Fuentes y Link (2014) discuten el proceso de modernización capitalista a través de dos ejes: la gobernanza empresarialista y la relación tiempo-espacio (intensificación de la movilidad y conectividad). Así mismo, discuten el proceso los procesos de transformación urbana en donde coexisten las tendencias de concentración y dispersión en el Área Metropolitana de Santiago.

Por otro lado, Vidal (2008) realiza una aproximación a los modelos de formación del precio del suelo como el Wingo y el de William; e incluye un análisis de las características del mercado de suelo. Su estudio, no es netamente teórico pues se concentra en un método de identificación de prevaloración cualitativa de áreas a urbanizar utilizando una ponderación de diversas variables. Los resultados que obtiene son las posibles zonas de inversión inmobiliaria en las áreas urbanas y sus límites.

Finalmente, Cáceres (2015) analiza la calidad de vida en la comuna periurbana de Santiago, Lampa. En general, el autor caracteriza a las ciudades satélites e incluye un estudio de la expansión urbana y del impacto de los proyectos residencial. Adicional, aplicó entrevistas para entender: el por qué los residentes se mudaron a ese espacio, en qué medida su decisión de migración fue influenciada por los mecanismos publicitarios de los inmobiliarios, y preguntas vinculadas al concepto de calidad de vida.

En cuanto a la relación del mercado inmobiliario vinculado a la captura de rentas del suelo existen diferentes enfoques, uno vinculado a la planificación urbana y otro vinculado a los patrones espaciales. En el primer enfoque, Sabatini (1990) realiza una crítica sobre el supuesto de que el precio del suelo es un costo de construcción y no una ganancia capitalizada a través de un análisis ejemplificando lo que ocurrió en Santiago con las medidas del Ministerio de Vivienda y Urbanismo (MINVU) durante el gobierno de Pinochet. El autor identifica la racionalidad del inmobiliario, la negociación oferta-demanda, la captura de rentas del suelo y los patrones de segregación que se generan.

Igualmente, Torres (2006) aborda una discusión de la planificación urbana, de la teoría económica y del suelo urbano, para adentrarse en una discusión sobre la expansión y especulación urbana; todo con el fin de proponer medidas de recuperación de renta urbana. Otros autores que vinculan las políticas son Baer y Kauw (2016) y López, Gasic y Meza (2012). El primero grupo de autores, analizan el mercado del suelo y el desarrollo inmobiliario en Buenos Aires con el fin de obtener un acercamiento a las políticas públicas que deben ser implementadas para garantizar un adecuado acceso a la vivienda formal. De esta forma, se centra en la evolución de precios del suelo dividiendo a la ciudad en dos zonas, y en la evolución del sector inmobiliario tomando en cuenta el número y el tipo de construcciones. Mientras que los segundos, analizan los cambios en los instrumentos de regulación sobre la explotación del suelo de suelo y sus efectos en la localización de los proyectos inmobiliarios en 49 comunas de la Región Metropolitana de Santiago. Por lo que discute la neoliberalización urbana, a través de un análisis del rol del estado y de las lógicas de acumulación del capital inmobiliario en el suelo urbano.

Los estudios sobre patrones espaciales, las tipologías de construcción y los precios del suelo han sido abordados por autores como Llerena, Arriagada, Gili, Alfonso y Migueltoarena. Llerena (1991) estudia el crecimiento descontrolado de las periferias urbanas y, deja de lado las concepciones tradicionales de “espontaneidad” y “marginalidad” para enfocarse en los efectos de la inserción inmobiliaria. Puesto que es el agente que se encarga de la valorización del suelo y de los procesos de acumulación de acumulación de capital. Como caso de estudio es la Ciudad México y la analiza de acuerdo con sus patrones de crecimientos, sus políticas urbanas, una caracterización del mercado de suelos legal e ilegal, y el proceso de urbanización masivo.

Arriagada y Simone (2001) en la revista de la CEPAL realizan un análisis profundo sobre la valorización del suelo urbano en el Área Metropolitana de Santiago (AMS) y genera una tipología de segmentación del AMS para, finalmente, reflexionar sobre una nueva estructura urbana. Así mismo, Gill (2004) realiza un análisis del mercado inmobiliario en dos ciudades conurbadas de Santiago de Chile. El autor realiza una contextualización en donde cuantifica el parque habitacional existente para posteriormente analizar el mercado inmobiliario de la vivienda usada, mediante la cuantificación de la oferta, la frecuencia de los valores, los valores promedio, la madurez del mercado inmobiliario y el espacio social en que se desarrollan estas variables.

Alfonso (2012) discute la forma en la que opera el mercado inmobiliario residencial formal y sus resultados en la morfología espacial. El autor realiza un análisis histórico sobre la liberalización y flexibilización del mercado para, posteriormente, dar paso al proceso de metropolización y su articulación con el sector inmobiliario. Aquí, estudia la evolución del precio del suelo urbano en 30 años, el stock y la oferta inmobiliaria en dos zonas de Bogotá para que, a través de un modelo, calcular el “nuevo” orden residencial de la ciudad. Finalmente, Migueltorena y Lan (2013) analizan la modernización del espacio urbano por parte de los promotores inmobiliarios de Tandil en Argentina, su investigación se centra en los procesos de valorización y en la conformación de patrones espaciales caracterizados por nuevas formas de hábitat como las urbanizaciones cerradas.

Cabe destacar que, hay un grupo de autores que no dejan de lado las estrategias de mercado. Por ejemplo, Mejía (2009) presenta un estudio sobre el modelo de ciudad vendido por los promotores inmobiliarios a través de la publicidad, en donde se intenta acceder a un comprador potencial que cumple unos requerimientos específicos que, posteriormente, es persuadido en la compra y que no siempre está conforme con lo que se ofreció y la realidad. De esta forma, la autora analiza el discurso inmobiliario en Medellín, las políticas de planificación y, finalmente, la habitabilidad del espacio.

A su vez, múltiples autores como Sabatini, Janoschka, Katzman, Soja, Prevot-Schapira, Molinati, y la lista puede continuar, discuten los patrones espaciales producto de la inserción inmobiliaria. Pero la investigación que llama la atención es la de Sabatini et al (2017) quienes realizan un análisis de los promotores inmobiliarios en Santiago de Chile y del proceso de gentrificación. Si bien la gentrificación es un fenómeno que ocurre en las zonas urbanas de la ciudad, la metodología que implementan se vincula con mi objeto de estudio. Los autores realizaron entrevistas a profundidad a promotores para identificar sus estrategias, realizaron un catastro de proyectos inmobiliarios y, finalmente, aplicaron encuestas a los residentes para identificar los estratos socioeconómicos.

En cuanto al análisis de interacción e integración del espacio, se reconocen varios autores con diferentes enfoques. Por ejemplo, la disertación de Morandé (2007) discute los problemas de integración y exclusión social en Santiago de Chile. El desarrollo se centra en la proximidad física y las percepciones entre distintos estratos sociales. Como parte de su análisis incorpora conceptos de la geografía de oportunidades, el efecto barrio y la estigmatización territorios.

En cuanto a la integración analiza tres tipos: funcional, simbólica y comunitaria; y obtiene, a través de entrevistas, que la mezcla y proximidad espacial no es una garantía de integración. Otro autor que categoriza la integración es Ruiz-Ragle (2016) que estudia cómo la proximidad física afecta la integración socio-espacial en grupos excluidos en La Florida, Santiago. Él analiza la integración en cuatro dimensiones: física, funcional, relacional y simbólica; y obtiene resultados vinculados a las oportunidades de trabajo y educación, a las relaciones entre grupos, y a la seguridad y el espacio público. Concluye que, la integración física es fácil de alcanzar, mientras que las otras tres dimensiones presentan cada día más retos.

El caso de Alejandra Rasse (2015) es el análisis de los efectos de la proximidad residencial en la inclusión y cohesión social. Para su estudio ella aborda el estudio del mercado de suelo y del crecimiento de los grandes capitales que han dado paso a procesos de segregación espacial y a la proliferación de barrios cerrados. En cuanto al último elemento, considera que estos nuevos tipos de habitar han generado una proximidad geográfica entre clases sociales. A pesar de la proximidad, hay otras variables que determinan si existe o no una integración, por ejemplo, si la presencia de estratos bajos incide en la plusvalía, en la seguridad, en la convivencia, etc. Por lo que, mediante entrevistas, ella identifica que, la proximidad puede dar paso a relaciones sociales entre diferentes estratos, pero cuando la brecha entre clases es muy grande, no se producirá una integración.

Finalmente, Sabatini y Brain (2008) abordan la integración desde la segregación espacial y, consecuentemente, desde la ausencia de políticas de suelo. Un aspecto para tomar en cuenta es la inclusión de la discusión sobre los barrios cerrados en las periferias, en donde el inmobiliario comienza a producir procesos de “gentrificación sin expulsión”. En donde se reduce la distancia entre estratos sociales, hay una diversidad social, pero no se logra una integración. Por otro lado, Wornald et al (2012) analizan el fortalecimiento de la cohesión social a través de la integración espacial, la posibilidad de contacto social y la percepción entre clases. Por medio de entrevistas, los autores reconocen los beneficios y amenazas de un barrio heterogéneo, e identifican que continúa la segmentación estructural no solo en los barrios, sino también en espacio como colegios y espacios públicos.

Los autores que más se acercan a lo propuesto en esta investigación son: Baer y Urriza. Baer (2012) realiza un estudio en Buenos Aires sobre la dinámica del mercado inmobiliario. En su

artículo, el analiza dos puntos. En primer lugar, la evolución de los precios del suelo y el proceso de segmentación territorial; y, en segundo lugar, una caracterización del desarrollo inmobiliario tomando en cuenta su distribución en el espacio y la tipología. Cabe destacar que, el autor también establece una correlación entre el desarrollo inmobiliario y los precios del suelo; y profundiza su análisis tomando en cuenta el tipo de construcción que se ofrece vs su potencial demanda.

Por otro lado, Urriza (2006) analiza los efectos del mercado en el desarrollo urbano de Bahía Blanca en Argentina a través de dos aspectos: la expansión urbana y la diferenciación socio-espacial. De esta forma, analiza diferentes instrumentos de planificación urbana sobre expansión y especulación. Posteriormente, analiza la diferenciación espacial de modo arquitectónico, es decir, vinculado al tamaño de lotes, construcción; y también tomando en cuenta los modelos de localización de geografía económica.

Como ya se ha analizado, existe una variedad de acercamientos teóricos y metodológicos de las variables de investigación propuestas en la disertación. Sin embargo, ninguno de los estudios antes mencionados muestra un análisis completo que abarque la expansión urbana y el proceso de conformación de un periurbano colonizado por el mercado inmobiliario, en donde se configuran espacios y se identifican patrones de segregación y fragmentación y que, finalmente, se identifique los efectos sociales en cuanto a integración social y funcional. Además, el análisis del mercado inmobiliario en Ecuador no tiene una revisión exhaustiva ni teórica, en virtud de lo cual, este estudio es innovador y se convierte en una herramienta de análisis para actuar frente al nuevo orden urbano impuesto por los inmobiliarios.

2. El desarrollo urbano del Distrito Metropolitano de Quito

2.1. Una revisión histórica desde la colonia hasta el 2000

Para entender el desarrollo urbano del DMQ es necesario tener una visión histórica de las políticas, actores y sucesos que han moldeado ese espacio, pues eso ha repercutido en la distribución residencial de las clases sociales hasta el día de hoy. Resulta pertinente retomar los apuntes de Lucas Achig (1983) y de Carrión y Erazo (2012). La configuración actual del DMQ, con 32 parroquias urbanas y 33 parroquias rurales, con un crecimiento diferenciado y con un periurbano en continua expansión se explica en los siguientes párrafos.

De acuerdo con la información recopilada por Lucas Achig en su ensayo sobre “El proceso urbano de Quito” se puede realizar una aproximación de la forma urbana de Quito desde su fundación hasta los años 70. En la época colonial la división social del espacio era clara: (1) la plaza central era el centro administrativo y religioso, (2) a medida que se alejaba de la plaza central se ubicaban las viviendas de las clases altas y, (3) en la periferia se ubicaban los mestizos e indígenas “rurales” (Achig 1983). La forma urbana de ese entonces responde a un modelo concéntrico, con una fuerte jerarquización de los espacios por clases sociales. Entre 1850 – 1870, la ciudad adopta nuevas formas de ocupación producto de la inversión en infraestructura pública y de la construcción de viviendas por parte de las clases altas. De esta forma, a finales del siglo XIX, la ciudad comienza a presentar un crecimiento longitudinal con una zonificación: hacia el norte el uso residencial de clases altas y el sur para las clases bajas.

Para 1922, la ciudad ya presentaba un mayor crecimiento, igualmente, incentivado por la provisión de servicios, cabe destacar que, muchos de los servicios sirvieron para jerarquizar a determinados sectores de la ciudad; en donde se cumplía el tradicional *trade off* de mayor acceso a servicios – mayor costo del suelo. Como es evidente, se produce un cambio al patrón de crecimiento de un modelo radial concéntrico a un crecimiento longitudinal con una clara zonificación de clases (Achig 1983). Entre 1920 y 1940, el Ecuador atraviesa una crisis económica que, consecuentemente, tiene repercusiones en sus ciudades. Durante este período se reconoce un fuerte proceso de valorización capitalista de la tierra urbana, en donde el proceso de apropiación de rentas por parte de los promotores inmobiliarios y la tugurización del centro, son el resumen del desarrollo urbano de la ciudad (Carrión y Erazo 2012).

Tomando en cuenta el objetivo central de esta investigación, considero pertinente revisar ciertas medidas tomadas por los propietarios de tierras (grandes hacendados – clase alta). Durante este período, una de ellas fue la acción de revalorizar y especular con la tierra urbana. Los propietarios de los huertos periféricos aprovecharon la coyuntura para lotizar el terreno y venderlo rápidamente, obligando al municipio a legalizarlos. El municipio en 1940, como mecanismo de control, compra estos terrenos con el pretexto de trasladar las ganancias al sur de la ciudad, sin embargo, esto no se da y el dinero obtenido se reinvierte en infraestructura para esos sectores, dándoles mayor plusvalía. Por otro lado, de la mano de la promoción inmobiliaria, estuvieron los planes reguladores, que se encargaron de zonificar la ciudad, beneficiando o perjudicando a ciertos sectores (Achig 1983, Carrión y Erazo 2012).

El primer plan, producido en 1939 por el Ing. Eduardo Polit Merino, informaba que la compra de terrenos para la zona norte era exclusivamente para quienes tengan altas fortunas; puesto que para las bajas y medias fortunas había barrios más modestos en el sur. Actos seguido, en 1942 surge el Plan de Jones Odriozola que dividió a la ciudad en cuatro zonas: (1) la zona fabril del sur; (2) la zona mixta de la ciudad vieja en el centro histórico; (3) la zona mixta central entre la Alameda y el Ejido; y, (4) la zona residencial del norte, desde el Ejido hasta el norte (Achig 1983, Carrión y Erazo 2012). En 1951, se denota un crecimiento hacia el norte de las clases altas bajo el concepto de “Ciudad Jardín”; hacia el este y oeste las clases medias y populares; y hacia el sur ciertas clases medias. Cabe destacar que, en el período entre 1950 y 1960, se observa un cambio en la política Municipal respecto a la dotación de servicios y equipamiento urbanos en las zonas del sur, como consecuencia de la fuerte organización barrial que reclama sus derechos en el Concejo Municipal (Achig 1983).

Para entender el desarrollo urbano en la década de los 70 se requiere vincular el contexto global con sus políticas neoliberales y el contexto nacional. En este período, el Ecuador atraviesa dos Reformas Agrarias, el *boom* petrolero, un fuerte cooperativismo y predomina el asesoramiento norteamericano en la política urbana. Los ingresos petroleros generaron un incremento en la inversión pública, especialmente en el sistema vial, pues su objetivo era conectar y articular la ciudad de Quito con sus espacios circundantes. Esto facilitó el acceso a ciertos espacios de la ciudad y capturó el interés de la élite quiteña y de los promotores inmobiliarios; quienes encontraron esos espacios idóneos para plasmar su ideal de “ciudad” como el suburbio de Los Ángeles. En lo que respecta al cooperativismo y, vinculado a la Ley de Reforma Agraria, las élites encontraron en las cooperativas urbano-rurales un espacio idóneo para transformar el uso de suelo y aprovecharse de su renta. De esta forma, las grandes haciendas fueron fraccionadas y vendidas a nuevos dueños lo que, evidentemente, se convierte en el detonante del crecimiento disperso que tiene el DMQ en la actualidad.

En el caso del asesoramiento, el Plan Regulador de 1973 fue desarrollado por el Departamento de Planificación del Municipio de Quito con asesoría de la Agencia de Cooperación de los Estados Unidos (USAID). Esto implicó que la información levantada *in situ* para la elaboración de los planes pase a segundo plano para que se impongan los informes y planes externos. Aquí se destaca el informe del economista Scheitter, quien plantea que la principal industria que debe incentivarse en Quito es el sector de la construcción, lo que demanda fuertes préstamos a la banca privada y a organismos multilaterales (Achig 1983);

razón por la cual se construyeron y se aprobaron múltiples proyectos de vivienda lo que implicó una expansión urbana mayor (Peralta e Higuera 2016).

Como consecuencia de lo ocurrido en el 70, Quito experimenta un crecimiento acelerado y desordenado hacia las parroquias rurales aledañas, lo que conduce a un proceso de transformación de periferias. Es decir, en la década de los 80 ocurren dos fenómenos fuertes, el desplazamiento de las élites hacia la periferia oriental y el desplazamiento de las clases bajas a la periferia occidental, pues por su capacidad de pago no pueden insertarse en la ciudad. De esta forma, en este período, producto de las presiones sociales, inicia la legalización de barrios marginales y la regularización de los asentamientos de hecho, tanto en el área urbana como en las zonas de expansión (Peralta e Higuera 2016). Y, por otro lado, se estructura la forma urbana residencial de clases medias y altas en las periferias orientales.¹ Pues, durante este período, la banca privada tomó el control de los créditos y de la producción de vivienda para las clases medias y altas (Ospina 2010).

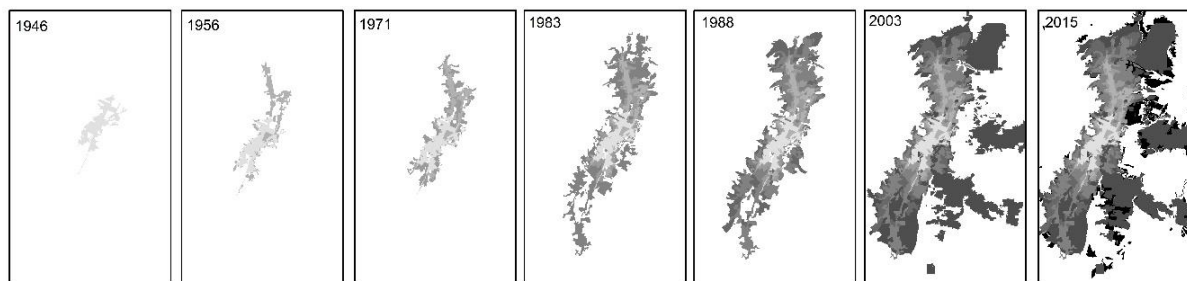
Debido al expansivo crecimiento de la ciudad se decide en 1993 crear la figura de Distrito Metropolitano. En los años siguientes se observan los mismos problemas socio espaciales: crecimiento acelerado, expansivo y difuso de las áreas periféricas; vaciamiento de áreas centrales; hipertrofia del centro; y, especulación del suelo (Larco 2018). Desde los años 90, la población crea nuevas lógicas de habitabilidad, nuevos patrones de exclusividad y refuerza la diferenciación espacial, lo que repercute en una mayor demanda del espacio circundante de la ciudad. Así mismo, producto de la crisis financiera de 1998, la población duda de la banca y prefiere invertir en el capital fijo, es decir, en bienes como viviendas.

La crisis de 1999 generó el decrecimiento de inversiones, pero años después, con la estabilidad económica producto de la dolarización, las empresas privadas se fortalecieron. Adicional, el ingreso de las divisas de los migrantes ecuatorianos se centró en la compra de bienes e inmuebles producto de la desconfianza hacia la banca. La producción inmobiliaria entra en su auge y se mantiene por las políticas de financiamiento del Estado a través del Bono de Vivienda y los créditos del Seguro Social. Ahora, la expansión del mercado inmobiliario sobrepasó los bordes urbanos hacia los valles de la ciudad de Quito, con

¹ Cabe destacar que, el crecimiento residencial inmobiliario de media y alta gama tiende a producirse hacia el este de la ciudad pues tiene mejores condiciones topográficas; mientras que el crecimiento residencial de estratos bajo se produce hacia el oeste, en las faldas del Volcán Pichincha.

proyectos habitacionales destinados al desplazamiento de las élites que aprovecharon la escasa a o nula planificación que existía en ese entorno (Ekos 2011).

Figura 2.1. Expansión de la ciudad de Quito



Fuente: Municipio del DMQ 2016

A partir de la descripción de Achig (1983) y partiendo de elementos teóricos de relaciones sociales de poder, está claro que los cambios morfológicos y el desarrollo urbano van de la mano de las políticas públicas, del gobierno de turno y de los vínculos que este tenga con los capitales. Tomando en cuenta que desde la década de los 70 el proceso de aprobación, fraccionamiento e inversión en vivienda en los espacios periféricos se incrementó, considero pertinente analizar el poder político desde ese período. La Tabla 2.1 indica los alcaldes e hitos de planificación, sumado a su idea de expansión de ciudad.

Desde 1970 el patrón neoliberal de acumulación se instaura en las economías del mundo, y Quito no fue la excepción. La ciudad era gobernada por partidos de derecha (neoliberales), propietarios de grandes extensiones de tierra, con familias adineradas y demás. Era evidente que sus políticas estarían alineadas en función de las necesidades de mercado. Los planes de desarrollo, como se explicaron anteriormente, definieron la diferenciación espacial y residencial de Quito. En el 2000, con un partido político de izquierda que asumía el poder después de décadas neoliberales, se esperaba un cambio en las políticas de desarrollo urbano. Sin embargo, esto no se dio. De acuerdo con Peralta e Higuera (2016), a pesar de todas las regulaciones, los planes han quedado solamente como guías para la especulación inmobiliaria; así como también para legitimar y legalizar actividades empresariales que en nombre del progreso de la ciudad, ofertan suelo y construyen en procura de asegurar sus intereses, favoreciendo la expansión de la mancha urbana.

Tabla 2.1. Alcaldes de Quito e hitos de la planificación urbana

Período*	Alcalde	Partido político**	Auto denominación ideológica	Planificación	Crecimiento
1965 - 1966	Luis Román Pérez	Independiente	-	Plan Director de Urbanismo 1967	Parcelación fuera del límite urbano y pronostica una expansión de 7355 hectáreas (Carrión y Vallejo 1992)
1966 - 1967	Luis Pallares Zaldumbide ²	PLRE	Centroderecha		
1967 - 1970	Jaime del Castillo Álvarez	FDN	Centro		
1970 - 1978	Sixto Durán Ballén	PSC	Centroderecha	Quito y su Área Metropolitana - Plan Director: 1973 - 1993	Nuevo límite urbano y la extensión del AMQ de 102.325 hectáreas
1978 - 1983	Álvaro Pérez Intriago ³	PLRE	Centroderecha		
1984 - 1988	Gustavo Herdoíza León	UDP	Centroderecha	Plan Quito - Esquema Director 1981	Reformula los límites y la expansión urbana: 118.200 hectáreas
1988 - 1992	Rodrigo Paz Delgado	UDP	Derecha	Reglamento Urbano 1990	N/A
1992 - 1998	Jamil Mahuad Witt	UDP	Derecha	Plan Estructura Espacial Metropolitana - 1993	Ampliación de la superficie urbana: 190.014 hectáreas
1998 - 2000	Roque Sevilla Larrea	UDP	Derecha		
2000 - 2009	Paco Moncayo Gallegos	ID	Centroizquierda	Plan General de Desarrollo Territorial 2001-2009	Ampliación de la superficie urbana: sin datos
2009 - 2014	Augusto Barrera Guarderas	PAIS	Centroizquierda	Plan Metropolitano de Ordenamiento Territorial (PMOT, 2012-2022)	Ampliación de la superficie urbana: sin datos
2014 - 2019	Mauricio Rodas Espinel	SUMA	Centroderecha	Plan Metropolitano de Desarrollo y Ordenamiento Territorial 2015	N/A

*Se han omitido las sucesiones

** PCE - Partido Conservador Ecuatoriano; PLRE - Partido Liberal Radical Ecuatoriano; PSE - Partido Socialista Ecuatoriano; FDN - Federación Nacional Velasquista; PSC - Partido Social Cristiano; UDP - Unión Democrática Cristiana; ID - Izquierda Democrática.

Fuente: Trabajo investigativo

3. Las particularidades del caso de estudio

3.1. ¿Quiénes son los promotores inmobiliarios?

El promotor inmobiliario es un actor activo tanto en la estructura urbana como morfológica de las ciudades. En Quito, es un poder económico que ejerce presión en el suelo y en las políticas públicas para obtener el máximo de rentabilidad. En este apartado el objetivo es contextualizar al promotor inmobiliario en Quito tomando en cuenta sus principales empresas, sus organizaciones y estadísticas generales.

² Propietario de la Hacienda Pallares que se fraccionó en “Huertos Familiares” para facilitar la construcción de la Urbanización Jacarandá en Cumbayá.

³ Constructor de múltiples vías de comunicación en la que se destaca la Autopista General Rumiñahui, que conecta a la ciudad de Quito con el Valle de Los Chillos

De acuerdo con datos del INEC, existen 6656 empresas dedicadas a la construcción (CIIU F4100.10 - Construcción de todo tipo de edificios residenciales: casas familiares individuales, edificios multifamiliares, incluso edificios de alturas elevadas, viviendas para ancianos, casas para beneficencia, orfanatos, cárceles, cuarteles, conventos, casa); de las cuales 43 se destacan por sus ventas según la revista EKOS. De estas empresas, las ventas anuales promedio son de seis millones y el máximo es de 76 millones de la empresa RIPCONCIV. Por otro lado, en el segmento de las actividades inmobiliarias (CIIU L6810) se reconocen también 41 empresas, en donde el promedio de ventas es de siete millones. Finalmente, se identifican dos empresas (Romero y Pazmiño; Irigoyen) con otro tipo de actividad clasificada como CIIU-M7, que se encargan de actividades de supervisión, gestión y diseño; que igualmente tiene ventas superiores a los tres millones.

Es importante destacar que, los promotores inmobiliarios con mayor relevancia de Quito y Guayaquil están organizados en la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Viviendas del Ecuador (en adelante APIVE) que, de acuerdo con su sitio oficial, se identifica como institución sin fines de lucro, que aglutina a los 21 mayores promotores de vivienda del Ecuador, en número de viviendas provistas al mercado inmobiliario ecuatoriano. Entre sus asociados se encuentran: Uribe&Schwarzkopf Ingenieros y Arquitectos Cia. Ltda, Romero & Pazmiño Ingeniera Inmobiliaria S.A., Proinmobiliaria S.A., Ferroinmobiliaria S.A., RIPCONCIV Construcciones Civiles Cia. Ltda., Asociación Mutualista Pichincha Para La Vivienda; y Semaica. A su vez, los promotores tienen convenios con la Cámara de la Construcción y con el Colegio de Arquitectos. Cabe destacar que, el nivel de organización de los promotores y constructores es tal, que han creado “Constructores Positivos”, colectivo que se autodenomina como colaborador de las autoridades en la elaboración de política pública vinculada a la creación de vivienda e infraestructura del país.

Finalmente, en cuanto a estadísticas de inversión inmobiliaria, los datos de edificaciones del INEC (tabla 2.2) arrojan una primera aproximación al crecimiento entre 1990 y 2013. Quito tiene un continuo crecimiento en su índice de metros cuadrados a construirse hasta 1995 donde empieza a decrecer, patrón que se repite hasta 1999. Posteriormente el crecimiento vuelve a recuperarse hasta el año 2008 (desplome mundial de los mercados), pero para el año 2009 duplica su cantidad y mantiene un crecimiento constante, a excepción del año 2012.

Tabla 2.2. Índice de metros cuadrados a construirse

Años	Índice general	Quito	Años	Índice general	Quito
1990	184,6	175,4	2002	216,7	128,4
1991	197,8	179,7	2003	266,8	173,6
1992	221,8	249,8	2004	296,6	230,8
1993	236,4	242,3	2005	271,1	156,7
1994	269,1	215,1	2006	350,6	240,4
1995	217,8	118,4	2007	479,8	278,3
1996	184,7	141,1	2008	323,1	164,8
1997	157	76,2	2009	455,9	336,4
1998	216,3	126,9	2010	538,7	381,5
1999	147,9	82,4	2011	427,6	388,1
2000	166,6	106,9	2012	678,7	750,8
2001	191,9	123,1	2013	474,1	333,5

Fuente: Permisos de construcción en INEC, archivo histórico

Adicional se obtiene datos de número de permisos, superficie del terreno, superficie a construir y número de viviendas entre el 2001 y 2011 a nivel provincial. En este caso, considero pertinente profundizar en la primera y última variable. En el año 2001 el número de permisos alcanza 5376 crecimiento que tiene sus altos y bajos, con una varianza de más menos 1000 los siguientes años. Sin embargo, desde el 2009 se identifica un crecimiento exponencial de los permisos alcanzando la cifra de 9850, cantidad que se mantiene elevada durante los siguientes años. En lo que se refiere a número de viviendas en el 2001 se prevé 7992 nuevas viviendas, al año siguiente decrece, pero los años siguientes se mantiene en un promedio de 10000 viviendas. Sin embargo, por efectos de la crisis global, los años 2007 y 2008 presentan una reducción sustancial (70% menos). Para el 2009 en adelante los números se disparan, llegando en promedio a 16000 viviendas por año.

3.2. ¿Qué ocurre con el DMQ actualmente? Un análisis estadístico de crecimiento

Si bien la recopilación documental nos da una idea del desarrollo urbano del DMQ, es necesario realizar una aproximación cuantitativa sobre cambios en la densidad poblacional y cambios de uso de suelo. De acuerdo con los datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (en adelante INEC) se identifica que el crecimiento de la población urbana entre 1990-2001 es de 27%, y decrece en el período 2001-2010 a un 15%. Caso contrario ocurre en las parroquias rurales, en donde se observa un crecimiento exponencial en el primer período del 65%, pero en el segundo período decrece alcanzando el 45%. Adicional, en la Tabla 2.3 se puede identificar las parroquias rurales aledañas al CBD con mayor transformación, diferenciado por sector de la ciudad.

Tabla 2.3. Análisis del incremento de la población del DMQ 1990, 2001 y 2010

	Código	1990	2001	2010	Incremento (%) 1990 - 2001	Incremento (%) 2001 - 2010
Cumbayá	170157	12378	21078	31463	70%	49%
Nayón	170170	5767	9693	15635	68%	61%
Puambo	170179	6148	10958	13593	78%	24%
Tumbaco	170184	23229	38498	49944	66%	30%
Alangasí	170151	11064	17322	24251	57%	40%
Conocoto	170156	29164	53137	82072	82%	54%
La Merced	170164	3733	5744	8394	54%	46%
Calderón	170155	36297	84848	152242	134%	79%
Llano Chico	170165	4384	6135	10673	40%	74%
Pomasqui	170177	13735	19803	28910	44%	46%
San Antonio	170180	12479	19816	32357	59%	63%
TOTAL	DMQ	1371461	1839853	2239191	34%	22%
	Rural	258886	426674	620045	65%	45%
	Quito	1112575	1413179	1619146	27%	15%

*Parroquias que en promedio superen el 45%

Fuente: Censo de Población y Vivienda 1990, 2001 y 2010

En la misma línea de contextualizar a las parroquias rurales del DMQ, con la Ordenanza 127, se analizó los usos de suelo y aquellos que tienen para ser cambiados para intensificar la inserción inmobiliaria: agrícola residencial y residencial con densidad baja. La Tabla 2.4 nos da una primera visión del periurbano del DMQ. Por ejemplo, en términos de equipamiento la zona del Valle de Los Chillos y el norte presentan hectáreas similares, especialmente las parroquias de Conocoto y Calderón; mientras que el Valle de Tumbaco presenta menos equipamiento siendo Cumbayá y Tumbaco las que resaltan con apenas un quinto de lo que representan las otras dos parroquias antes mencionadas.

Tabla 2.4. Uso de suelo de acuerdo con la Ordenanza 127 por parroquias rurales y área urbana medida en hectáreas

Parroquias	Cumbayá	Nayón	Puambo	Tumbaco	Alangasí	Conocoto	La Merced	Calderón	Llano Chico	Pomasqui	San Antonio	Urbano	Total general*
Agrícola Residencial	283,04	51,6	913,96	1031,71	810,7	176,5	622,67	216,33	136,23	93,95	951,33	352,44	11607,38
Área de promoción	12,56					40,84						572,61	791,99
Equipamiento	108,48	80,99	20,2	185,83	42,7	502,62	19,43	499,84	3,61	103,48	167,3	3748,85	6984,2
P. Ecol/Conser. Patri. N	453,66	554,42	1001,95	2932,93	1206,19	1084,72	1145,14	2895,14	151,91	1276,26	5058,64	14440,38	229613,21
Resid Rural 1	19,78			5,37		22,73		14,43	0,11	3,56	3,54	23,05	337,01
Resid Rural 2				0,69									690,84
Resid Urbano 1	803,9	564,42	397,75	1155,18	360,06	2074,95	235,3	700,31	153,75	387,5	717,08	921,43	10273,61
Resid Urbano 1*	336,34			40									376,35
Resid Urbano 2	77,18	151,59	85,91	310,68	357,33	562,51	35,99	1998,76	259,35	170,65	156,75	8130,65	12959,22
Resid Urbano 3	41,73	28,22	18,94	176,51		51,06		398,84	19,59	26,76	11,3	3990,03	5292,39
RN/Prod. Sostenible	398,9	141,35	709,52	639,71	106,54	125,11	1094,94	851,46		218,97	1388,11	228,45	134861,1
RNNR		3,47		0,01	0,01			124,47			3022,17	0,38	4580,72
Total general	2645,15	1576,17	3174,95	6564,67	2942,78	4806,38	3163,03	7917,59	727,46	2324,08	11641,06	34945,69	422998,86

*El total general incluye ciertas categorías que han sido eliminada por falta de relevancia en la investigación

Fuente: Plan de Uso y Ocupación del Suelo (Ordenanza 127)

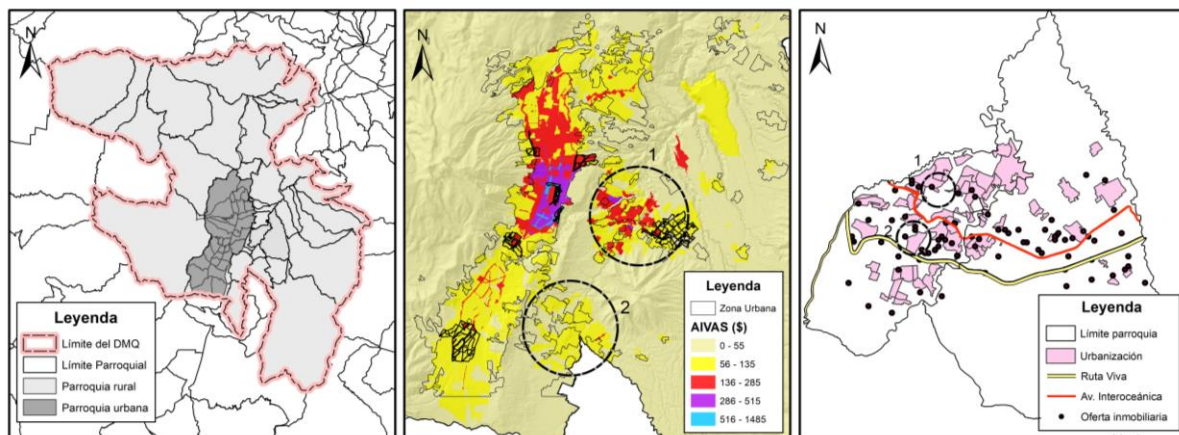
4. Escalas y unidades de análisis

Hoy en día los procesos más dinámicos se están llevando a cabo en la periferia de la ciudad, esto se debe a que, por un proceso de metropolización, muchos de los fenómenos tradicionales del casco urbano se están desplazando al *hinterland*. Esto ha generado que el periurbano sea el nuevo foco de los estudios urbanos. En el caso concreto del Distrito Metropolitano de Quito, considerado como tal desde 1993, se observa un proceso de transformación urbanas en las parroquias aledañas a la ciudad, es decir, la zona de Calderón, el Valle de Los Chillos y el Valle de Tumbaco. Sin embargo, con el emplazamiento de nuevas infraestructuras como el aeropuerto y de obras viales como la Ruta Viva, se espera una continua expansión de la mancha urbana hacia parroquias como Tababela, Checa y Yaruquí.

Esta disertación analiza la zona del periurbano del DMQ y opta por un análisis multiescalar tal y como lo explica la figura 2.2. En primera instancia se estudia el crecimiento expansivo de la ciudad a nivel macro, es decir, tomando en cuenta la estructura metropolitana. De esta forma se puede analizar el proceso de transformación de una periferia a un periurbano y, a su vez, el proceso de expansión de la mancha urbana. Por lo que, en un primer momento no se analiza una unidad espacial concreta, sino la expansión de los límites urbanos con procesos de

análisis socio-espacial. El estudio se centra en el crecimiento hacia el oriente pues la topografía del occidente no es atractiva para la inversión del inmobiliario. En este caso se selecciona las zonas del Valle de Tumbaco y del Valle de Los Chillos para profundizar en la inserción del mercado inmobiliario. Posteriormente se toman ciertas zonas del Valle de Tumbaco para realizar un análisis de diferenciación socio-espacial y así, comprender, como el accionar del promotor moldea el espacio urbano.

Figura 2.2. Unidades de análisis del Distrito Metropolitano de Quito: (a) Periurbano del DMQ, (b) zonas de desarrollo inmobiliario, (c) Cumbayá y Tumbaco – casos de estudio



Fuente: Municipio 2018

Capítulo 3

Las arenas de poder en el periurbano: promotor y municipio

Introducción

El crecimiento de la mancha urbana y la posterior configuración del periurbano del DMQ se analiza, a través de la visión geo-histórica de Soja (2000), desde el accionar del promotor inmobiliario en conjugación con la política pública. Si bien el periurbano se caracteriza por estar compuesto por asentamientos informales o tomas de tierras populares, esto no se aplica para todo el periurbano. Razón por la cual, se analiza el periurbano occidental. Con el fin de esclarecer la relación entre el municipio y el promotor, se realiza un corte desde el 2000 hasta el 2019, en donde se incluye a las administraciones Paco Moncayo, Augusto Barrera y Mauricio Rodas. El corte temporal es amplio, pues solo así se puede comprender el impacto de las políticas y su efecto en la expansión urbana y captura de rentas del suelo.

La producción y expansión del DMQ es un claro ejemplo de la articulación de los actores públicos y los privados en la producción del espacio urbano. Por lo que resulta necesario cuestionarse sobre la participación de los Municipios a través de sus Planes de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (PDOT); Ordenanzas; discursos; y, a su vez, comprender las particularidades de los actores y la producción privada del espacio urbano. De esta forma, en un primer momento se analiza a las administraciones a través de una revisión documental y de entrevistas semiestructuradas a los Secretarios de Territorio, Hábitat y Vivienda. A su vez se entrelaza la información obtenida con datos geográficos y con las entrevistas realizadas al sector inmobiliario.

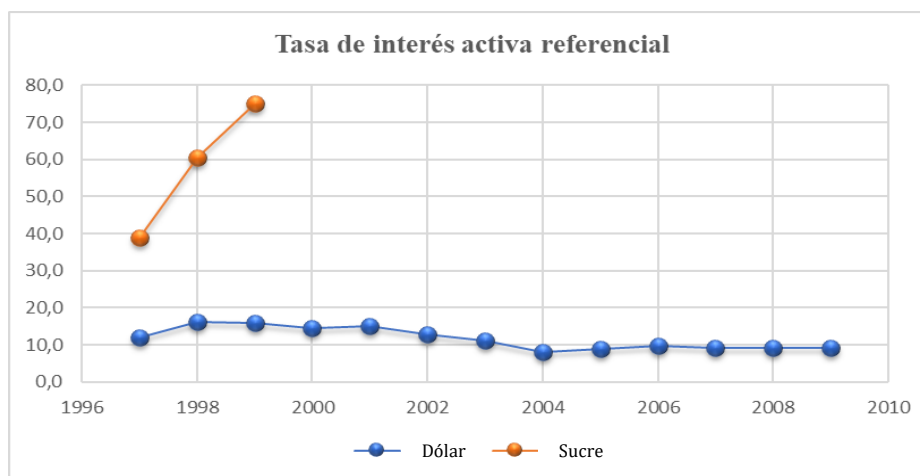
En esta sección se analizan los cambios de uso de suelo por medio del Plan de Uso y Ocupación del Suelo (PUOS) para comprender el crecimiento paulatino de la mancha urbana. A su vez, al ser el periurbano un fenómeno relativamente fácil de entender, pero difícil de definir los límites o fronteras entre: lo urbano, lo periurbano y lo rural; se plantea un índice de compacidad, para medir la densidad residencial y, por ende, los posibles espacios de inversión por parte de los promotores. Posteriormente, se concatenan las entrevistas de los promotores para comprender la relevancia de las rentas del suelo al momento de elegir el lugar y tipo de inversión. Finalmente, se realiza una caracterización del precio del suelo en donde se incluye a todas las parroquias rurales orientales; esto, con el fin de contextualizar el objeto de estudio.

1. La flexibilidad en la gestión municipal del suelo periurbano del DMQ

1.1. El inicio del siglo XXI con un gobierno con una gestión corporativista y empresarial

El Ecuador para el año 2000 se inauguraba con el dólar y con una serie de políticas nacionales que incentivaban la reactivación económica. Un elemento clave del inicio de este período es el cambio en las tasas de interés activa, lo que cambió la lógica de endeudamiento de las familias e individuos. Los datos del Banco Central indican que la tasa pasó de 75% en sucres en 1999 a 14,5% en dólares para el año 2000. De acuerdo con Francisco Salazar, analista inmobiliario y consultor del municipio, lo que generalmente ocurría antes del 2000 era la compra de lotes a través de un crédito, el pago completo de la deuda, una hipoteca para acceder a un crédito y, finalmente, construir la vivienda. Sin embargo, a partir del 2000, esta lógica cambia por una de venta de vivienda directa por dos motivos: los cambios en la tasa de interés y la gran desconfianza a la banca que llevaba a invertir el dinero en bienes (Gráfico 3.1).

Gráfico 3.1. Evolución de la tasa de interés activa referencial



Fuente: Banco Central del Ecuador, archivo histórico

En ese mismo año, meses más tarde, el 21 de mayo, Quito tiene la posesión del alcalde Paco Moncayo, perteneciente al partido político Izquierda Democrática; quien ocuparía este cargo por dos períodos hasta el 2009. En ambos períodos el alcalde tenía más del 50% del poder legislativo; por consiguiente, teóricamente, las ideas del partido podían ser aceptadas e implementadas. En términos generales, la administración de Moncayo se alinea a una planificación estratégica con un modelo de gestión corporativista y empresarial. De acuerdo

con Diego Carrión, Secretario de Desarrollo Territorial⁴ en los dos períodos, la primera acción que hicieron fue desarrollar el Plan Equinoccio 21, años después se escribió el Plan General de Desarrollo Territorial 2000 – 2020, y un documento de Planificación del Desarrollo Territorial.

El interés de esta administración, plasmado en sus planes, era promover un modelo de urbanización compacta basado en seis medidas, de las cuáles cuatro, explícitamente, impactan al periurbano y al promotor. La primera es la reprogramación de la clasificación del suelo, en donde se establecen tres categorías suelo urbano, no urbano y urbanizable. La segunda es el reajuste del PUOS en donde se preveía definir centralidades, formas de ocupación y edificación permitida y compatibilidad de usos. La tercera es la consolidación de centralidades urbanas en las zonas periurbanas de Calderón, Tumbaco-Cumbayá, Los Chillos. La cuarta es un sistema de movilidad potenciado en las periferias.

Más allá de lo expuesto en los planes, Diego Carrión, Secretario de Territorio en ese entonces, indica que realmente son otras cuatro políticas las que se destinaron al control de mancha urbana: “aumentar la oferta de vivienda en la zona consolidada, regularizar casos que ya están consolidados, promover la construcción en esa zona y definir unos polígonos de lo que es urbanizable y lo que es no urbanizable” (Diego Carrión, en conversación con autora, Quito abril 2019). A su vez, reconoce que las cuatro políticas fueron efectivas pues la mancha urbana no creció.

Uno de los temas más discutidos en esta administración es la reprogramación de clasificación del suelo. Lo que planteaba la administración, además de la clasificación, era un crecimiento por etapas 2006 – 2010; 2011 – 2015; y 2016 – 2020. Sin embargo, lo que la administración no prestó atención fue a los procesos de especulación que eso desembocaría, pues el suelo se mantenía como suelo rural, pero con potencial cambio de uso de suelo. En el año 2003, se aprueba la Ordenanza 0085,⁵ en el que se establece el Nuevo Régimen del Suelo del Distrito Metropolitano de Quito. En el Art. 12, en función del aprovechamiento, el suelo se clasifica en: “1) suelo urbano: aquel que cuenta con vías, redes de servicios e infraestructuras públicas y que tenga ordenamiento urbanístico definido y aprobado como tal; 2) suelo urbanizable:

⁴ Hoy en día el cargo es de Secretario de Territorio, Hábitat y Vivienda.

⁵ Sufre modificaciones en el 2003 (Ord. 95, 107, 138), en el 2005 (Ord. 143 y 156) y en el 2008 (Ord. 255).

aquellas áreas que el Plan General de Desarrollo Territorial del Distrito destina a ser soporte de crecimiento urbano previsible, bajo las normas y en los plazos que establezca el PGDT de acuerdo a las etapas de incorporación; y 3) suelo no urbanizable: son aquellas áreas del Distrito Metropolitano que por sus condiciones naturales, sus características ambientales de paisajes, turísticas, históricas y culturales, su valor productivo, agropecuario, forestal o minero no pueden ser incorporadas en las categorías anteriores” (Ordenanza 0085) (Anexo 1).

En nuestra administración había urbano, no urbano y urbanizable. ¿Cómo hicimos la asignación? Miramos el territorio y pusimos: por acá pasa la línea de alta tensión, aquí hay un buffer, aquí no se puede construir; aquí hay un aeropuerto, aquí no se puede construir; aquí hay una zona de protección ecológica como todas las lomas, no se puede construir; acá en la zona del noroccidente, no; aquí hay una zona arqueológica, no se puede construir. Entonces hicimos un mapa y todo lo que es no, es no. Porque es peligroso [...]. Así quedo el potencialmente urbanizable, o sea los terrenos que no tenían este tipo de restricciones. Entonces, haciendo esto y viendo las proyecciones, con los datos de población y **viendo tendencias del mercado**, hicimos lo urbanizable, lo que pasa a futuro. Es decir, estos tienen cara de jalar para acá, con crecimiento acá (Diego Carrión, Ex Secretario de Territorio, en conversación con la autora, abril 2019).

En la misma línea de crecimiento de la mancha urbana y el beneficio de los constructores y promotores inmobiliarios, se destaca la ordenanza 144 aprobada en el año 2005 que permite la aprobación libre de planos; y, como factor potenciador de crecimiento, la inauguración del Túnel Guayasamín que conecta al Valle de Cumbayá al hipercentro de la ciudad. Carrión lo explica así:

[Nosotros vimos] que había dos cosas: corrupción e ineficiencia, o sea lentitud en los trámites. Si nosotros queríamos desarrollar la economía, revivir, con la economía caída que estaba en el 2000-2002, había que **facilitar el tema de la construcción**. Entonces vimos varios ejemplos, hicimos una asesoría [...] y dijimos probemos, o sea hagamos **fe de confianza a los constructores**, es decir, olvidémonos de este paso de aquí, ustedes juran que están cumpliendo y se saltan todo este paso y empiezan a construir y nosotros ponemos un control ex-post. [¿Y esta declaración juramentada era notariada?]. Ahí empezaron los problemas. Era notariada, pero ya no era: Juro por Dios Santo que estoy cumpliendo; sino que me acojo a las normas. Entonces, saltaron los colegas [...] que por qué nos hacen jurar a nosotros [...]. Esto, debo confesar fue un riesgo enorme. El de suponer que la gente va a cumplir y que se yo, que los otros van a controlar, fue un riesgo, un riesgo que tomamos y yo lo asumo. Me parece que tenía

cosas buenas y otras no tan buenas. Pero, se empezó a mover la economía. Y, después, con los arquitectos vimos que la otra opción era hacer con ellos lo que hace la Entidad Colaboradora, y empezamos a trabajar en ese proyecto. Nosotros ya no lo hicimos, lo hizo el alcalde Barrera, pero ya nosotros habíamos detectado que había un problema y que era una posibilidad hacerlo con ellos y eso (Diego Carrión, Ex Secretario de Territorio, en conversación con la autora, abril 2019).

Para el año 2009, las medidas de ampliación de oferta de vivienda en la zona consolidada para evitar la expansión de la mancha urbana no fueron suficientes. Los resultados indican que la mancha urbana de la ciudad incrementó un 17% (Ver Anexo 1), se facilitó el accionar del promotor inmobiliario, hubo una falta de control en el crecimiento de las parroquias rurales y se reafirmó la expansión al proveer infraestructura vial.

1.2. Un Municipio basado en control y rectoría

En el año 2010, Quito deja el partido de Izquierda Democrática que gobernó por dos períodos y apoya al candidato del nuevo partido político Alianza País. Para contextualizar a este candidato, es necesario mencionar el momento coyuntural del país. En el 2007, ganaba la elección Rafael Correa quien transformó la institucionalidad del país. En el 2008 se reformó la Constitución del Ecuador y con ello cambió toda la lógica de planificación del país, especificando competencias y funciones a cada nivel de gobierno. Así mismo se aprobó la Estrategia Territorial Nacional y el Plan Nacional del Buen Vivir. Adicional al cambio en la Constitución, en el año 2010, se refuerza el componente territorial con la creación del Código Orgánico de Ordenamiento Territorial (COOTAD en adelante).⁶ Es decir, Barrera empieza una alcaldía con hitos que moldean la forma de planificar una ciudad, un distrito y un país. Adicional, en términos económicos, el país tiene una bonanza económica como consecuencia del alto precio del barril del petróleo, alcanzando un PIB, en el 2011 de 7,86 y cerró su período en el 2014 con 3,78.

Barrera toma la alcaldía con un 43% de los votos, con nueve de los 15 votos de los concejales, es decir, nuevamente se reconoce que el deseo del partido puede plasmarse efectivamente; y con un modelo de gobierno de control y rectoría. Entre sus primeras decisiones es la reformulación del organigrama, a través de un modelo descentralizado. La estructura orgánica

⁶ [...] hasta antes del COOTAD, que es del 2010, el Distrito tenía toda la potestad sobre el uso de suelo. Entonces nosotros podíamos decir urbano esto y ya.

funcional mantiene la administración general, crea las administraciones zonales, 12 secretarías que responden a la alcaldía y tres agencias que también responden a la alcaldía. Aquí es necesario destacar el rol de la Secretaría de Territorio, Hábitat y Vivienda; y de la Agencia Metropolitana de Control pues son instituciones que actúan activamente en el tema de la vivienda, construcción y expansión urbana.

En el 2011, con la ordenanza 172, se establece el Régimen Administrativo del Suelo en el Distrito Metropolitano de Quito, que deroga a las ordenanzas N° 3476, 0031 y 255, en donde se elimina la categoría urbanizable y se prohíbe la expansión horizontal, es decir, la creación de urbanizaciones y barrios. Lo que ocurrió, de acuerdo con René Vallejo, Secretario de Territorio, fue lo siguiente:

A ver, nosotros tomamos, respecto a la expansión, una medida súper radical y fundamental que fue congelar el uso de suelo. Porque en la práctica municipal, en cada período municipal, más o menos cuando se necesitaba “actualizar” la planificación urbana, se actualizaba lo que es ahora el PUOS. [...] el suelo en el Distrito Metropolitano de Quito se dividía en suelo urbano, no urbano y urbanizable. Entonces lo que hicimos nosotros fue primero congelar la mancha del límite del área urbana y, después **suprimir la categoría de suelo urbanizable**. Entonces, esa fue una medida sustancial e importante. No estoy seguro [de] que eso haya afectado a la lógica de especulación del suelo. [...] la otra medida que de alguna manera estaba orientada a eso [expansión urbana], porque nosotros partimos de una constatación fundamental; sabíamos que en las áreas urbanas de Quito había como el 30% de suelo libre o suelo vacante, en esa lógica [la medida] fue justamente tratar de densificar la ciudad para evitar que se expanda y, para eso, creamos esta cuestión del suelo creado, que si no me equivoco fue la Ordenanza 106⁷. Entonces, ¿con esa ordenanza que hicimos? Tratar de incentivar la edificación en el área urbana de la ciudad, sobre todo en la mancha central de Quito, a través de otorgar dos pisos más de edificación, pero con un pago [...] (René Vallejo, Ex Secretario de Territorio, en conversación con la autora, abril 2019).

Así mismo en el 2011, se aprueban las Ordenanzas 170 y 171, sobre Desarrollo y Ordenamiento Territorial respectivamente. El Plan está dividido siete ejes estratégicos, siendo el primero “Quito Ciudad – Capital, Distrito – Región” el que discute el proceso de expansión

⁷ Ordenanza Metropolitana N° 0106: Ordenanza que establece el régimen administrativo de incremento de número de pisos y captación del incremento patrimonial por suelo creado en el Distrito Metropolitano de Quito, modificatoria de la Ordenanza Metropolitana No. 255.

urbana. La idea es clara y es bastante similar a la de Moncayo: promover la ocupación de reservas de suelo urbano y la compactación de áreas urbanas con capacidad de carga; y normar y gestionar el uso sustentable de áreas de alto valor eco sistémico y de recursos renovables y no renovables. A su vez, apoyar a un modelo de centralidades en diferentes escalas: metropolitanas, zonales, sectoriales y barriales. El problema de acuerdo con Vallejo era el siguiente:

Y, dentro del equipo nuestro, había una bronca interna. Yo era de la idea, y soy de la idea de que [en] las áreas metropolitanas hay que crear centralidades, sino no funcionan. Ahí si es un desierto tipo Los Ángeles, entonces yo peleaba con el equipo. [Yo decía] hagamos entonces unos núcleos de servicios aquí porque el centro de Cumbayá [...] y yo peleaba con el equipo y, me acuerdo de que, varios del equipo que vivían por ahí no querían [construcción en] altura ahí. Teníamos unas broncas terribles. Yo decía, si es centralidad morfológicamente tiene que ser como tal, y había compañeros que decían no... (René Vallejo, Ex Secretario de Territorio, en conversación con la autora, abril 2019).

Por otro lado, en el año 2013, se deroga la Ordenanza 144 y se anuncia la apertura del proceso de aprobación de planos de edificaciones, en donde, a través de un concurso, se designa al Colegio de Arquitectos como Entidad Colaboradora para emitir certificados de aprobación, la siguiente fase es la Licencia Metropolitana Urbanística que es emitida por la Administración Zonal correspondiente. A su vez, la Agencia Metropolitana de Control se encarga de realizar controles aleatorios sobre el cumplimiento de la norma. Para Carrión, el problema de tener un Agencia que se remita a la alcaldía directamente es la desorganización y, consecuentemente, la falta de control.

Es importante comprender que, si bien el modelo de gobierno planteaba el control de la expansión y se generaron instrumentos, los resultados no siempre son efectivos. Si bien Diego Carrión indica que en su período no se expandió la mancha urbana, René Vallejo indica que en su período de gestión si se produjo:

[Y, dentro de este proceso de urbanización, ¿usted cree que es inminente este continuo crecimiento de la mancha urbana?] Yo me temo que si con procesos de fortalecimiento del sector público como fue los 10 años de Correa y los cinco del Augusto, donde intentamos ser duros y tratar de regular y combatir el tema de la especulación del suelo, o al menos regularla, no lo logramos, controlar efectivamente, no sé qué se pueda venir. De hecho, la administración

reciente creo que creó nuevas categorías de zonificación para poder incorporar suelo urbano a través dos denominaciones del suelo residencial rural (René Vallejo, Ex Secretario de Territorio, en conversación con la autora, abril 2019).

Cabe destacar que el crecimiento de la mancha urbana, de una u otra forma está vinculada al desplazamiento del Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre (NAIQ) a la parroquia de Tababela en el 2013, sumado a la construcción de la Ruta Viva que cruza las parroquias rurales de Tababela, Puembo, Tumbaco, Cumbayá y se conecta con la vía perimetral de Quito. El hecho de generar conectividad y accesibilidad a esas parroquias incentivó, además de cambios de usos de suelo, el interés de los grandes inmobiliarios en construir viviendas y oficinas, de la mano de fuertes procesos de especulación.

Finalmente, para dar pie al siguiente período de gobierno, una reflexión que se repitió tanto con Francisco Salazar como con René Vallejo es que los avances en cuanto a herramientas e instrumentos dependen del modelo de gobierno. En este caso, hablo del concepto de “urbanismo concertado” que se aplica tanto para los Proyectos Urbanísticos Arquitectónicos Especiales (PUAE) como para zonas que cuenten con una asignación de zonificación especial. Cuando esta administración clasificó el suelo en dos categorías y actualizó el PUOS, creo una zonificación especial para aquellos lotes grandes que estaban en el periurbano, con el objetivo de que, a través de un urbanismo concertado, el municipio pueda recibir las cargas y beneficios. Esta herramienta es una de las piezas claves para comprender no solo los procesos de expansión urbana futura sino también los procesos de especulación del suelo, pues si la concertación no tiene un poder público, es probable que cederá a favor de los intereses de los propietarios y constructores.

1.3. El regreso del corporativismo y la planificación estratégica

En el año 2014, pierde la reelección Augusto Barrera, convirtiendo a Mauricio Rodas en el nuevo alcalde del DMQ 2014-2019. El Ecuador, en ese entonces, tenía un gobierno de izquierda del partido político Alianza País, mientras que alcalde pertenece al partido SUMA de centro-derecha. En el 2015, el presidente presenta el proyecto de ley de la plusvalía y de herencias, lo que escandaliza al sector de la construcción y promoción inmobiliaria. Por otro lado, en el mismo año el precio del petróleo tiene un desplome, afectando la economía del país y a todos los sectores económicos y productivos. A su vez, en el año 2016 se aprueba la

Ley Orgánica de Ordenamiento y Gestión Territorial (LOOTUGS en adelante), ley que promulga un cambio en el manejo del suelo.

El alcalde Rodas se posesiona con un 58% de los votos, pero con minoría en el Concejo Metropolitano sumado, posteriormente, a la fragmentación de su propio partido. Su gobierno se centra en una planificación estratégica y mantiene la estructura orgánica funcional de la administración anterior. Durante la entrevista realizada a Jacobo Herdoíza, Secretario de Territorio, Hábitat y Vivienda, se identifica el modelo de gobierno que se plantea para estos cuatro años.

El pensamiento político tiene una relación directa con el diseño de la política pública y de las herramientas que se aplican [¿Cuál es tu filosofía política?] La mía es que el rol de los municipios es encontrar los mecanismos técnicos, legales, políticos y financieros para que el mercado, converja en los objetivos de política pública; y sea un partícipe activo de la construcción de ciudad. Y, por lo tanto, creo firmemente en que el rol del municipio es actuar como un promotor, como un constructor de consensos públicos-privados [...] Entonces estoy... me alejé de la idea de un municipio planificador-centralizador, en el sentido de la planificación, me oriento más a un municipio rico en recursos técnicos, tecnológicos y financieros que permitan concertar y canalizar esquemas de asociación. Eso es un poco la filosofía (Jacobo Herdoíza, Secretario de Territorio, en conversación con la autora, abril 2019).

Bajo este modelo de gobierno, en el año 2015 se aprueba la Ord. 0041 que contiene el Plan Metropolitano de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del DMQ. En la sección de “Ordenamiento Territorial” se discute el proceso de expansión urbana. Tomando en cuenta el carácter espacial, el análisis se realiza en escalas, por lo que el fenómeno se debate a una escala metropolitana. Las bases conceptuales que se utilizan para la construcción del modelo territorial son: compactación y redensificación del espacio urbano consolidado, consolidación de una estructura metropolitana de archipiélago y un sistema de centralidades policéntrico, construcción de infraestructura verde transversal y multiescalar, y entendimiento de las condiciones fisiográficas del territorio metropolitano. La política a escala metropolitana plantea en su objetivo 3A la densificación del territorio urbanizado, y constitución de una estructura de centralidades productivas que favorezcan un urbanismo dinámico, compacto y multimodal. Por otro lado, el objetivo 3C pretende densificar el uso y ocupación del suelo distrital – mancha urbana – hasta niveles de eficiencia para alojar a la nueva población.

Para entender el proceso de planificación de esta gestión se debe tomar en cuenta dos hitos claves: el aeropuerto ya no se ubica en la ciudad sino en la parroquia rural de Tababela, y la construcción del metro de Quito, el cual cruza de norte a sur la ciudad. A partir de esto, Herdoíza explica cuál es su percepción de las periferias y cuáles son sus políticas y medidas para combatir o contener el proceso de expansión urbana.

[...] el modelo de centralidad, que es el que permitiría revertir el modelo expansionista, sufre de dos problemas crónicos: procesos especulativos que calientan el valor del suelo y por lo tanto lo orientan solo a sectores socio-económicos altos; o procesos de deterioro físico-ambiental en ejes urbanos importantes que tienen todos los servicios, pero en donde la calidad urbanística, el espacio público y la inseguridad no han permitido que se focalice el mercado inmobiliario. Ese es el defecto de las áreas centrales: o muy calientes o extremadamente frías en cuestión de inversión inmobiliaria. Eso automáticamente es cómplice de nuevas alternativas de desarrollo inmobiliario en suelo, relativamente barato, frente las áreas centrales o periurbano donde el **municipio ha invertido ingentes recursos en conectividad vial y en infraestructura de agua potable y alcantarillado**; estamos con ratios de cobertura que superan el 95% en ambos; y que invitan, de alguna manera, a procesos relativamente acelerados de transformación del suelo rural o agrícola a suelo urbano, con costos relativamente marginales de *infraestructuración*, pero con grandes rentabilidades por la recalificación del suelo. [...] ¿Qué medidas podrían revertir el proceso? Dar más competitividad a las áreas centrales y vincular una repotenciación del modelo de centralidades urbanas en torno a la línea del metro (Jacobo Herdoíza, Secretario de Territorio, en conversación con la autora, abril 2019).

Por otro lado, tomando en cuenta la coyuntura nacional, la aprobación de cambios de uso de suelo se vuelve más estricta, esto con el fin de evitar incluir suelo productivo o de protección a la mancha urbana. La LOOTUGS indica que para incorporar este suelo no urbano a urbano se requiere, primero un Plan Especial y, segundo, autorización del Ministerio de Agricultura (MAG). Sin embargo, en la actualización del PUOS del año 2018 aparecen dos nuevas categorías que, probablemente, en los próximos años tendrán usos con mayor densidad de población obligando al cambio de la normativa.

En términos generales, el municipio y la secretaria no realizan mayores cambios en los planes y ordenanzas, sin embargo, la aplicación es diferente por la visión política. El cambio más destacable, que va acorde a lo que plantea el Secretario de Territorio, es la construcción en altura de la ciudad.

[...] desde la perspectiva de la política pública, nos interesa concentrar los estímulos, [y promover] las inversiones en torno al sistema integral de transporte. Es decir, el mapa es relativamente claro, yo tengo una línea de metro con 15 estaciones y tengo tres líneas de BRT con 160 estaciones aproximadamente, entonces la corona va a funcionar de esta manera. La primera corona de densidad va a ser el metro, porque tiene la posibilidad de incrementar hasta el 100% del PUOS en función del puntaje de ecoeficiencia; inmediatamente estarán las coronas o los radios de influencia del BRT que pueden incrementar un 50% por encima del PUOS; la tercera es el área de influencia del sistema integrado de transporte. [...] **Ya no hay posibilidades de vender edificabilidad adicional en los valles, esta es una decisión de política pública, porque lo que interesa es, en términos generales, ser mucho más competitivo**, toda la vacancia de suelo en torno al sistema integral de transporte, optimizar los rendimientos urbanos en suelo dotado de infraestructura [...] dicho de otra manera, desestimular la localización de proyectos inmobiliarios en las zonas que no tienen la misma cantidad de servicios y de conectividad (Jacobo Herdoíza, Secretario de Territorio, en conversación con la autora, abril 2019).

Sin embargo, al hablar de no vender edificabilidad en los valles, existe una paradoja pues la Ord. 340, que reforma a la Código Municipal, regula el control de pisos por eco-eficiencia en cualquier lugar de la ciudad. Por otro lado, el Art. 26 de la Ord. 172 señala la aplicación de PUAE como instrumentos de planificación de iniciativa pública o privada en donde la única condición es tener un lote mayor a 10000 m², es decir, puede aplicarse en cualquier lote que cumpla ese requisito del área rural. Para Herdoíza, su administración queda en deuda con la ciudad, pues faltó componer una serie de cargas urbanísticas al desarrollo rural, con el fin de desestimular el crecimiento periurbano.

2. ¿Por qué la gestión municipal es clave?

Para el promotor inmobiliario el mejor escenario en un modelo de gobierno es la total libertad para construir; mientras que para el municipio, en términos teóricos, es la captura de cargas y beneficios. Razón por la cual se producen disputas entre lo público y lo privado. Las disputas pueden ser leves o fuertes dependiendo del modelo de gobierno e ideología política. Durante las entrevistas los promotores recordaron las administraciones de Barrera y Rodas, a través de sus Secretarios de Territorio. El cargo del secretario implica un mayor contacto y comunicación con los promotores pues, en muchos de los casos, es la entidad que conecta a los desarrolladores inmobiliarios con el Concejo Metropolitano. Cabe destacar que, en los

último dos años, bajo la figura de Constructores Positivos, se ha establecido un vínculo directo con los concejales de la Comisión de Uso de Suelo.

Es necesario percatarse que las políticas que ocurren en la ciudad surgen desde una visión política. En este caso, el Secretario de Territorio saliente, Jacobo Herdoíza, tiene una idea de concertación y de flexibilización de la norma. Los problemas ocurren especialmente en los PUAE, herramienta que justamente es creada en la administración de Augusto Barrera en un momento de fuerte institucionalidad pública. Sin embargo, con la nueva alcaldía, el secretario plantea una especie de *check list* para determinar si los proyectos cumplen o no ciertos parámetros. Para Francisco Salazar, el secretario genera una:

[...] estrategia administrativa para que las cosas fluyan. El error es conceptual, se hicieron las zonas de concertación para que no fluyan, justo para poder tener un campo de batalla duro. Si hago una zona de concertación y adicional hago un sistema rápido para que fluya rápido, mejor le pongo desde un inicio [un uso de suelo] y que funcione la norma habitual de la ciudad. [...] al facilitar en términos administrativos, pierdes la lógica política” (Francisco Salazar, analista inmobiliario y consultor del municipio, en conversación con la autora, mayo 2019).

Este es uno de los ejemplos del modelo de gobierno de la administración anterior, sin embargo, es necesario entender desde el discurso propia del secretario cómo su ideología repercute en las políticas de suelo. Para el secretario, la relación que existe con los promotores es “importante y concertada”. El problema radica que, a lo largo de su discurso la figura de concertación se transforma a una negociación, para alcanzar un punto de equilibrio en el que el mercado se siente cómodo. Por esta razón, cuando entrevisté a los inmobiliarios, todos concuerdan en que el secretario es abierto y es un nexo para ellos; y, es algo que también lo aclara el Secretario de Territorio:

[¿Cuál es la relación que tienen con el promotor inmobiliario?] Importante. O sea hay una relación directa, bajo el esquema de urbanismo concertado entendemos que hay que sentarse a exponer cuáles son los costos y beneficios de una cierta política de aprovechamiento del suelo [...]. Eso implica poder establecer unos protocolos de diálogo sobre ciertos temas que generalmente el sector público rechaza dialogar. Por ejemplo: las expectativas de rentabilidad. Es poco usual que el sector público dialogue sobre lo que es una rentabilidad razonable detrás una operación inmobiliaria, o de una operación urbanística. Generalmente impone normativa sin considerar los efectos que puede tener el incremento en la disminución de la rentabilidad. Hay

normativas que definitivamente obstaculizan o frenan el dinamismo del mercado o, en sentido inverso. Entonces cuando en la mesa uno se sienta y expone los argumentos y las expectativas y comienza a disminuir técnicamente las brechas, llegas a establecer coincidencias y puntos de equilibrio. Cuando hay punto de equilibrio, es decir, hay beneficios comunes y compartimentación de cargas comunes, automáticamente se logra respaldo la decisión del sector privado y la política se convierte en un vehículo de cambio. Entonces es extremadamente importante la relación con el inmobiliario (Jacobo Herdoíza, Secretario de Territorio, en conversación con la autora, mayo 2019).

Adicional, el secretario muestra una especie de resistencia al enfrentamiento con los constructores. Durante la entrevista él menciona que el sector de la construcción, a partir de la derogación de la Ley de Plusvalía, sintió mayor legitimidad para hacer reclamos de todo tipo. Dentro de esos reclamos están las regulaciones, tramitología y el aprovechamiento del suelo. Por lo que, el secretario intentó favorecer la dinámica económica del desarrollador inmobiliario al intentar reformar las ordenanzas, llevándolas al Concejo Metropolitano, pero, afortunadamente, al tener un Concejo tan polarizado ideológica y políticamente no se flexibilizaron estas herramientas.

[¿Y hasta qué punto esta concertación es flexible para que el inmobiliario no reaccione de esta forma violenta que decías; o ya no hay ese temor de reacción violenta del inmobiliario?]. No, siempre hay. Porque hay una altísima sensibilidad del mercado y del sector inmobiliario a la regulación y a la tramitología, altísima. Entonces basta que cambie un engranaje, una pieza, una regla del juego, para que haya reacción del sector inmobiliario; y, el sector inmobiliario reacciona directamente, tal vez en ese sentido es violentamente, no hay intermediación. Utiliza todos los canales de las redes sociales, del conducto político para incidir en la reacción frente a un cambio regulatorio. Entonces eso conlleva a tener permanentemente actitud de diálogo para evaluar qué beneficios y qué impactos genera el cambio regulatorio (Jacobo Herdoíza, Secretario de Territorio, en conversación con autora, Quito, mayo 2019).

En la misma línea, durante las entrevistas se preguntó a los inmobiliarios y constructores cuál es su relación con el sector público y qué limitaciones o beneficios han encontrado en la política pública. Todos concuerdan en que “el Municipio no es ágil”, “trámites engorrosos y políticos”, “políticas que desincentivan al constructor”, “los tiempos de aprobación son demasiado extensos”. Adicional, consideran que las personas que forman parte de la

Comisión de Uso de Suelo⁸ no están capacitadas para decidir qué ocurre con el desarrollo inmobiliario, el único ente competente es la Secretaría de Territorio, Hábitat y Vivienda. Sin embargo, más allá del pensamiento liberal de los promotores se observa un grave problema: la corrupción.

O sea, nosotros aprobamos en función de lo que está permitido. Yo no planteo un proyecto que se aleje de lo que está aprobado o permitido. Entrar a una excepción es entrar al mercado de corrupción que hay. Trámites que te dicen que hay que cambiar entonces nosotros, si te dicen aquí puedo hacer cuadrados y vemos que podemos hacer cuadrados, lo hacemos. Pero sugerir que, no hay que hacer cuadrados hay que hacer rectángulos, eso implica complicarnos y nosotros no lo hacemos. [...]. El tema de que las urbanizaciones tarden unos siete años en aprobarse ha hecho que, bajo al esquema de condominios, se aprueben, se falseen urbanizaciones como condominios. Por ejemplo, en la zona de Tumbaco, por La Viña, tú ves urbanizaciones que están aprobadas como condominios, y eso está generando problemas (Inmobiliaria D, en conversación con la autora, abril 2019).

En las entrevistas realizadas tanto a los concejales como al Secretario de Territorio y a los constructores, todos concuerdan en que “es probable que exista corrupción”. Para algunos, el problema radica en el Concejo, para otros hay negocios internos con la Dirección de Avalúos y Catastro, otros indican anormalidades en los cambios de uso de suelo y demás; y la lista puede continuar. En el caso de Cumbayá y Tumbaco lo que más se repite en las entrevistas al sector privado es el “trato diferencial” que existe. El problema para ellos, que repercute en la rentabilidad de sus proyectos, es el tema de edificabilidad. La mayoría no entiende cómo es el proceso de aprobación de pisos y por qué algunos promotores resultan más beneficiados que otros. Por su parte el Secretario de Territorio argumenta que:

Si no hay reglas claras, si hay márgenes amplios de discrecionalidad, y si no hay concertaciones técnicas y políticas para llegar a acuerdos estables... **Hay puerta para discrecionalidad y corrupción.** Y el Municipio muchas veces ha generado trabas para vender favores. El Municipio genera complejidades, autogenera complejidades y, finalmente, las termina

⁸ El Concejo del Distrito Metropolitano de Quito está compuesto por 21 comisiones, una de ellas es la Comisión de Uso de Suelo que está integrada por cinco concejales. En la administración de Mauricio Rodas, estaba presidida por Sergio Garnica, el resto de los concejales son: Jorge Albán, Eduardo del Pozo, Patricio Ubidia y Marco Ponce.

resolviendo mediante mecanismos no legales... ocurre eso (Jacobo Herdoíza, Secretario de Territorio, en conversación con la autora, mayo 2019).

En resumen, esta sección es con el fin de esclarecer el poder del promotor inmobiliario en la política pública y, por ende, en la configuración del espacio urbano. Es importante recordar, que si bien el promotor busca una rentabilidad máxima, es obligación del sector público el obtener las cargas y beneficios óptimas para el desarrollo de la ciudad.

3. Al avance de la frontera urbana y sus efectos

3.1. Un análisis sobre los cambios de uso de suelo

La sección anterior destaca las políticas e instrumentos legales para regular y controlar la expansión urbana; así mismo, se complementa con el accionar del promotor al momento de pujar por el suelo. Adicional, resulta pertinente contrastar el discurso del servidor público y de sus documentos con datos reales del espacio. De esta forma, tomando en cuenta que el periurbano se caracteriza por su potencial cambio de uso de suelo, esta sección denominada “avance de la frontera urbana” pretende ser un símil del avance de la frontera agrícola y reconocer la expansión urbana. En este caso, se analiza el cambio de uso de suelo de acuerdo con la normativa establecida por el Municipio de Quito en el PUOS utilizando datos desde 1997 hasta el 2018. Para analizar el cambio se usaron los datos en un período de cinco años, los cuales guardan relación con el tiempo de las administraciones; en el caso de no existir información se tomó el año anterior. Así se formaron los siguientes periodos de análisis: 1997 – 2003, 2003 – 2008, 2008 – 2013, 2013 – 2018 (ver anexo metodológico).

Al analizar los cuatro períodos de tiempo en las administraciones zonales de las parroquiales rurales orientales del DMQ se reconoce que la mayor cantidad de cambios urbanos se producen entre 1997 y 2003. Tanto en los Chillos como en Tumbaco se incorporaron un promedio de 8000 hectáreas a un uso de suelo urbano. El siguiente período, 2003 – 2008, tiene cambios menos bruscos, pero de igual forma son representativos alcanzando 2000 hectáreas en Los Chillos y un promedio de 1000 hectáreas en Calderón y Tumbaco. El siguiente período, 2008 – 2013, evidencia una intensificación urbana en Tumbaco, pues se incorporan 3600 hectáreas, mientras que en las otras dos administraciones se mantiene e incluso disminuye levemente esta intensificación. Los datos generales de área urbanizada indican que Calderón es un espacio mayormente urbano; mientras que las otras dos administraciones tienen lógicas periurbanas. Adicional, destacan las parroquias de Cumbayá,

Tumbaco y Puenbo; y Conocoto en donde se observa el mayor porcentaje de cambio. Es importante mencionar que Los Chillos se extiende al cantón Rumiñahui, que tiene una administración distinta, por lo que resultaba complejo homologar los datos. Es consecuencia, en ese valle, habrá otros casos que destaquen además de Conocoto.

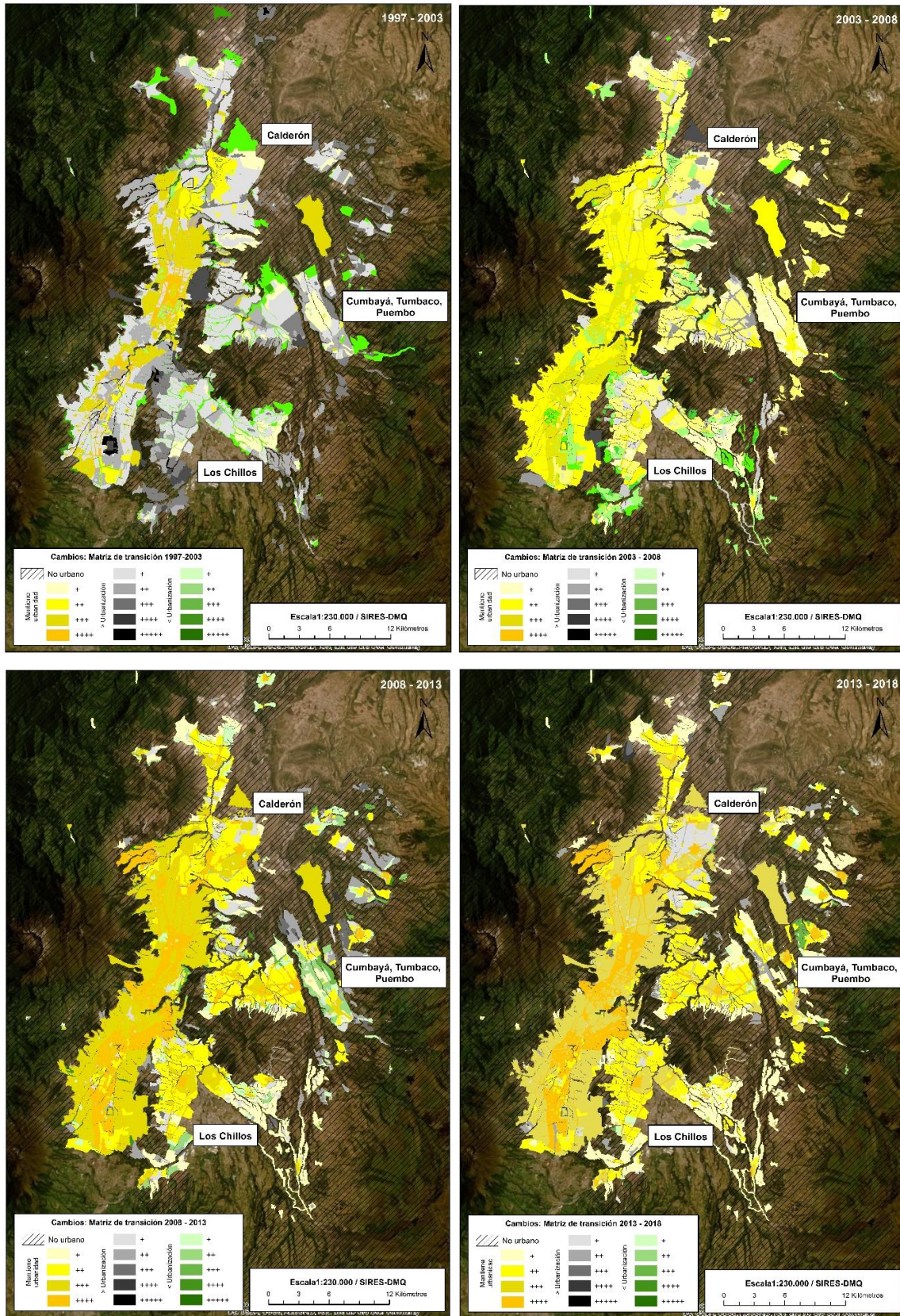
Tabla 3.1. Cambios en el uso de suelo (a) 1997 – 2003, (b) 2003 – 2008, (c) 2008 – 2013 y (d) 2013 – 2018

	CALDERÓN (ha)				LOS CHILLOS (ha)				TUMBACO (ha)			
	a	b	c	d	a	b	c	d	a	b	c	d
No urbano (1)	3745,1	4074,3	3978,8	3976,1	56618,1	56565,7	56829,5	56647,9	52452,0	53841,0	51151,0	51500,9
Urbano (2)	1420,6	3349,2	3629,4	3021,5	1197,9	7197,3	8315,7	9568,1	2495,8	8860,6	7936,9	11017,5
Intensificación urbana (3)	2733,2	1198,5	1004,9	1604,9	8018,6	2029,3	1513,6	465,0	7298,2	1076,1	3596,8	957,8
Cambios a no urbano (4)	750,6	27,6	36,6	47,1	891,8	940,7	84,9	79,0	1610,2	79,3	1172,5	384,8
Área total	8649,5	8649,6	8649,7	8649,7	66726,4	66733,0	66743,7	66760,0	63856,3	63856,9	63857,2	63861,0
Área urbanizada (2+3)	4153,8	4547,7	4634,4	4626,4	9216,5	9226,6	9829,3	10033,1	9794,0	9936,7	11533,7	11975,3
	48%	53%	54%	53%	14%	14%	15%	15%	15%	16%	18%	19%

Fuente: Trabajo investigativo

En la tabla 3.1 y figura 3.1 se observa que el crecimiento de la mancha urbana no se ha detenido, los polígonos son cada vez más grandes y abarcan zonas que antiguamente eran no urbanas. El crecimiento de la Administración Zonal Tumbaco responde a infraestructura vial y aeroportuaria y evidencia, además de una consolidación, un crecimiento prolongado hacia el nororiente.

Figura 3.1. Cambios en el uso de suelo (a) 1997 – 2003, (b) 2003 – 2008, (c) 2008 – 2013 y (d) 2013 – 2018

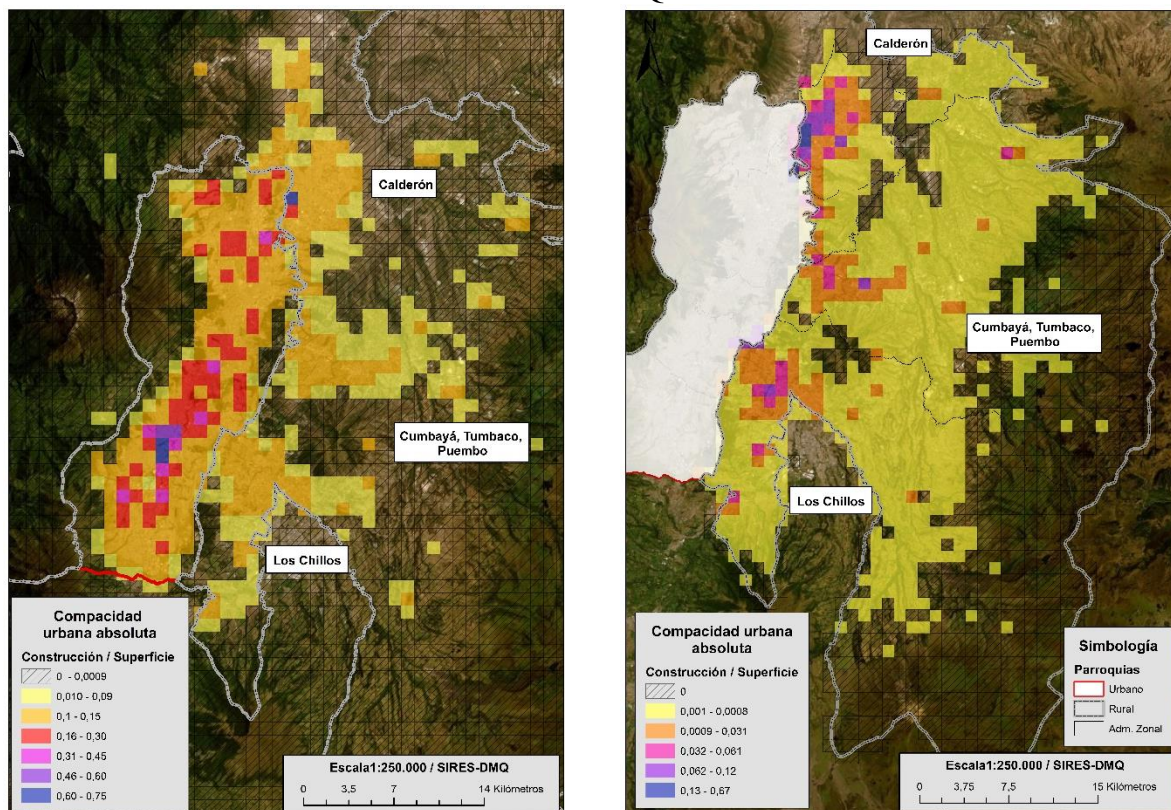


Fuente: Trabajo investigativo

3.2. Procesos de densificación: el índice de compacidad urbana

Como ya se han identificado los patrones de crecimiento de la mancha urbana, resulta oportuno identificar qué zonas son las más compactas y densas; y, cuáles las más dispersas para obtener el objeto de estudio. De esta forma, se aplica el índice de compacidad urbana absoluta. De manera general, al correr el índice para todo el DMQ se observan condiciones similares en todo el periurbano. Sin embargo, cuando la escala de análisis es otra, específicamente el periurbano, ya se observan otras relaciones. Como ya se analizó en la sección anterior, Calderón tiene características más urbanas y de mayor consolidación, que la eliminan como opción de estudio. El caso de Los Chillos tiene una compacidad circular que está más próxima a la mancha urbana. Finalmente, Cumbayá-Tumbaco-Puambo, evidencian una compacidad longitudinal. Si bien la mayor parte de esta zona está lotizada y urbanizada, los datos reflejan un mínimo de compacidad, comparado con Los Chillos en segundo lugar y con Calderón en tercer lugar.

Figura 3.2. Compacidad urbana absoluta (a) Distrito Metropolitano de Quito y (b) periurbano oriental del DMQ

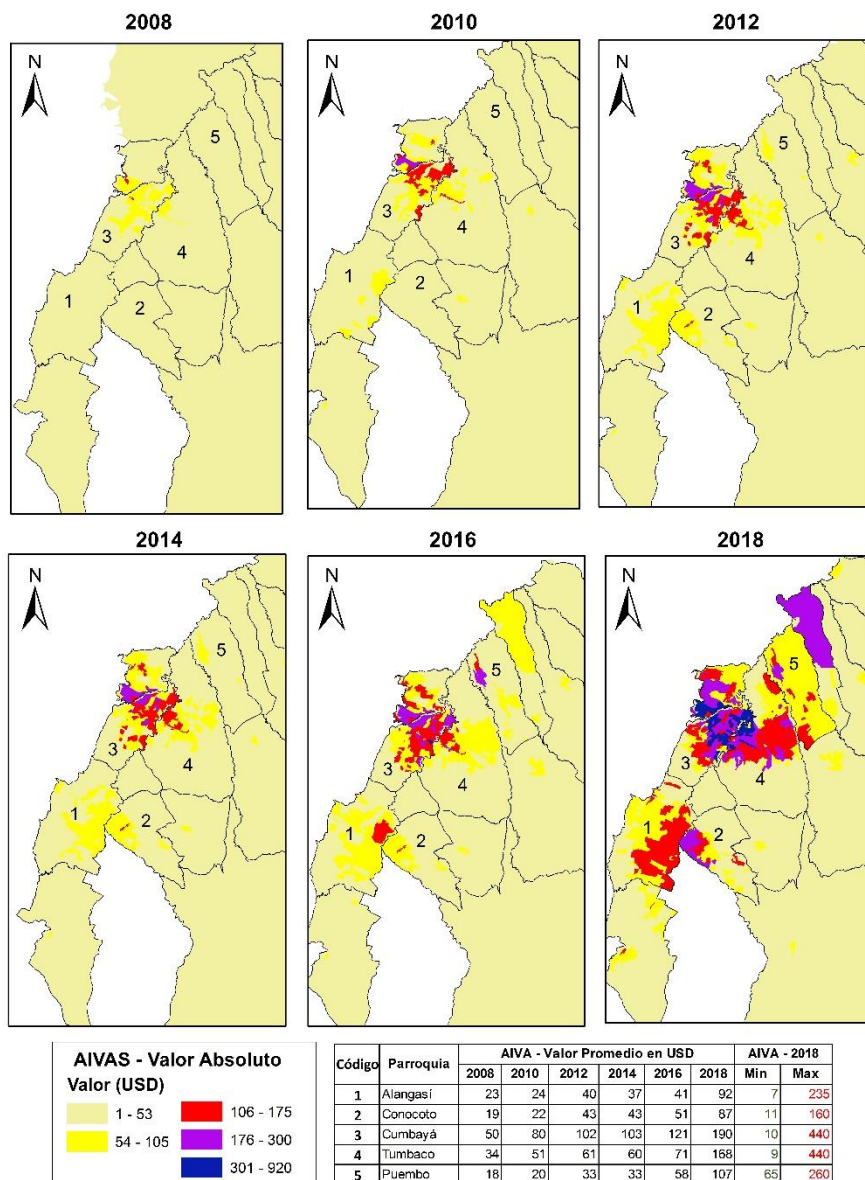


Fuente: Trabajo investigativo

3.3. La expansión urbana y el incremento en el precio del suelo

El crecimiento de la mancha urbana conduce a cambios inminentes en el precio del suelo. Esto responde a la renta absoluta, pues aquellas zonas que cambian su uso rural a urbano adquieren un valor comercial que puede alcanzar el 300% más del precio anterior. La figura 3.3 utiliza las áreas de intervención valorativa del municipio desde el 2008 al 2018. Es necesario aclarar que las AIVAS contiene un valor básico referencial del m² que se aplica a un sector como: barrio, conjunto habitacional, urbanización o áreas junto a ejes viales que tienen un comportamiento homogéneo en sus características físicas y económicas; y se calculan en bienios.

Figura 3.3. Evolución de las áreas de intervención valorativa en el periurbano del DMQ



Fuente: Dirección de Avalúos y Catastro 2019

La figura 3.3 es una representación de los cambios absolutos en el avalúo municipal en las parroquias nororientales del Distrito. Los cambios más fuertes se producen de 2010 al 2012 y del 2016 al 2018; aquí la tasa de variación es incremental entre el 70% y el 100%. Los tiempos de valorización de lotes coinciden con la construcción de la infraestructura vial Ruta Viva, con la derogación de la Ley de Plusvalía y con la dinamización del mercado inmobiliario. Lo relevante de la figura es la conformación de espacios diferenciados por el precio, lo que conlleva, por capacidad de pago, a un acceso diferenciado al espacio y a la configuración de espacios exclusivos. En este caso estamos hablando de Cumbayá y Tumbaco y, en menor grado de Los Chillos.

Está claro que el precio del suelo determina a qué segmento económico se van a destinar los proyectos de viviendas. Esto genera que, si bien existe inversión inmobiliaria en las parroquias periurbanas, el tipo de producto será diferente dependiendo de su ubicación. La oferta residencial, de acuerdo con el Reporte de MarketWatch con corte de Julio 2018, identifica que los dos valles tienen el 38% de los proyectos del DMQ. Sin embargo, cuando se analiza a detalle el metraje y su precio comercial, el panorama cambia. Si bien en los dos valles el área promedio de construcción supera al de Quito (área urbana), el Valle de Tumbaco supera al Valle de Los Chillos. Por otro lado, en lo que respecta a valor promedio del metro cuadrado de construcción, es el Valle de Tumbaco el que tiene el precio más elevado en todo el DMQ (Tabla 3.2).

Tabla 3.2. Oferta residencial 2018

	Los Chillos			Cumbayá y Tumbaco			Quito		
	Casas	Dept.	Total	Casas	Dept.	Total	Casas	Dept.	Total
Número de proyectos	98	16	114	51	53	104	263	312	575
Total unidades disponibles	1309	135	1444	421	703	1124	3003	4399	7402
Area prom m2 construcción	131	97	126	201	114	157	135	94	113
Valor prom m2 construcción	898	959	907	1277	1710	1498	952	1535	1269
Valor prom total proyecto	118194	92906	114645	257816	197793	226718	135431	144707	140464
Absorción total	0,88	1,15	0,93	0,37	0,93	0,65	0,85	1,31	1,1

Fuente: Reporte MarketWatch entregado a CAMICON 2018

Los valores y el metraje están relacionados con el tipo de viviendas que se construyen. Mientras que en el Valle de Tumbaco el mercado tiende a producir viviendas de alta gama

que superan los 150 000 USD, en el Valle de Los Chillos el mercado produce Viviendas de Interés Social (VIS) y Viviendas de Interés Público (VIP) con valores que oscilan entre 40 000 y 120 000 USD (MarketWatch 2018). Tomando en cuentas estas características, y el impacto de las viviendas de alta gama en su entorno inmediato, se opta por analizar a Cumbayá y Tumbaco. En donde se incluyen la captura y capitalización de las rentas del suelo; y, los procesos de diferenciación espacial que alimentan el ciclo de producción inmobiliario.

4. Hallazgos

Para entender el periurbano considero pertinente retomar los conceptos de Allen (2003), en donde califica a este espacio en función de tres categorías: institucional, aspectos biofísicos, y socioeconómicos. Para Allen la débil intervención pública refuerza este crecimiento, sin embargo, considero que en el caso del DMQ el tipo de intervención pública varía por modelo de gobierno. La administración de Moncayo evidencia una cierta complicidad al flexibilizar la norma; la administración de Barrera presenta una buena política pero con ausencia de mecanismos de control, por lo que la mancha urbana continúa en expansión; finalmente, la administración de Rodas, tomando en cuenta la ideología política, se alinea al sector privado permitiendo dinamizar la economía lo que se contrapone al control del crecimiento de la mancha urbana.

De esta forma, es necesario recalcar que, si bien el promotor inmobiliario es el precursor del desarrollo inmobiliario, no pudiese lograr sus objetivos sin la ayuda de otros actores. Más allá de los actores privados que interactúan, está el sector público como uno de los actores principales. Las relaciones de poder que se presentan entre lo público y privado pueden moldear la política pública en beneficio y perjuicio de la ciudad. En el caso del DMQ, Jacobo Herdoíza expone un modelo de gobierno que está en constante presión con el sector privado, razón por la cual, decide concertar. Para Parnreiter (2016) lo que estaría ocurriendo en el DMQ es que priman las “necesidades del mercado inmobiliario”. Es decir, los instrumentos de la planificación urbana permiten la flexibilización en los proyectos de construcción y, si bien hay planes, leyes y ordenanzas, la presión del sector inmobiliario es tan fuerte que, incide en su cumplimiento.

De acuerdo con las teorías de régimen urbano, pluralistas y elitistas, lo que ocurre en el DMQ prima un modelo en donde existe una élite dominante que sobrepone su poder al gobierno municipal (Navarro 2004), es decir, las decisiones vienen de un grupo de poder en particular.

Por otro lado, está claro que en la arena de decisión y en el juego de poderes, los promotores inmobiliarios implantan su pensamiento; consecuentemente obtienen los beneficios esperados. Los relatos de los promotores indican que más allá de las arenas de decisión en donde discuten como gremio, existen situaciones en las que unos promotores-constructores resultan más beneficiados con otros, es decir, a través de las relaciones informales han logrado sus objetivos. Consecuentemente, al ver flexibilidad de la norma para un constructor, plantean flexibilizar la norma para todos mediante su participación en la silla vacía del Concejo del Municipio.

El segundo aspecto que Allen (2003) estudia es la relación con las características biofísicas y el tercero es una perspectiva socioeconómica. Estas dos características se presentan en el periurbano, pero se detallan en el capítulo 4. Sin embargo, a manera de preámbulo, la periurbanización llama la atención de los promotores inmobiliarios, pues son espacios que están en constante valorización; no solo por la demanda creciente de vivienda sino por la inversión pública en esos espacios: vías, hospitales, colegios. Adicional, son considerados espacios dinámicos que están en continua crisis y multifuncionales; lo que genera nuevos paisajes urbanos y nuevas formas arquitectónicas que, consecuentemente, implica nuevas formas de habitar. Cabe destacar que la inversión del promotor en estos espacios es diversa, desde viviendas económicas hasta viviendas de alta gama. El problema se produce cuando se construyen viviendas de alta gama en espacios rurales limitando el acceso a la población y presionando a los grupos originarios a desplazarse.

A pesar de que el periurbano está ampliamente estudiado y con un bagaje teórico representativo persiste la complejidad al momento de medirlo. En el caso del DMQ, se identifica que, con el paso del tiempo, el espacio urbano integra otras funciones urbanas: zonas comerciales, equipamientos, infraestructuras de transporte, zonas de empleo; que demandan más área; y, obligan a un cambio de uso de suelo. Por lo que analizar los cambios desde 1997 al 2018 permite entender que, como menciona Barsky (2005), el periurbano es un espacio dinámico y en continua transformación. Adicional, se refuerza la idea de que la infraestructura vial dinamiza el espacio, un ejemplo es el crecimiento urbano alrededor de las vías construidas para el Nuevo Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre.

Finalmente, el índice de compacidad nos permite comprender qué tan difuso es este crecimiento, pues de acuerdo con Indovina (2005), este factor es clave para entender este

espacio. En este caso, se reconoce que los espacios más difusos corresponden a las Administración Zonal Tumbaco, y en menor grado, Los Chillos. Estos espacios, al contrastarlos con los avalúos municipales, indican un crecimiento exponencial en su valorización. Esto se debe al hecho de que se expande la renta absoluta, es decir, suelo marginal ubicado en los bordes se expande, incrementando el stock de lotes y, consecuentemente, altera los precios del suelo (Harvey 1985). A simple vista, los resultados indican la conformación de cono de alta renta para el Valle de Tumbaco, en donde las parroquias de Cumbayá y Tumbaco son las más exclusivas; pero con tendencia a continuar el incremento de la expansión tanto urbana como de precios a otras parroquias, como Tababela (en donde su ubica el NAIQ).

Capítulo 4

¿Qué hace un promotor para capitalizar la renta del suelo?

Introducción

Comprender el accionar y las lógicas del promotor inmobiliario es sumamente amplio y complejo. En este apartado, a través de datos geográficos y de entrevistas semiestructuradas se realiza un acercamiento al accionar del promotor y sus efectos en el espacio.

Posteriormente, se analizan las tres rentas del suelo urbanas utilizando una metodología mixta que permite contrastar los datos cuantitativos con las entrevistas semiestructuradas realizadas a los promotores. Los datos geográficos se obtienen del catastro, del PUOS y de una categorización de las vías. A su vez, se analizan los datos reales del mercado utilizando las bases de Properati en comparación con el avalúo catastral con el fin de obtener datos de especulación del suelo; pues es la competencia de la demanda la que determina el precio.

Con las entrevistas realizadas tanto al sector público como al privado se analiza la interacción entre los dos actores y sus efectos en el espacio. Posteriormente, a través de un análisis geográfico se analiza el proceso de configuración morfológica y funcional del entorno con el objetivo de identificar el proceso de diferenciación socio-espacial y sus efectos en la integración. El estudio se realiza, en un primer momento, en Cumbayá y Tumbaco; para posteriormente adentrarnos en casos de estudio a escala barrial. El objetivo radica en comprender la producción del espacio urbano como un reflejo del accionar del promotor inmobiliario y de la demanda, al propiciar espacios cerrados y excluyentes.

A su vez esta sección calcula el Índice de Morán en las dos parroquias con los datos del catastro actualizado al 2018 para obtener el avalúo de los bienes inmuebles construidos y definir zonas homogéneas. Al mismo tiempo, se trabaja con los resultados de la encuesta online aplicada a la población de Cumbayá con una muestra de 180 individuos para determinar cuáles son los espacios de encuentro con otros estratos económicos y realizar un modelo de accesibilidad a los mismo. Los resultados indican una configuración mono - funcional y hermética en Cumbayá; mientras que en Tumbaco se observa un espacio en transición de *clusters* bajos a altos. Finalmente, se identifica que, si bien existe una proximidad física a los servicios, no hay garantías de un adecuado vínculo social.

Los efectos de un espacio diferenciado, con islas de riqueza y con baja interacción alimenta la construcción de un espacio exclusivo y, consecuentemente, construye un nicho de renta para viviendas de alta gama. En virtud de lo cual, la última sección discute los beneficios de la diferenciación en el discurso inmobiliario al momento de distribuir/vender las viviendas y al construir un imaginario de los segmentos que se emplazarán en él. Finalmente, se discute el post venta, para adelantarnos al futuro del espacio urbano, pues son los promotores con sus inversiones, los que moldean y configuran los espacios.

1. ¿Por qué elegir un suelo antes que otro?

La respuesta es simple, todo está en función de la capitalización de las rentas del suelo a través de bienes inmuebles. La renta del suelo es un componente primordial en el pensamiento de los promotores inmobiliarios, pues está articulada con su rentabilidad.

Durante las entrevistas a los promotores y constructores inmobiliarios se pregunta cuáles son los elementos que emplean para elegir un terreno las respuestas coinciden con este factor: la ubicación. Si bien el orden en importancia para la captura de renta sea diferencial o monopólica puede diferir, todos están de acuerdo en que es la “ubicación” lo que determina el interés o no de compra.

[¿Qué tipo de ubicación?] Ubicación, vista y accesos [...] Que esté bien abastecido, que esté cerca de universidades, preferentemente si es una cuchara, que tenga cerca de hospitales, que sea de fácil acceso y de fácil desfogue (Inmobiliaria A, en conversación con la autora, abril 2019).

La ubicación. La ubicación netamente. O sea, tomamos en cuenta dónde está ubicado un terreno para decidir si comprarlo o no. Para decidir construir X o Y sistema de lo que sería vivienda comercio etc. Pero, el principal denominador es la ubicación (Inmobiliaria C, en conversación con la autora, abril 2019).

[¿Qué toman en cuenta para invertir en un lugar?]. La ubicación. La ubicación netamente. O sea, tomamos en cuenta dónde está ubicado un terreno para decidir si comprarlo o no. Para decidir construir X o Y sistema de lo que sería vivienda, comercio etc. Pero, el principal denominador es la ubicación [...] Entonces, siempre buscar la ubicación y, en la cual, por añadidura todo el mundo hace el equipamiento, todo el mundo quiere invertir o comprar. (Inmobiliaria F, en conversación con la autora, abril 2019).

Adicional, si bien en términos empíricos los promotores pueden hacer alusión a la “ubicación” como el pilar fundamental para la elección de un terreno, implícitamente se está hablando, en términos teóricos, de las diferentes rentas del suelo. Cada característica que atribuyen a la ubicación corresponde ya sea a la renta absoluta, diferencial o monopólica.

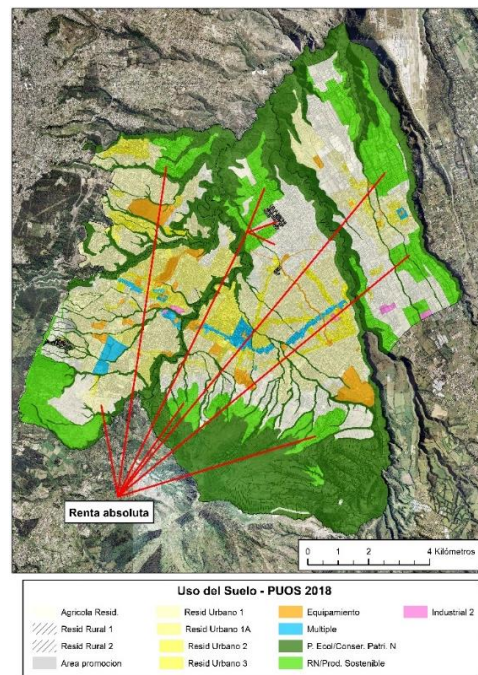
1.1. La captura de renta absoluta en la expansión urbana de Cumbayá y Tumbaco

En el capítulo anterior se comprende que al expandirse la mancha urbana, inmediatamente existe una captura de renta absoluta. Esto pues, este tipo de renta opera a un nivel macro - territorial y se produce cuando un espacio o lotes que se encuentran al margen urbano se transforman en urbano y empiezan a disfrutar economías de aglomeración (Camagni 2004). Para el caso de Cumbayá y Tumbaco, se utiliza el Plan de Uso y Ocupación del Suelo (PUOS 2018) contenido en la Ordenanza N° 127; y el catastro, con el fin de observar los espacios que empiezan un proceso de lotización pero que mantienen un uso no urbano. Aquellos espacios, consecuentemente, serán espacios idóneos para la inversión inmobiliaria, pues el promotor puede comprar un lote a precio rural, tenerlo vacante por un período para luego venderlo con una construcción, a un precio urbano.

La lógica de captura de renta de suelo absoluta opera en el Valle de Tumbaco desde los 80's. Uno de los vestigios es la figura de “huertos familiares” en la Urbanización Jacarandá y los “fraccionamientos”, los cuales hoy en día se aplica en la mayoría de los proyectos. En aquellos espacios rurales con lotes extensos, lo oportuno sería realizar una urbanización en donde el promotor se vea obligado a entregar el 10% al Municipio como cargas y beneficios. Sin embargo, eso no ocurre, el nulo interés por ceder parte de la propiedad sumado a lo que los promotores califican como “trámites engorrosos”, termina en la expansión urbana a través de fraccionamientos y propiedad horizontal.

A su vez, resulta pertinente mencionar que la administración municipal anterior creó nuevas categorías rurales como “residencial rural” y se ha aprovechado de los PUAES para promover el desarrollo urbano y, por ende, facilitar la captura de la renta absoluta. Esta renta, claro está, es una de las varias rentas que los promotores capitalizan en la producción de proyectos. Por lo cual, la figura 4.1 indica aquellos usos no urbanos que presentan procesos de lotización. Las faldas del volcán Ilaló al sur de Tumbaco es el ejemplo que, si bien tiene un uso de “Producción Sostenible” presenta fuertes fraccionamientos.

Figura 4.1. Zonas con un potencial cambio de uso de suelo – captura de renta absoluta



Fuente: Secretaría de Territorio, Hábitat y Vivienda 2018; y de la Dirección de Avalúos y Catastro 2019

1.2. ¿Qué otras características toman en cuenta los promotores para invertir?

El objetivo del promotor es capitalizar las rentas del suelo, por lo que, la elección para invertir también recae en la captura de rentas diferenciales. Las rentas diferenciales son beneficios extraordinarios que el propietario carga al promotor y que éste lo carga al precio en el bien inmueble final. Por un lado, la renta diferencial I (RD1) se obtiene por las características innatas del suelo como lo son la accesibilidad y las características geomorfológicas del suelo; mientras que la renta diferencial II (RD2), se obtiene por las características futuras del suelo como lo son la intensidad de uso y edificabilidad. De esta forma, para comprender cómo el promotor elige o encuentra un terreno óptimo para su inversión se analizaron los dos tipos de rentas a través de un análisis espacial de datos; sumado a entrevistas semiestructuradas en donde se preguntó: ¿por qué invertir en ese valle?, ¿qué tipo de ubicación buscan?, ¿cómo determinan en qué lugar comprar?, ¿qué método emplean y cuál es la incidencia del terreno en el precio total del proyecto?

1.2.1. La captura de beneficios innatos del suelo

La renta del suelo siempre ha sido vinculada con su cercanía al Centro Distrital de Negocios (CDN), como lo manifiestan los modelos tradicionales de Von Thünen y de Alonso (Camagni 2005). Sin embargo, hoy en día la captura de renta no responde el tradicional *trade off*, sino a

la creación de nuevas infraestructuras las cuales generan valores expectantes en su entorno (Herce 2009). En este caso, la Ruta Viva, vía de primer orden que se conecta con el eje vial Simón Bolívar y que, a su vez, se conecta con toda la ciudad; se convierte en un detonante para el interés inmobiliario. Por otro lado, la Interoceánica, vía paralela, también tiene un gran alcance. En primer lugar, pues era la vía principal de esas parroquias hasta el 2010, en segundo lugar, porque conecta con todas las urbanizaciones y, en tercer lugar, porque cuenta con líneas de transporte público. Finalmente, el resto de las vías configuran la red de transporte de las parroquias definiendo aquellos espacios con mayor o menor accesibilidad.

Por otro lado, las características geomorfológicas que incluye a las pendientes y al suelo, indican que el 55% de las parroquias tiene una aptitud adecuada para la construcción; mientras que el restante tiene condiciones regulares y malas. En la zona sur de Tumbaco está el Volcán inactivo Ilaló, si bien las pendientes son fuertes, el valor visual y ambiental, convierten a esa zona en un nicho de renta futura.⁹ Finalmente, al sumar las dos capas, se reconoce que alrededor de la Ruta Viva es el espacio más beneficioso para invertir. Sin embargo, casi toda la zona de estudio tiene características idóneas para la captura de RD 1. Las inmobiliarias G y H detallan específicamente esta renta en el siguiente apartado:

[¿Cuáles son los elementos que toman en cuenta para construir?] Vemos las **pendientes**, si no es esquinero, que sea esquinero pero que no sea en triángulo, la ubicación, que tenga facilidad de accesos a bienes y servicios, y si es posible transporte. **En Cumbayá y Tumbaco** es diferente porque por lo general **ese perfil tiene vehículo** entonces a él le da lo mismo vivir en La Morita o vivir en el otro valle, tiene forma de moverse. **Pero sí pensamos en eso también porque obviamente como es un perfil que tiene a veces personas que le ayudan en la limpieza**, el cuidado, lo que sea, esas personas sí necesitan transporte público. Eso vemos, costo, precio por metro cuadrado. El uso de suelo no es que te preocupas mucho de eso; obviamente antes de una negociación revisamos el IRM¹⁰ y vemos qué tanta afectación tenemos en ese aspecto (Inmobiliaria H, en conversación con la autora, Quito, mayo de 2019).

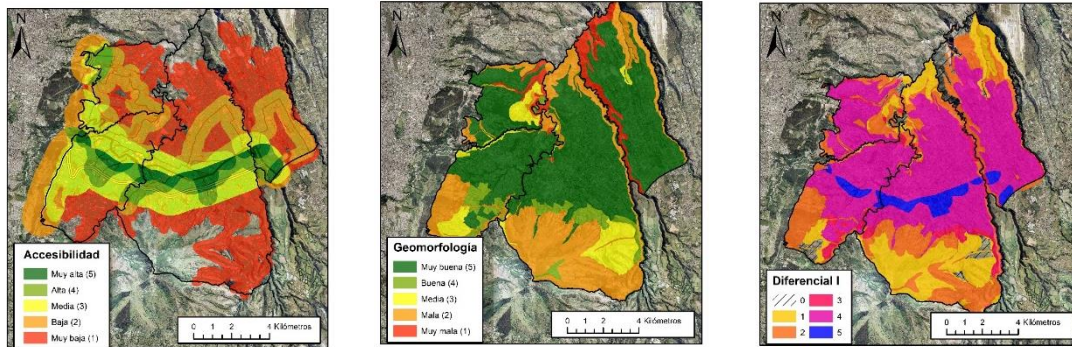
[¿Qué elementos tomarías en cuenta para construir en Cumbayá?] **Vías, yo creo que el tema vial es lo que a la gente más preocupa ahorita**. Hay lugares que están colapsando en donde salir es complejo; entonces ya a la gente le molesta. También un poco el entorno que esté

⁹ A pesar de no tener beneficios extraordinarios por accesibilidad ni por atributos geomorfológicos, este espacio tiene dos atributos particulares: naturaleza y paisaje. Por lo que, opera otro tipo de renta, la renta monopólica.

¹⁰ IRM. Informe de Regulación Metropolitana

consolidado [...] O sea, en Cumbayá definitivamente el precio (Inmobiliaria G en conversación con la autora, Quito, mayo de 2019).

Figura 4.2. (a) Accesibilidad (b) geomorfología y (c) renta de suelo diferencial tipo I.

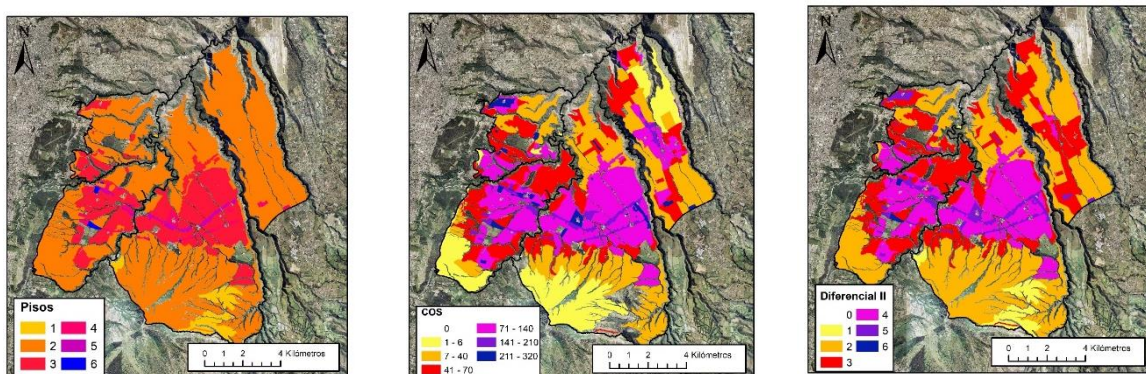


Fuente: Trabajo investigativo

1.2.2. La captura de beneficios por futura construcción

Para algunos autores como Abramo (1999) la RD 2 es la que mayor peso tiene para el promotor/constructor al momento de elegir el terreno. Esto se debe a que el número de pisos y lo capacidad de uso de suelo determina el número de metros cuadrados que puedes construir en un predio. Consecuentemente, a mayor metraje en un lote, mayores serán las ganancias para el constructor. En nuestro caso, la Ord. 127 contiene las especificaciones para distintos espacios de la ciudad en donde se incluye el número de pisos y coeficiente de ocupación del suelo. En concordancia con la RD 1, cómo se observa en la figura 4.3., la RD 2 se concentra en el centro de las parroquias y va decreciendo hacia los bordes.

Figura 4.3. (a) Edificabilidad (b) Densificación y (c) renta de suelo diferencial tipo II.



Fuente: Trabajo investigativo

Espacialmente ya se identifica qué zonas son las óptimas para la compra de terrenos y desarrollo inmobiliario. Pero considero pertinente, al igual que con la RD 1, encontrar el argumento en las palabras del promotor inmobiliario.

El cálculo [que] nosotros hacemos es **en función de lo que podría ser útil**, es decir, el terreno más el valor del terreno. O sea, tú compras un terreno por lo que es útil ¿sí? Más que por lo que costó. [Y, de qué depende de que el proyecto sea muy bueno] Del **número de unidades que puedas hacer en el proyecto, depende de lo que puedas hacer en altura**. Si un terreno de 600 metros tú logras colocar seis pisos, no va a ser lo mismo que en un terreno de 600 metros que puedas tener 12 pisos (Inmobiliaria C, en conversación con la autora, abril 2019).

Bueno, básicamente la compra de terrenos la hacemos enfocada a la zona y un tema fundamental está en función de **cómo se puede desarrollar ese lote**. Lo que nosotros hacemos es evaluar que tengan las características: el tipo de uso de suelo, **lo que diga la zonificación**, la zonificación te permite construir casas de hasta tres pisos, lo que ahí se puede hacer es vivienda económica adosada (Inmobiliaria D, en conversación con la autora, abril 2019).

Tú tienes un terreno, entonces te dicen este terreno tiene 1000 metros y el terreno tiene un COS en planta baja del 50%. Entonces tú tienes una planta de 500 metros y puedes hacer 10 pisos. Entonces pueden hacer 5000 metros de construcción; 5000 metros yo vendo en \$2000, por decirte una... Entonces son 10 millones de dólares. Entonces el terreno puede valer el 13% de eso que es 1 millón 300; ese 13% es flexible, si es en plena República de El Salvador [hipercentro de la ciudad], te puede subir a un 15%, si sabes que vas a vender rápido, no te importa, porque el retorno es más rápido, pero sino no, es muy riesgoso (Inmobiliaria E, en conversación con la autora, abril 2019).

[...] Hemos tomado en cuenta los factores que te da el sector como: el equipamiento, la superficie, su capacidad de construcción, la aptitud del uso de suelo, la calidad de las construcciones aledañas y las diferencias de diseño en cuanto a un diseño exterior que son las fachadas, etc. Tomamos en cuenta todos estos factores, pero yo creo que el precio de suelo, que es un componente variable, **responde al minucioso análisis de lo que se puede construir. No es lo mismo un terreno que su IRM te dice tres pisos a un terreno que te dice seis pisos más eco-eficiencia**. Entonces este es el principal modelo de análisis, o sea qué se puede construir; en cuánto puedes vender; que eso es un estudio de mercado de acuerdo con todo el sector, de acuerdo con lo que ya se está vendiendo, de acuerdo con los terrenos que se están construyendo, todo un estudio de mercado. Partiendo de eso, en cuánto se puede vender. O sea

que eso está ligado netamente a lo que estás ofreciendo y a lo que puedes permitirte no se si bajar o subir de acuerdo con lo que la competencia está ofreciendo, eso te va llevando con fundamento (Inmobiliaria F, en conversación con la autora, abril 2019).

La forma en la que los promotores priorizan las rentas del suelo varía. En el caso de las construcciones que se realizan en la zona central de las dos parroquias y, que apuntan a un segmento establecido de clase media-alta a alta, la renta monopólica es la que prima. La respuesta del promotor inmobiliario B, resumen el pensar y accionar de todos los promotores; todo se resume a la palabra **ubicación** que, evidentemente, tiene diferentes significados.

¿Cómo determinamos en dónde comprar? Nosotros hacemos lo siguiente: primero hacemos un análisis empírico. Ahí nos marcamos tres cosas importantes: ubicación es la primera cosa más importante; la segunda cosa más importante es ubicación; y, la tercera ¿qué crees que es? Ubicación. Porque eso te marca lo que tú vas a hacer. Por ejemplo, tú vas a hacer un proyecto y defines a qué segmento vas a apuntar. Si tú vas y dices yo voy a construir en la 10 de agosto, tú haces un estudio retrospectivo y dices no, la 10 de agosto ya está quemada, ahí no va a tener rentabilidad. ¿Dónde tiene una buena rentabilidad? La República del Salvador. ¿Dónde tengo una buena rentabilidad? La parte de las Shyris. Entonces, otros van a decir el terreno es muy caro, pero justifica. **Porque tú puedes poner un precio sobre ese valor y vas a tener mayores ventas.** Entonces, eso es lo que te digo, para nosotros es muy importante la ubicación. Entonces ahí nosotros hacemos un margen, decimos voy a construir un proyecto y vemos si el terreno cumple con mis condiciones de ubicación. Entonces vos dices, a ver, yo voy a construir ahí y voy a vender; en cuánto voy a vender el bien; ahí haces estudios de mercado (Inmobiliaria B, en conversación con la autora, abril 2019).

Nos hemos centrado en este apartado en la captura de rentas pues es un elemento esencial en el desarrollo de un proyecto inmobiliario. La elección del terreno determina a qué segmento apunta o viceversa, pues estas dos variables son inseparables. En términos generales, de acuerdo con las entrevistas realizadas, el terreno representa entre el 12% al 20% del presupuesto de la venta total del proyecto, cuando alcanza el 20% es porque es un terreno “realmente bueno”, es decir, altamente rentable. Esto pues, el precio del suelo no es un costo de construcción, sino que es una renta capitalizada que se manifiesta en el precio de venta.

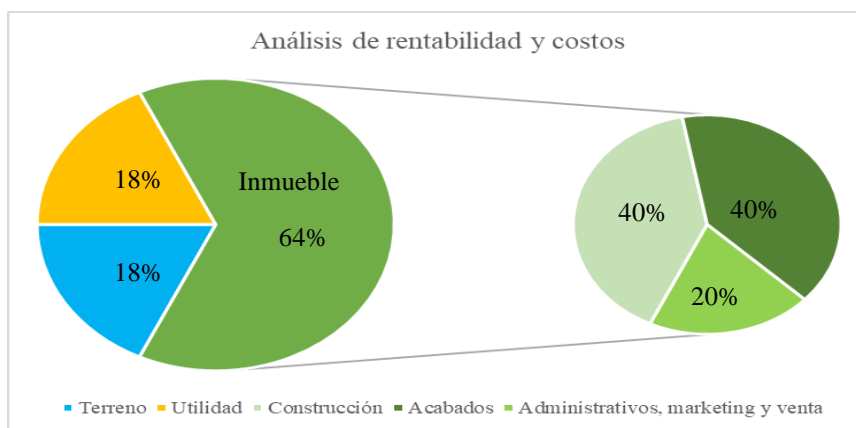
1.3. Precio del suelo y especulación

Es necesario entender que el precio del suelo no es la acción de un solo propietario sino de la dinámica de la ciudad, es la demanda la que lo fija, pero como el suelo es una mercancía escasa siempre tiende a aumentar el precio. Para Topalov (1979), una forma sencilla de calcular el precio del suelo es a partir del promotor inmobiliario. Si bien este no es el único agente que demanda de suelo urbano, tiene un rol clave y dinámico. Lo que ocurre, generalmente, es que el propietario pone a competir a los demandantes (constructores) hasta que encuentran a alguien que pague la cantidad máxima por ese terreno. Para los propietarios, el avalúo que realiza el municipio se convierte en una base para iniciar la competencia por su terreno, por eso, el tema del avalúo municipal para los promotores inmobiliarios es un punto de inflexión.

Se debe tener claro que en el caso del DMQ existe una asimetría entre el precio real del mercado y el precio del avalúo municipal. Sin embargo, como mencioné anteriormente, el avalúo se convierte en un precio referencial mínimo al momento de vender su terreno. Para los inmobiliarios, el precio que propone el propietario tiene que ajustarse a su presupuesto, caso contrario desiste de la compra. El “cálculo hacia atrás”¹¹ de Topalov, que aplican todas las inmobiliarias, analiza el costo total del proyecto para llegar al precio del terreno, que en términos generales ya se explicó que oscila entre los 12 – 20 %. Cabe repetir que, el porcentaje que el inmobiliario está dispuesto a pagar por el terreno, dependerá de su ubicación y características intrínsecas. El gráfico 4.1 indica, de forma bastante artesanal, como los promotores realizan su análisis de rentabilidad y costos.

¹¹ El cálculo hacia atrás de Topalov indica que, en primer lugar, el promotor determina el precio de mercado de la mercancía inmobiliaria (facturación global). Para definirlo el promotor calcula el (a) costo de construcción, (b) costo de acondicionamiento del terreno, (c) ganancia mínima o media del promotor + sobreganancia del promotor y (d) precio del terreno. (sobreganancia localizada, renta del suelo, precio máximo aceptable del suelo).

Gráfico 4.1. Análisis de rentabilidad y costos



Fuente: Entrevistas semiestructuradas a inmobiliarias 2019

El promotor inmobiliario, como cualquier empresa privada, busca la rentabilidad por lo que, como se manifiesta en el capítulo anterior, existen presiones al interior del Municipio en cuando a flexibilización de la norma y, por otro lado, también hay una pugna con el municipio para reducir el avalúo municipal, pues consideran que ese valor infla el precio y, por ende, también repercute en la competencia entre los promotores. Al ser la renta del suelo una renta capitalizada, es irónico que los propios promotores hablen de especulación del suelo:

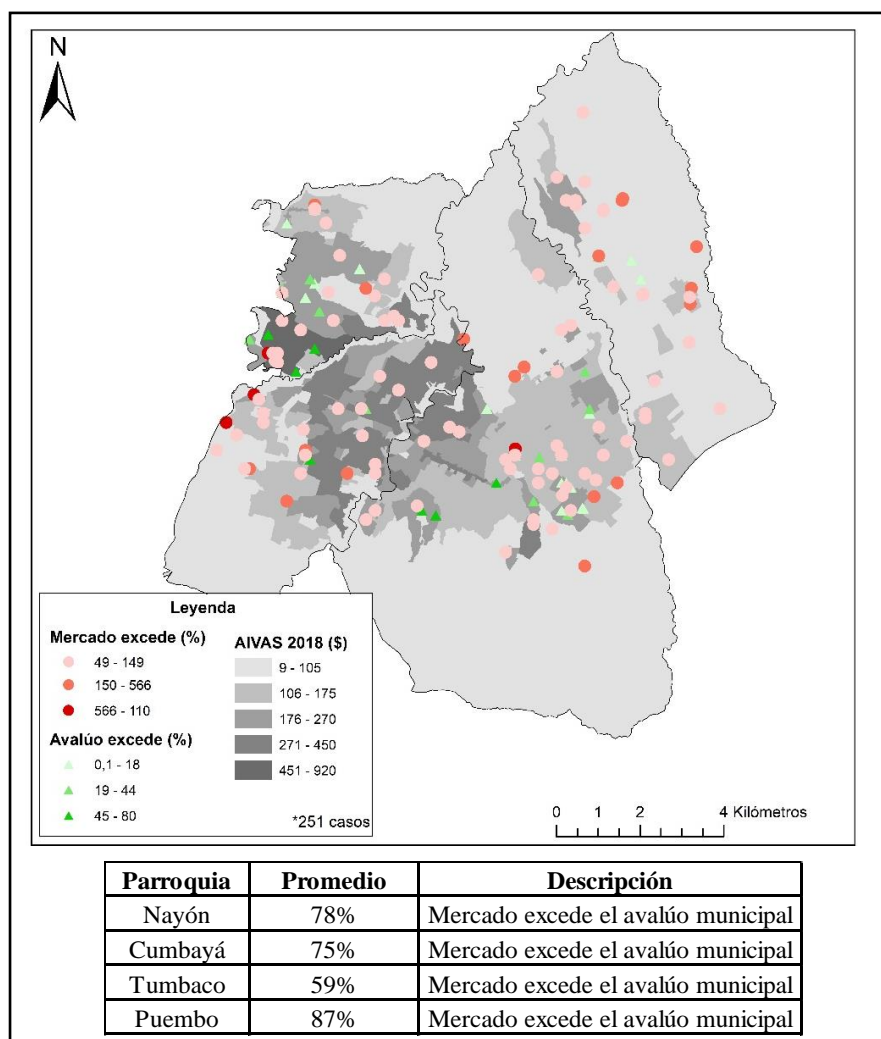
Lo que no está bien del municipio anterior es, por ejemplo, que subió los predios en muchos casos de una manera irreal. [¿Los avalúos?] Sí, en los avalúos. Más vale el avalúo del municipio que lo que realmente vale el departamento en el mercado (Inmobiliaria A, en conversación con la autora, abril 2019).

[¿Cómo observan ustedes el panorama del mercado de suelos en Quito desde la mancha urbana y Quito a nivel distrital que incluye los Valles?] Muy especulativo. Super especulativo. No se tiene muy definido los valores tanto catastrales como comerciales. Entonces, de pronto un valor te lo pone una persona y el vecino te la pone igual, y comienza a tener valores porque a alguien se le ocurrió vender el suelo de una manera (Inmobiliaria C, en conversación con la autora, abril 2019).

Para entender estos valores especulativos y diferenciales del precio del suelo, resulta pertinente contrastar los datos reales del mercado a través de 251 terrenos de la base de datos de Properati con el avalúo catastral del DMQ. La figura 4.4 indica en color rojo los puntos en dónde el precio del mercado excede el avalúo municipal; y, en verde los triángulos en dónde

el municipio excede el precio del mercado. En términos generales en Cumbayá el mercado excede el avalúo municipal en un 79% mientras que los terrenos de Tumbaco lo hacen con un 59%. Esto genera que, al tener un precio de suelo más alto, tomando en cuenta que el máximo a pagar es el 20%, y que se configura una renta monopólica; los promotores van a recurrir a producir bienes inmuebles con un máximo aprovechamiento del suelo, esto quiere decir diferenciar los productos inmobiliarios en espacios más densificados (menor metraje) y pujar por el incremento de pisos.

Figura 4.4. Áreas de intervención valorativa vs precio del mercado



Fuente: Dirección de Avalúos y Catastros 2018; Properati 2018¹²; trabajo investigativo

¹² Datos provistos por [Properati](https://www.properati.com.ec)

2. ¿Por qué las rentas del suelo son esenciales para comprender los fenómenos espaciales?

2.1. La construcción de un espacio diferenciado: un lugar de “segmentos”

Las rentas del suelo y cómo los promotores juegan con ellas para construir proyectos inmobiliarios son variables indisociables. A medida que proliferen viviendas de alta gama en un sector, el precio del suelo seguirá en aumento, por ende, más difícil será el acceso. Por eso, lo que ocurre en Cumbayá y Tumbaco es la construcción de un cono de alta renta y exclusivo. Razón por la cual, los promotores continúan construyendo viviendas para estratos socio-económicos altos, lo que ahonda la diferenciación del espacio urbano. Es evidente que existe una complementariedad entre la ubicación de los terrenos y el mercado potencial. Para entender esta relación se utilizan las palabras de los propios promotores; y con ello, se puede entender el modelo de ciudad que se prevé para el sector y su impacto en zonas aledañas en un futuro.

Los inmobiliarios son claros al momento de diferenciar quien se asienta en qué espacio, y utilizan dos palabras “segmento” o “*target*”. De acuerdo con las entrevistas y el precio del suelo, los proyectos que se realizan en Cumbayá y Tumbaco son para un *target* medio-alto a alto.

Nuestros proyectos apuntan a un *target* medio-alto, alto (Inmobiliaria A, en conversación con la autora, abril 2019).

[¿Por qué no al valle de Calderón o al Valle de Los Chillos?] Porque siempre nos hemos enfocado en un *target* alto y el valle de Cumbayá es el *target*; el mercado al que siempre habíamos apuntado (Inmobiliaria E, en conversación con la autora, abril 2019).

Nosotros hemos construido y nos dedicamos a la construcción media-alta. No hemos construido a nivel social, a nivel medio, o si no lo que se llama vivienda de interés social. No hemos entrado en esa línea. No es nuestro tipo. No es porque no queramos hacer, sino que nos hemos identificado con este tipo de construcción (Inmobiliaria B, en conversación con la autora, abril 2019).

Yo diría un segmento medio a medio-alto. Medio-alto desde el punto de vista que tenemos un porcentaje muy elevado de cliente que compran para inversión, o sea que no están comprando su casa, están comprando que se yo tres, cuatro, diez departamentos y, obviamente, es para

inversión. Otros casos son multinacionales y tal. Entonces si, en principio es tratar con gente clase alta, clase media-alta; pero de ahí, como te contaba también, una pareja que está ganando como \$2000, quizás al mes, si es que hace este préstamo conjunto, tiene que pagar cuotas de 600, 700 dólares, entonces ahí puede ir una clase media a media-alta (Inmobiliaria F, en conversación con la autora, abril 2019).

Tomando en cuenta que los productos inmobiliarios están en función de la capacidad de pago, ciertas inmobiliarias han optado por ofrecer viviendas de menor metraje en la misma localización, lo que venden es cercanía, *status*, amenidades. El precio del metro cuadrado sigue siendo elevado, pero por el tamaño de la vivienda el precio es más asequible. Algunos constructores incluso mencionan que por el precio de una suite pudiesen adquirir una casa en otra localización. Para responder esta paradoja la inmobiliaria D indica que: *“A la gente le gusta estar cerca de sus familias y amigos. La gente de un segmento alto prefiere no estar rodeada de gente de otro segmento. Por temas de robos, por temas de estas diferencias sociales, que puede generar inseguridad o incomodidad”* (Inmobiliaria D, en conversación con la autora, abril 2019).

Como mencioné, ciertos individuos y familias lo que buscan es emplazarse en zonas exclusivas, pero por su capacidad de pago acceden a viviendas de menor tamaño. En este caso, los datos de Properati (Tabla 4.1) indican que el 65% de viviendas que se ofrecen en Cumbayá son departamentos, con una superficie promedio de 149m²; y un 35% son casas con un promedio de 304,75m² y un máximo de 1000m². Al analizar el precio de construcción se identifica que los departamentos exceden en 40% al precio del metro cuadrado de las casas. Sin embargo, al tener las casas mayor metraje y, consecuentemente, mayor valor; los departamentos siguen siendo más cotizados. Por ejemplo, un departamento de 149 m² tiene un valor de 225 mil dólares; mientras que las casas de 304 m² tiene un valor de 353 mil. Los inmobiliarios son conscientes de que una cierta población quiere vivir en Cumbayá, pero sus ingresos no les permiten acceder a una casa. En virtud de lo cual, aprovechando la demanda del mercado, ofrecen departamentos que tienen menor metraje, pero con un valor por metro superior.

Lo opuesto ocurre con Tumbaco, de las 89 ofertas de vivienda que se analizan el 65% corresponde a casas y el 35% a departamentos. Adicional el precio del metro cuadrado de construcción no tiene una diferencia tan marcada entre casa-departamento y, es relativamente

inferior al valor en Cumbayá. Tomando en cuenta que el precio es menor, aquí el promotor si puede ofrecer viviendas de mayor metraje (416 m² en promedio).

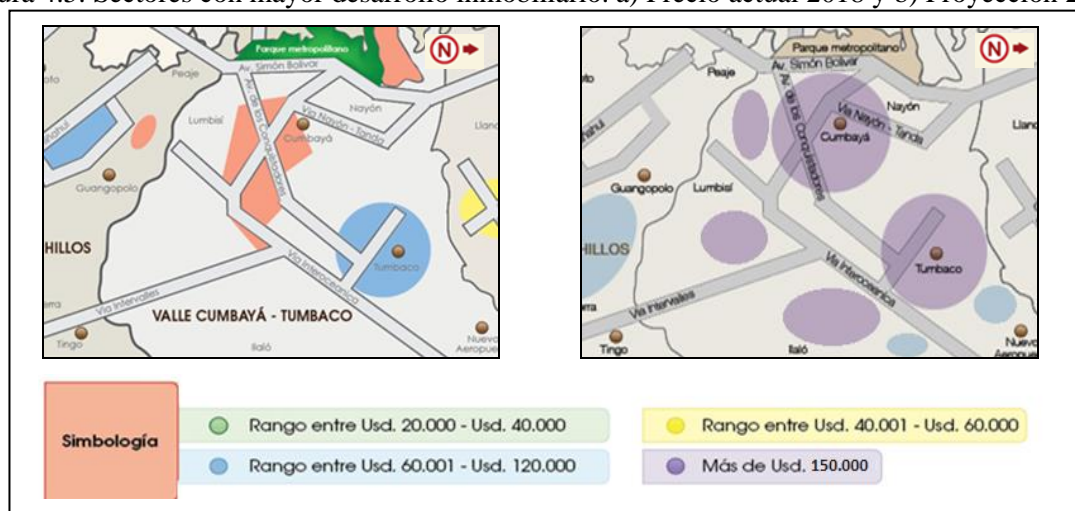
Tabla 4.1. Análisis de mercado: dimensiones de la vivienda y precio del metro cuadrado de construcción

Parroquia	Tipo	N° de casos	Superficie			Precio por m ²		
			Promedio	Max	Min	Promedio	Max	Min
Cumbayá	Casa	43	304,74	1016,00	157,00	1162,84	2250,00	570,87
	Departamento	80	148,55	425,00	60,00	1514,44	3620,09	888,89
Total		123	203,15	1016,00	60,00	1391,52	3620,09	570,87
Tumbaco	Casa	58	416,03	5550,00	87,00	979,24	1833,33	178,38
	Departamento	31	124,42	248,00	64,00	1198,36	2214,55	710,53
Total		89	314,46	5550,00	64,00	1055,56	2214,55	178,38
Total general		212	258,81	5550,00	60,00	1223,54	3620,09	178,38

Fuente: Properati (sep. 2018 – feb. 2019)

El accionar del promotor inmobiliario, si bien desde su punto de vista está satisfaciendo una demanda insatisfecha de vivienda, es una pieza clave para comprender el desarrollo urbano de la ciudad: la diferenciación socio-espacial y el enriquecimiento de ciertas zonas. La figura 4.5 indica, desde el punto de vista del mercado, cómo será el desarrollo inmobiliario en Cumbayá y Tumbaco. La proyección rescata la expansión del precio de la vivienda de Cumbayá hacia Tumbaco y la formación de nuevos focos de desarrollo con valores que oscilan entre 60 000 y 120 000 USD. Estas viviendas corresponden al segmento VIP. El resto de las viviendas responden a la lógica antes estudiada, es decir, precios que según la inmobiliaria E pueden alcanzar los 400 000 USD por 250 metros cuadrados.

Figura 4.5. Sectores con mayor desarrollo inmobiliario. a) Precio actual 2018 y b) Proyección 2020

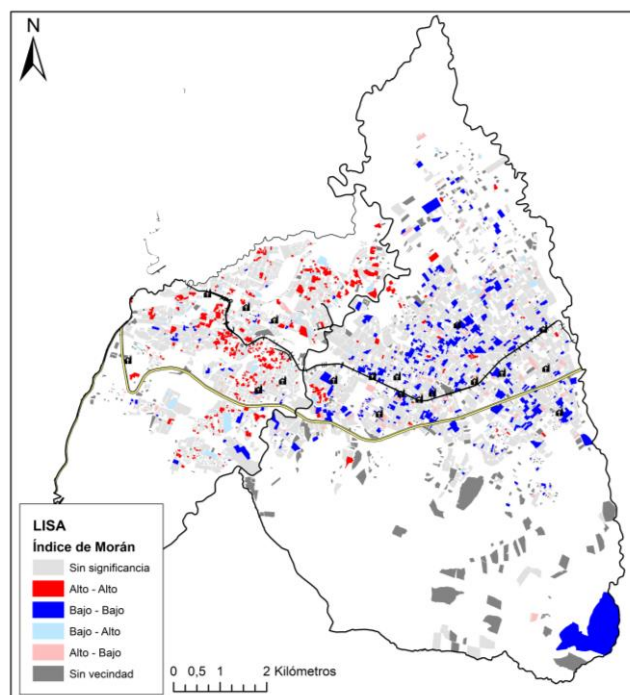


Fuente: Reporte MarketWatch entregado a CAMICON 2018

La dinámica territorial y social de estos espacios está contribuyendo a la construcción de un cono de alta renta que limita el acceso a esos espacios. El hecho de que el metro cuadrado de construcción esté por encima de los 1000 dólares ya es un indicador de un desequilibrio territorial (Tabla 4.1). Es importante comprender que aquellos espacios con características semirrurales como lo eran Cumbayá y Tumbaco con una inserción masiva del mercado inmobiliario generan cambios espaciales y sociales en el entorno. Por un lado, se vuelve casi imposible habitar en esos espacios a menos de cumplir las características de un “segmento alto” y, por otro lado, obliga al desplazamiento de los antiguos pobladores.

Si bien los datos comerciales indican la concentración de viviendas de alta gama en Cumbayá, es necesario entender en qué zonas de Cumbayá y en qué zonas de Tumbaco se producen. Por esta razón, se aplica el Índice de Morán que es una medida de autocorrelación espacial (ver anexo metodológico). Se utiliza aquellos predios que tengan un uso destinado a vivienda y estén construidos. En la figura 4.6 se identifica la concentración de viviendas alta-alta en la zona norte de Cumbayá, especialmente entre la Ruta Viva y la Av. Interoceánica y al extremo norte de la parroquia; estos espacios corresponden a las urbanizaciones cerradas. Por otro lado, en Tumbaco, se observa una heterogeneidad de datos, en donde si bien el precio de la vivienda es alto, no es excesivo ni concentrado comparado con Cumbayá (Anexo 2).

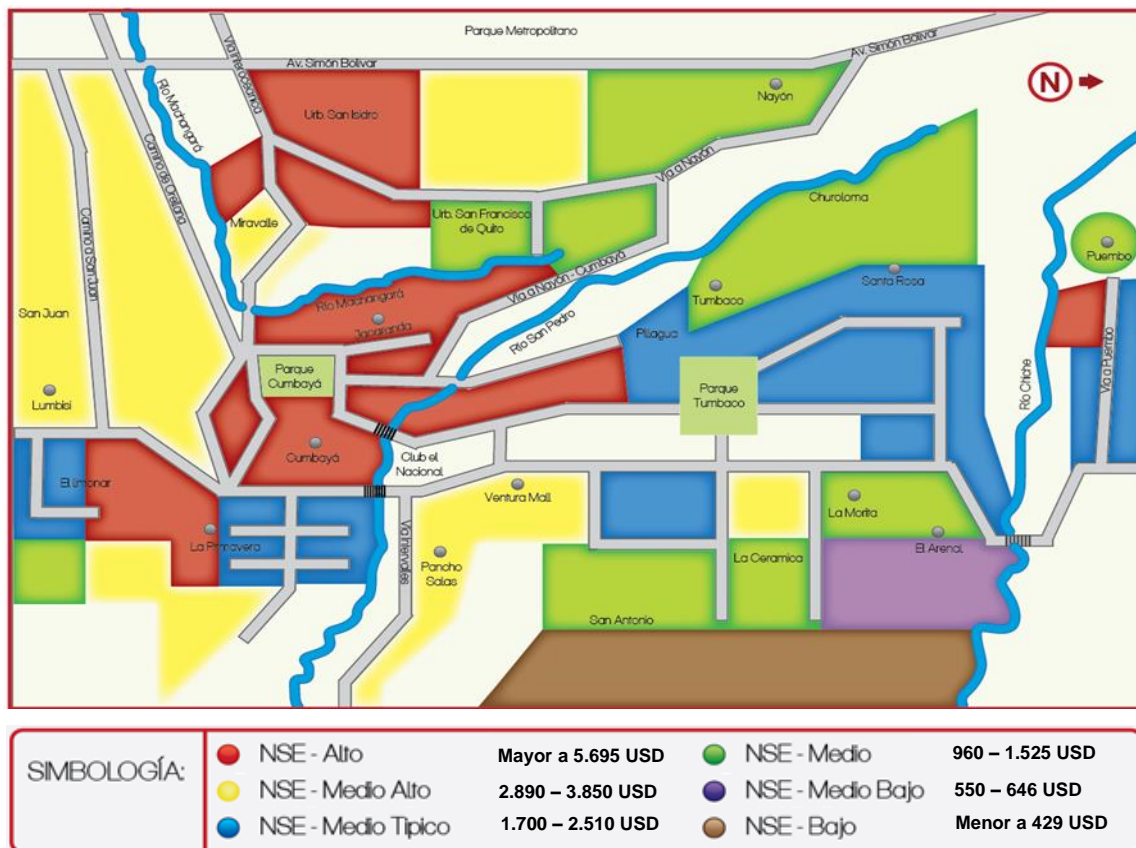
Figura 4.6. Índice de Morán parroquias Cumbayá y Tumbaco



Fuente: Trabajo investigativo

Luego de identificar los espacios diferenciados, por medio de la estadística espacial, resulta pertinente comprender cómo el mercado percibe esta diferenciación espacial y cómo se beneficia de esta diferenciación. El mercado identifica la diferenciación a través del nivel socio-económico (NSE) del individuo que habita, con esos datos puede definir el segmento y, consecuentemente, concretar el tipo de proyecto. El reporte de MarketWatch es un claro ejemplo de cómo el inmobiliario visualiza el espacio. La figura 4.7 indica los polígonos construidos en base a seis diferentes NSE, según el ingreso que el individuo perciba. Lo que percibe el promotor es similar a los datos que arroja el Índice de Moran: una homogeneidad de clases en Cumbayá, en donde se ubican los estratos socio-económicos altos; y una heterogeneidad en Tumbaco con NSE medios.

Figura 4.7. Nivel Socio Económico por ubicación



Fuente: Reporte MarketWatch entregado a CAMICON 2017

Al vincular la ilustración del mercado de la ubicación de los estratos socio-económicos en el espacio con los datos de la oferta residencial con corte de Julio 2018 (tabla 4.2) se reconoce que: el 3% de viviendas se destinan a un NSE – Medio Bajo; el 40% a un NSE – Medio y Medio Típico; y el 57% restante se destina a un NSE – Medio Alto y Alto.

Tabla 4.2. Porcentaje de proyectos Residenciales Vendidos en la Ciudad de Quito Periodo Dic 2009 – Dic 2017

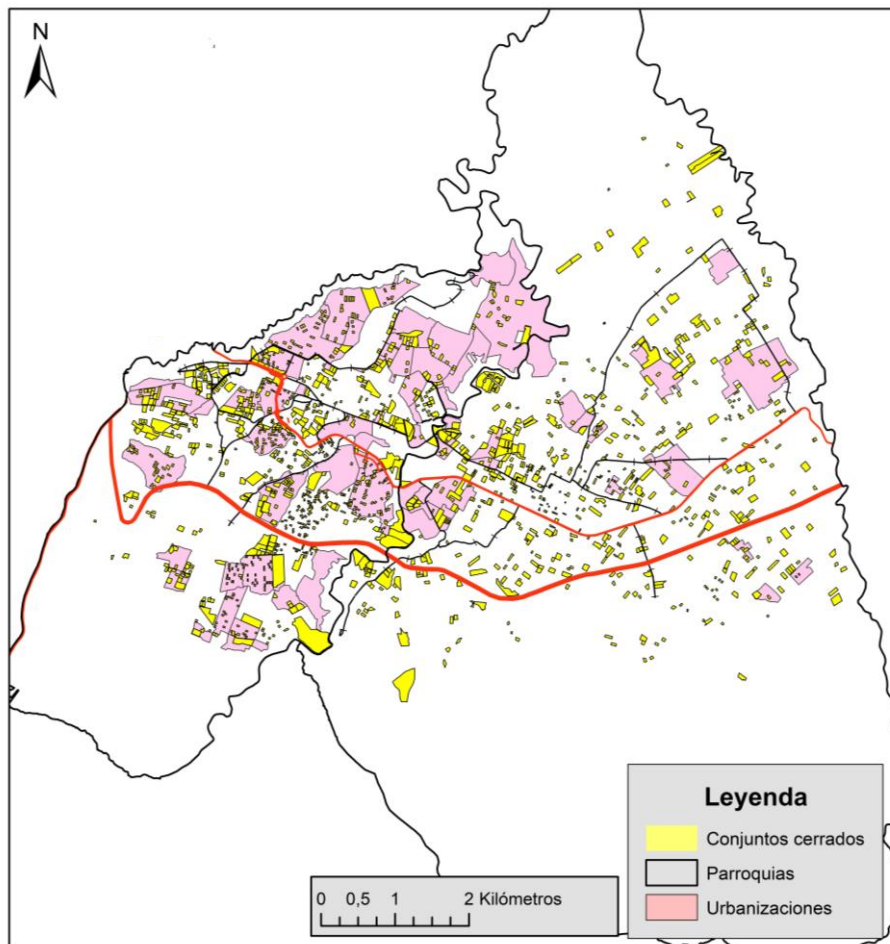
	Cumbayá y Tumbaco				Tendencia
	Casas		Departamentos		
	N	%	N	%	
Medio Alto - Alto	1784	53,62	1349	59,06	↑
Medio – Medio Típico	1459	43,85	884	38,70	
Medio Bajo	84	2,52	51	2,23	
Total	3327	100,00	2284	100,00	

Fuente: Reporte MarketWatch entregado a CAMICON 2018

El interés del inmobiliario por construir viviendas para NSE Altos o “segmentos” altos implica el reforzar el desarrollo geográfico desigual y, al mismo tiempo, fragmentar los espacios por medio de urbanizaciones cerradas. En el caso de las parroquias en estudio, la figura 4.9 representa el número de urbanizaciones y conjuntos con datos obtenidos de un procesamiento de las bases de datos del catastro y de las AIVAS (ver anexo metodológico). Se identifica que en Cumbayá existen 37 urbanizaciones y 883 conjuntos; mientras que en Tumbaco los valores disminuyen: 23 urbanizaciones y 586 conjuntos. En términos de área, las urbanizaciones ocupan el 70% del territorio que puede urbanizarse en Cumbayá y el 13% de Tumbaco. En Cumbayá, tomando en cuenta que su auge de desarrollo fue en 1990, existe un mayor número de urbanizaciones. Hoy en día el obtener los permisos para una urbanización son largos, pues la decisión tiene que ser aprobada por el pleno del Concejo por lo que los promotores optan por los fraccionamientos que conducen a conjuntos cerrados. La diferencia entre estas dos categorías son las dimensiones, el número de lotes y la tipología de vivienda.

Los conjuntos cerrados, de igual forma, tienen mayor presencia en Cumbayá; e incluso se observa conjuntos cerrados dentro de urbanizaciones. Si bien en Cumbayá hay un 33% más de conjuntos cerrados que en Tumbaco esto responde a cuestiones de temporalidad en el inicio de urbanización; en virtud de lo cual, se espera que en Tumbaco también incremente el número de conjuntos y se refuerce el cono de alta renta de este valle. Ya sea conjunto o urbanización, se respeta una lógica de privatización del espacio urbano, encerramiento y limitación por capacidad de pago. Se ha decidido estudiar a la parroquia de Cumbayá, pues es en donde se concentra la mayor homogeneidad de los datos.

Figura 4.8. Conjuntos y urbanizaciones



Fuente: Trabajo investigativo

2.2. El proceso de fragmentación espacial

Al igual que lo que ocurre en otras metrópolis de América Latina, existe una alteración de la estructura urbana con la implantación de las urbanizaciones y conjuntos cerrados. Tal y como lo expone Maliza y Paolasso (2009) en Cumbayá hay una eclosión de espacios residenciales cerrados que incluyen medidas de seguridad e idealizan la vida campestre. En un recorrido por la parroquia se observa a las urbanizaciones y sus modificaciones de acuerdo con su localización. En todas se repite el modelo de seguridad con puertas de acceso privadas y algunas cuentan con un acceso más restringido con guardias y cámaras de seguridad.

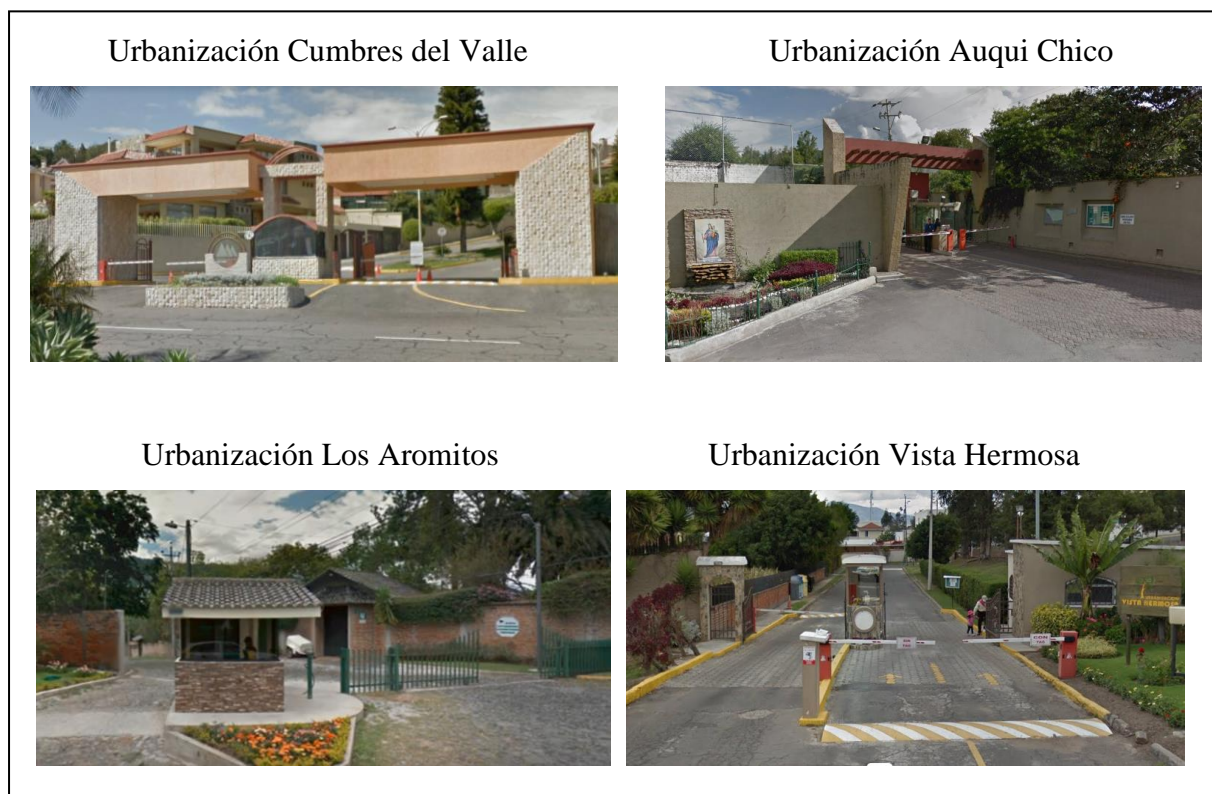


Fotografía 4.1. Urbanizaciones de Cumbayá (Zona Norte). Fuente: Trabajo investigativo

Las urbanizaciones que existen tienen sus diferencias y semejanzas. Son diferentes en tipología, lo cual está vinculado con su ubicación. Las urbanizaciones tradicionales y de prestigio, se encuentran al norte de una de las vías principales (Av. Interoceánica); las urbanizaciones entre las dos vías principales (Av. Interoceánica y Ruta Viva) tienen también un estándar más alto, pero son más recientes. Finalmente, las urbanizaciones al sur de la Ruta Viva son más sencillas. ¿Por qué? Porque anteriormente no existía la vía principal, haciendo que estas urbanizaciones tengan problemas de accesibilidad. Sin embargo, como consecuencia de esta infraestructura, se ha dinamizado ese espacio, por lo que se observa la construcción de conjuntos cerrados y de conjuntos de departamentos en esas zonas. Adicional, la zona norte y centro son espacios más consolidados y homogéneos que la zona sur, que contiene menos productos inmobiliarios y empieza a mezclarse con las zonas rurales de la parroquia. Es clave

entender que las urbanizaciones y conjunto cerrados lo que intentan es generar un aislamiento del entorno externo.

Partiendo de la idea de anterior se analizan las semejanzas. Todas las urbanizaciones, sin importar si pertenecen a un estrato económico medio o alto, intentan cerrar el espacio con muros, puertas, dispositivos de control y seguridad. Si bien las urbanizaciones poseen controles al ingreso, unas son más estrictas que otras; el nivel de seguridad y de restricción de acceso está vinculado con la exclusividad de la urbanización. Esta tendencia de aislamiento intensifica las desigualdades sociales y refuerzan la fragmentación espacial. Se intensifica por el hecho de que el periurbano, al ser un espacio en transición, alberga diferentes estratos socio-económicos, pero al construir complejos habitacionales limitados a la capacidad de pago lo que se produce, como menciona Janoschka (2002), son islas de riqueza.



Fotografía 4.2. Urbanizaciones de Cumbayá (Zona Centro). Fuente: Trabajo investigativo



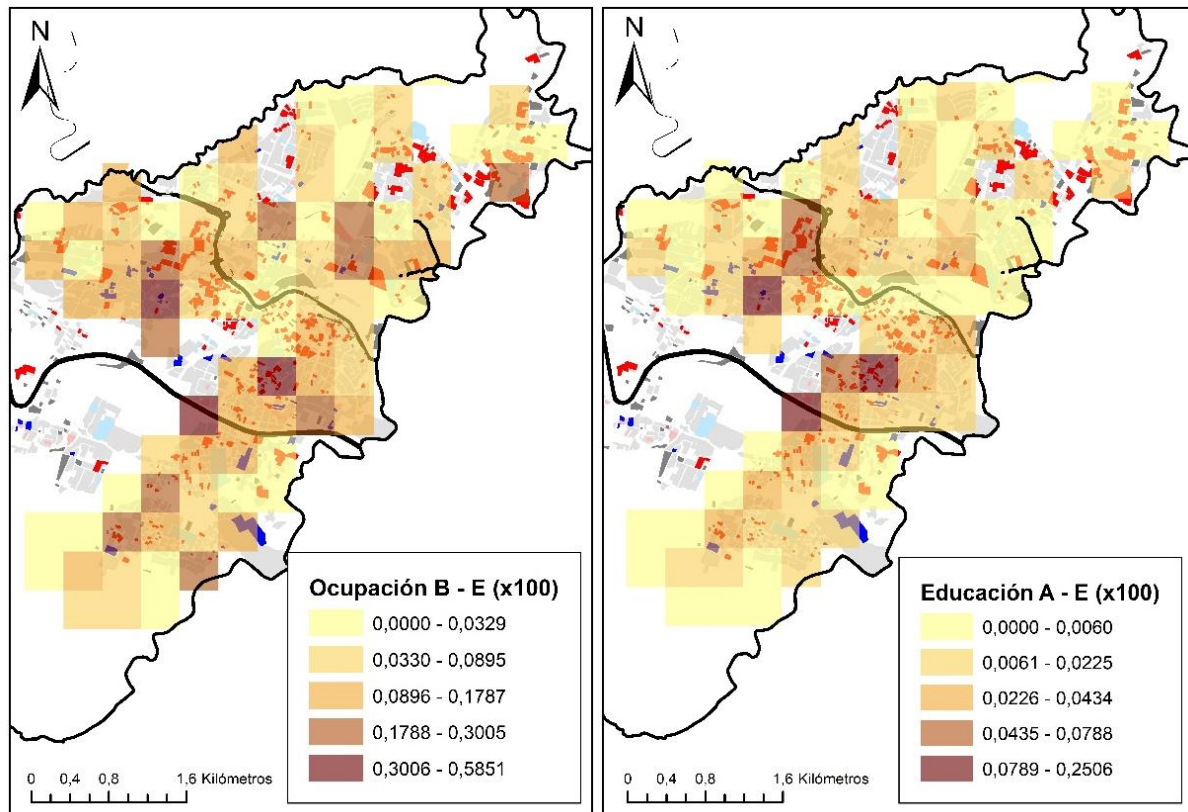
Fotografía 4.3. Urbanizaciones de Cumbayá (Zona Sur). Fuente: Trabajo investigativo

3. ¿Por qué la diferenciación y la falta de interacción beneficia al promotor?

3.1. Complicaciones o beneficios de la carencia en interacción

La construcción de islas de riqueza o de espacios monopólicos donde prima el gasto conspicuo genera que la zona de Cumbayá sea más exclusiva y por ende más cotizada por los estratos altos. El acceso limitado a esta zona genera que existe una menor probabilidad de encuentro con otros estratos que, en términos económicos, beneficia al promotor inmobiliario. Pues sus compradores podrán encontrarse con los suyos y no con el “otro”. Para comprender la posibilidad de interacción entre un grupo social en relación con otro se aplicó el Índice de Bell y se juega con dos variables: grupo de ocupación y nivel de instrucción máximo alcanzado por el jefe/a de hogar y su conyugue (ver anexo metodológico). En este caso se analiza al grupo B – E para el grupo de ocupación; y al grupo A – E en nivel de instrucción. Los resultados indican una probabilidad de interacción espacial muy baja (Figura 4.10).

Figura 4.9. Índice de Bell (a) Grupo de Ocupación (b) Nivel de instrucción alcanzado



Fuente: CPV 2010; trabajo investigativo

Varios autores reconocen que la dispersión espacial de las élites a través de urbanizaciones, conjuntos y condominios en el periurbano implicaría un acercamiento físico entre estratos sociales diferentes. Sin embargo, este contacto o interacción no garantiza una integración. Razón por la cual, es necesario analizar la integración por medio de la educación y salud; y, por otro lado, una integración simbólica vinculada a la percepción del otro y autoidentificación étnica. Los siguientes párrafos tienen un componente geográfico y cualitativo, en donde se utilizan datos de la STHV, Ministerio de Salud, CPV-2010 y observación no participante.

La diferenciación del espacio ha generado que en estas islas de riqueza el único espacio de encuentro entre diferentes estratos sean los espacios públicos, pues el acceso a educación y a salud también está restringido por capacidad de pago. Como menciona Carrión (2007) “los ricos ya no se encuentran con los pobres”, pues se produce una burbuja hermética de acceso. En el caso de educación, la parroquia de Cumbayá tiene la universidad privada más cara de la ciudad y 94 establecimientos educativos; de los cuales 56 son privados, tres fiscomisionales y

35 fiscales. Dentro de los colegios particulares el valor mínimo es de 20 USD, el máximo de 1189 USD y el promedio de 313 USD. Es decir, el promedio de colegio es casi equivalente a un salario básico unificado. Consecuentemente, es imposible que un individuo de estrato económico bajo acceda al promedio de colegios privados, como también es imposible que los estratos socioeconómico altos, envíen a sus hijos a escuelas gratuitas. A partir de esta burbuja es probable que ciertos individuos nunca interactúen y peor aún integren, por lo que el espacio habitacional es una de las pocas opciones que restan. Sin embargo, en el caso de Cumbayá, la proliferación de urbanizaciones ha dejado islas que desintegran la trama urbana.

Por otro lado, en lo que refiere a establecimientos de salud, tomando en cuenta el número de personas y su carácter rural en la normativa no existen hospitales públicos, pero si dos subcentros de salud; el único hospital que existe es privado y es el más caro del DMQ. Adicional, existen aproximadamente 44 prestadores médicos privados. Similar a la educación, se produce una burbuja limitada por capacidad de pago, la cual es relativamente permeable por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) que puede permitir el ingreso de cualquiera de sus afiliados a hospitales privados. Sin embargo, el porcentaje no es representativo.

Partiendo de los principios de la integración simbólica y de percepción del otro considero necesario vincularlo a la autoidentificación y a las relaciones sociales. En Cumbayá el 74,2% se identifica como mestizo mientras que el 17% se identifica como blanco; este porcentaje difiere de la realidad de Quito urbano en donde el 82,3% se identifica como mestizo sobre un 7,1 % blanco y un 4,1% blanco. Si bien el porcentaje de personas que se consideran mestizas es el predominante, una población considerable se autodenomina blanca. Si bien en Ecuador no existen graves problemas raciales como en otros países (por ejemplo Estados Unidos), no se puede desestimar que la percepción y la autoidentificación pueden desembocar en un símil de la segregación racial de otros países y que, consecuentemente, trascienda a la exclusión, negando las posibilidades de interacción e integración.

Tabla 4.3. Autoidentificación étnica

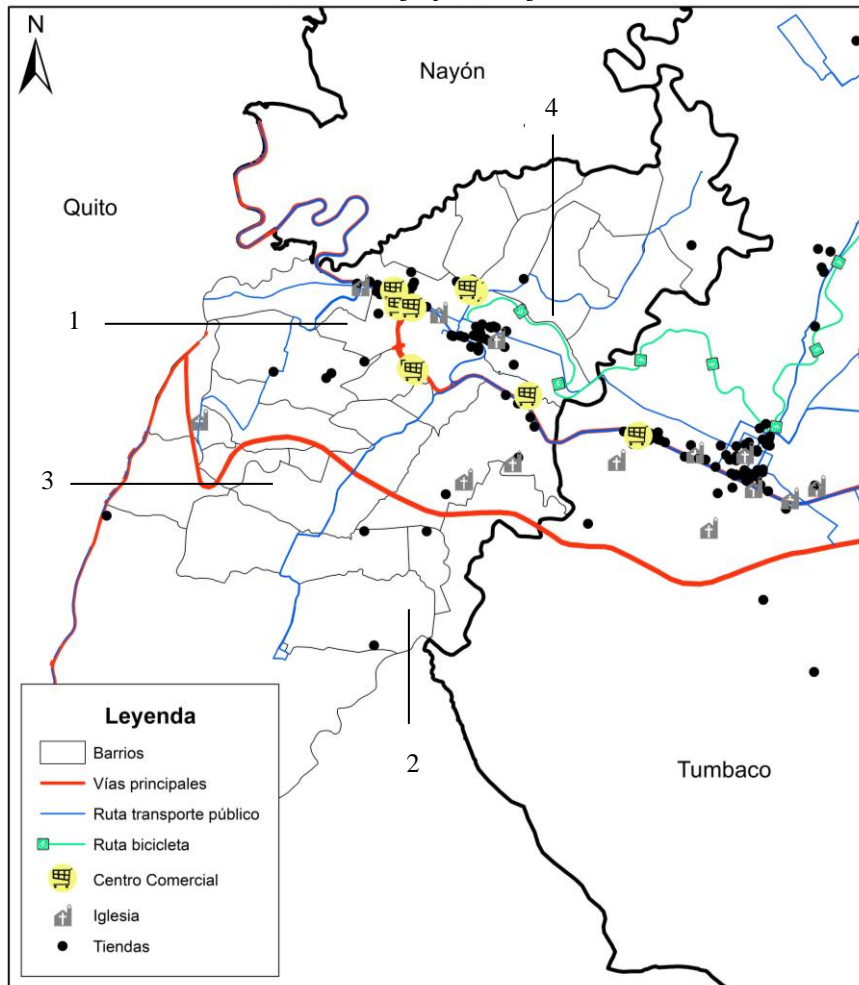
	Cumbayá		Quito urbano		Pichincha	
Mestizo	23350	74,2%	1332238	82,3%	2114955	82,1%
Blanco	5372	17,1%	114707	7,1%	163230	6,3%
Indígena	1064	3,4%	66513	4,1%	137554	5,3%
Afroecuatoriano	513	1,6%	43144	2,7%	65403	2,5%
Montubio	438	1,4%	22268	1,4%	34585	1,3%
Mulato	313	1,0%	25396	1,6%	38385	1,5%
Otro	324	1,0%	6843	0,4%	9396	0,4%
Negro	89	0,3%	8037	0,5%	12779	0,5%
Total	31463	100,0%	1619146	100,0%	2576287	100,0%

Fuente: INEC, CPV – 2010

Durante la observación no participante, en lo que respecta a los centros comerciales, se observa una mayor mezcla social en el Scala Shopping; el caso del Paseo San Francisco es diferente pues tiene pocos locales comerciales y servicios. Sin embargo, es claro que en los dos centros comerciales el punto de encuentro son los patios de comida y el cine. Si bien existe un encuentro, eso no implica que las personas interactúen. Otro espacio de encuentro, que antiguamente era un espacio popular, es el Parque de Cumbayá. Hoy en día es un espacio *elitizado* compuesto por restaurantes con precios promedio de 30 USD que limitan el acceso por capacidad de pago, sin embargo, por la calle aledaña, Calle Manabí se observan restaurantes económicos frecuentados por personas que trabajan cerca. Aunque, en términos generales, es un espacio en donde existe una nula posibilidad de integración.

Por otro lado, en lo que respecta a integración espacial se tomó en consideración el resultado de 180 encuestas *online* aplicadas a los residentes de Cumbayá para conocer cuáles son los espacios de encuentro entre distintos estratos socio-económicos. Las respuestas fueron repetidas: iglesia, tienda, centro comercial y parques. En función de estas respuestas y tomando en cuenta el Índice de Morán y el de Bell, se seleccionan cuatro barrios para un análisis de integración espacial a través de una matriz de origen-destino; en donde se analizan las distancias desde el barrio hacia los puntos de encuentro antes mencionados. Cabe mencionar que se toma en cuenta tres distancias, la primera es la distancia en vehículo particular, la segunda con transporte público y la tercera caminando.

Figura 4.10. Posibles espacios de encuentro entre diferentes estratos (1) Alto – Alto; (2) Bajo – Bajo; (3) Alto-Bajo y (4) Bajo-Alto



Fuente: Secretaría de Territorio, Hábitat y Vivienda 2018; trabajo investigativo 2019

La figura 4.11 indica todos los posibles espacios de encuentro tanto de Cumbayá como de las parroquias aledañas, aquí es importante destacar la concentración de servicios alrededor del eje vial de la Av. Interoceánica. Con el fin de comprender la posibilidad de integración se escogieron dos casos de cada variable. Para los centros comerciales solo se toma en cuenta el Paseo San Francisco y el Scala Shopping; para iglesias se incluye la Iglesia de San Pedro de Cumbayá, ubicada en el parque; y la Iglesia La Primavera ubicada cerca de la Urb. La Primavera; finalmente, para el caso de la ciclovía del Chaquiñán, se toma en cuenta solo el punto de inicio. Los resultados indican que entre el grupo 1 y 2 existe el doble de diferencia tanto en distancia métrica como temporal, adicional el grupo 2 no cuenta con una línea de transporte público, lo que dificulta el acceso a esos espacios. En el grupo 1 no se toma en cuenta este inconveniente puesto que, al tener mayor capacidad de pago, es probable que su medio de transporte sea el auto particular.

Tabla 4.4. Distancia a espacios de encuentro de los cuatro casos de estudio

Casos		1. Alto - Alto		2. Bajo - Bajo		3. Bajo - Alto		4. Alto - Bajo		
Distancia y tiempo		Km	Min	Km	Min	Km	Min	Km	Min	
Iglesias	San Pedro de Cumbayá	Auto particular	3,3	6	6,4	12	5,5	9	0,6	2
		Trasporte público*	1,4	38	N/A	N/A	4,5	43	N/A	N/A
		Caminando	1,4	17	5,4	67	4,2	50	0,5	7
	La Primavera	Auto particular	3	5	6	11	5,1	8	3	6
		Trasporte público*	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
		Caminando	3	37	5	59	4,6	54	3	39
Área de recreación	Inicio Chaquiñán	Auto particular	3,2	6	6,3	12	4	9	0,8	3
		Trasporte público*	1,4	36	N/A	N/A	4	40	N/A	N/A
		Caminando	1,1	12	5,6	70	4	47	0,8	10
Centro comercial	Paseo San Francisco	Auto particular	3,5	6	6,6	12	3,7	8	1,7	5
		Trasporte público*	N/A	N/A	N/A	N/A	4,2	39	1,6	43
		Caminando	0,4	5	5,5	70	4,2	51	1,6	22
	Scala Shopping	Auto particular	2,7	5	5,8	12	4,9	8	2,6	6
		Trasporte público*	N/A	N/A	N/A	N/A	6,1	59	N/A	N/A
	Caminando	2,3	27	5,4	65	4,6	53	2,2	27	

*Se toma en cuenta otro medio de transporte (caminar) hasta llegar a una parada de transporte público

Fuente: Trabajo investigativo

El acceso a la Iglesia de La Primavera está totalmente restringido al auto particular, consecuentemente, es un espacio exclusivo y que limita la probabilidad de integración. Por otro lado, la Iglesia de San Pedro de Cumbayá también tiene restricción al transporte público, no por ser un espacio de urbanizaciones, sino por el hecho de que se encuentra junto al Parque Central de Cumbayá, el cual ha presentado procesos fuertes de *elitización*. Sin embargo, por la Calle Manabí, si existe una posibilidad de ingreso. En lo que refiere a Centros Comerciales, también existe una dificultad de acceso por medio de transporte público para los grupos 1 y 2; para el grupo 3, si bien hay acceso el tiempo es siete veces más largo. Consecuentemente, se reconoce un espacio con una accesibilidad diferenciada por capacidad de pago y limitada al auto particular, lo que desemboca en la restricción y exclusión de espacios urbanos.

En términos generales, en cuanto a diferenciación, interacción y posibilidad de integración, en Cumbayá se pierde el sentido de ciudad, de vecindad y de compartir. Para la sociedad en conjunto representa una exclusión social a ese espacio, para los habitantes de urbanizaciones resulta vivir en comodidad y tranquilidad, y para el promotor es una oportunidad para continuar produciendo viviendas de alta gama. Resulta entonces pertinente cuestionarse ¿a quién beneficia y por qué no se regula? Es claro que los grandes beneficiados son los

propietarios de viviendas y terrenos, pero también los desarrolladores inmobiliarios. Estos últimos se alimentan de este espacio cotizado por las clases medias-altas y altas, construyen nuevos proyectos, juegan con las expectativas del consumidor, inflan el precio de venta y, consecuentemente, refuerzan los procesos de diferenciación.

3.2. Cómo los promotores se aprovechan de la diferenciación para vender sus viviendas

3.2.1. Mecanismos publicitarios y sus discursos

Las secciones anteriores han descifrado el accionar del promotor inmobiliario para concebir sus proyectos y han contextualizado cómo son los fenómenos espaciales en la parroquia de Cumbayá. En esta sección es pertinente entender los mecanismos de los promotores para acceder al consumidor final, a través de sus estrategias publicitarias y del producto que comercializan. Para esto, se utilizan datos de las entrevistas a los promotores y observación participante en la Feria de la Vivienda; y, nuevamente se incluye en el estudio a Tumbaco.

Los promotores tienen diferentes estrategias para acceder al mercado, varios ocupan el marketing digital en redes sociales y en plataformas inmobiliarias; otros utilizan vallas publicitarias en diferentes puntos de la ciudad en los cuáles consideran que se encuentra su demanda potencial; otros plasman su proyecto en panfletos y en casas modelos; también optan por el llamado método tradicional que consiste en colocar el anuncio publicitario en todo el lote; y otros consideran que los referidos, aquellas personas recomendadas por antiguos compradores, son una pieza clave.

Voy a meter marketing digital esto, esto acá voy a meter en plusvalía [portal web inmobiliario] un poco acá, y acá. Adicional a eso, la parte tradicional: las ferias, la casa modelo, pero lo más importante es la pancarta que pones en tu terreno (Inmobiliaria B, en conversación con la autora, abril 2019).

Las vallas no te puedo decir qué tan rentable son, pero llaman la atención y son una buena forma de atraer gente. Hemos trabajado mucho, por ejemplo, en ser innovadores en las vallas, ya no poner la foto el edificio que si tú le cambias el nombre al edificio y le pones el nombre de otra constructora da lo mismo. Entonces [...] tratamos de vender un estilo de vida. Por ejemplo, ponemos ya no el edificio, sino una piscina con una persona en la piscina disfrutando, o sino ya enfocamos en un área específica del edificio que sea más atractiva, que sólo la torre ahí que no sabes bien ni lo que es (Inmobiliaria E, en conversación con la autora, abril 2019).

Estamos ahorita tratando de entender todo en el mercado digital que se está dando. Las vallas son realmente excelentes y el uno a uno es la mejor. Los referidos, que la gente te refieres a clientes es entre un 10 a 15% de nuestras ventas porque la gente está contenta por su casa. De ahí la gente se entera través de las vallas y se acerca. También hacemos muchas visitas a los proyectos. El tener una casa modelo ayuda mucho eso es fundamental. Ir haciendo eventos donde la gente pueda ver lo que estamos ofreciendo (Inmobiliaria D, en conversación con la autora, abril 2019).

Más allá del mecanismo o instrumento que emplean los promotores, es el mensaje el que interesa, pues es dónde plasman su discurso inmobiliario muy vinculado a las rentas del suelo antes expuestas y a los procesos de diferenciación socio-espacial. El discurso de la Inmobiliaria D es una excelente premisa para analizar los panfletos publicitarios de varios promotores y el mensaje a los compradores en las ferias de las viviendas.

Ahora estamos jugando mucho con las emociones: imagínate vivir aquí, imagínate tener una casa aquí; que sea muy visual. El enfoque es de... de momentos de sensaciones de cosas que puedes acceder (Inmobiliaria D, en conversación con la autora, abril 2019).

En primera instancia el promotor inmobiliario intenta vender un bien inmueble apelando, más allá de características económicas, al valor de uso. Sin embargo, la realidad en el sector de Cumbayá y Tumbaco está dividida. Si se ofertan viviendas de clases medias, si se incluye el juego de sentimiento y emociones. Por ejemplo:

Proyecto La Savanne: “El lugar donde tus sueños se convierten en realidad”. Le saludamos de KSA INMOBILIARIA para presentarle LA SAVANNE ubicado en la mejor zona de TUMBACO. La Savanne es un conjunto de 16 hermosas y confortables casas desde 198 m2, ubicadas estratégicamente en el sector La Tola muy cerca de las principales vías de acceso al centro de la ciudad, aeropuerto, centros comerciales y de entretenimiento, bancos, colegios y hospitales.

Fuente: Observación participante Feria Clave 2018

Sin embargo, cuando se ofertan viviendas para clases media-altas y altas se promocionan otras características como: ubicación privilegiada, exclusivo sector, a minutos del Rancho San Francisco [una exclusiva urbanización], zona residencial exclusiva, el mejor precio por metro cuadrado de la zona, alta plusvalía. Es decir, el promotor opera dependiendo de su mercado.

A su vez, la imagen y estética de los panfletos es totalmente diferente según el *target* al que apuntan y, consecuentemente, el mensaje al interior también lo es. Para las clases medias-altas y altas, los promotores reconocen que no es el sueño de tener una casa propia, sino el tener una casa propia con seguridad, con todas las amenidades, cerca de su grupo social y alejado del “otro”.

Fotografía 4.4. Panfletos de proyectos en Cumbayá



Fuente: Observación participante Feria Clave 2018

YOO Cumbayá es un proyecto rodeado de áreas verdes y grandes plazas, ubicado de manera estratégica, dentro de la mejor zona residencial del Valle de Cumbayá. Se caracteriza por ofrecer a sus futuros residentes la creación de un *lifestyle* [...] El concepto que manejan tanto Uribe & Schwarzkopf como YOO se trata de contemplar y priorizar el gusto del cliente, por ello cada unidad de vivienda se ajustará a su interés estético y sus necesidades.

Fuente: Observación participante Feria Clave 2018

Una vez identificadas las estrategias y mecanismos del inmobiliario para acceder a su demanda potencial es necesario aclarar que la venta de un bien inmueble es la demanda final del mercado de suelo. Pues al vender una propiedad no solo se vende metros cuadrados de construcción, sino también localización. En virtud de lo cual, la primera demanda, o demanda derivada es el constructor; y la demanda final, es el comprador. En consecuencia, el promotor realiza un estudio de mercado en el que establece el producto que puede construir en un terreno agotando al máximo la capacidad de pago del comprador, es decir, el precio máximo que una familia puede pagar. Lo que ocurre en Cumbayá es la reducción de metraje para adaptar a la capacidad de pago de sus compradores, la razón por la cual los últimos proyectos inmobiliarios del mercado son departamentos.

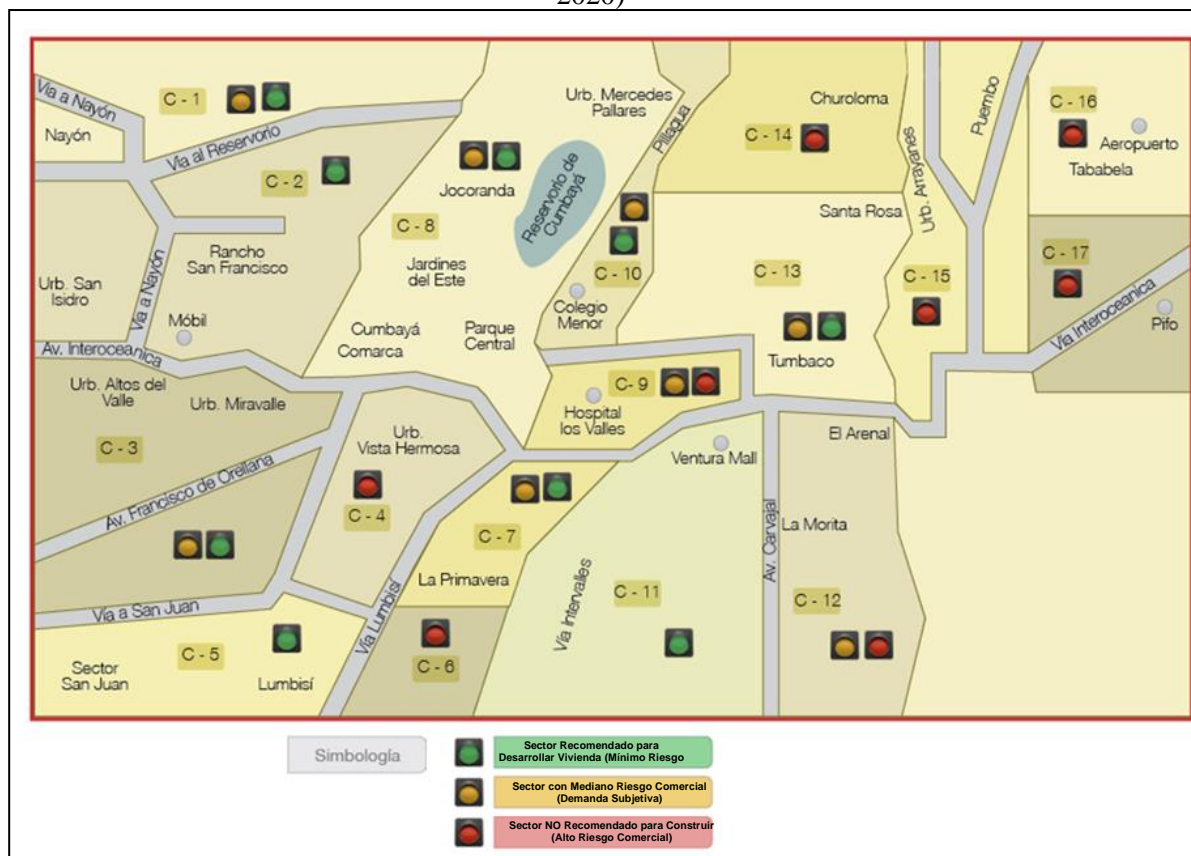
3.3. El ciclo de capital: capitalización de rentas y creación de nichos de renta

El mercado de suelo y el accionar del promotor inmobiliario refuerzan el objetivo de construir un cono de alta renta en continua expansión. ¿Por qué en continua expansión? Pues, según datos del catastro, existen 24988 unidades de vivienda en Cumbayá, concentradas en el área urbana, que representan el 97% de unidades de vivienda de la parroquia; el restante 3% representa a las viviendas que están en etapa de construcción. Si bien un 3% puede parecer un número no representativo, en números reales equivale a 853 unidades de viviendas nuevas. Por otro lado, en el caso de Tumbaco existen 1269 viviendas etapa de construcción. Es decir, el promotor inmobiliario aprovecha el nicho de renta que fue creado para seguir expandiéndose en viviendas de alta gama.

De acuerdo con los datos recopilados de la base de catastros con corte 2018, se identifica que en Cumbayá y Tumbaco proliferan espacios residenciales mono - funcionales, es decir que están destinados exclusivamente a la vivienda. Apenas un 1,1% en el cómputo global está destinado a un uso de oficinas y un 1,3% a un uso comercial. Dentro del carácter mono – funcional de la zona, el promotor encuentra y alimenta nichos de renta para continuar con el

proceso de urbanización. La matriz de sensibilidad comercial de MarketWatch es un claro ejemplo de cómo aprovecharse de la diferenciación del espacio para construir. Por ejemplo al sur de La Primavera, que tiene conexión directa con la Ruta Viva y, por ende, con otro tipo de estratos socio – económicos tiene alerta roja para invertir. Mientras que en el resto de las zonas, en donde proliferan las urbanizaciones, se dispara una alerta verde que indica ¡invertir! Sin embargo, esto puede ser contraproducente pues, si bien el espacio de Cumbayá tiene una ubicación privilegiada que genera el interés de los promotores para invertir y el interés de las clases medias ascendentes para habitarlo; lo que preocupa a los promotores, es que su competencia lo sature. Es decir, al generar tantos proyectos inmobiliarios, de forma masiva que repercute en un aumento de población, puede “*terminar arruinando y saturando el sector, lo cual no beneficia a nadie*” (Inmobiliaria A, en conversación con autora, Quito, abril 2019).

Figura 4.11. Matriz semáforo de sensibilidad comercial inmobiliario: vivienda en conjunto (hasta el 2020)



Fuente: Reporte MarketWatch 2018

Adicional, es pertinente mencionar que aquellos espacios próximos a Cumbayá y Tumbaco, se convierten en espacios idóneos para construir viviendas de alta gama; dado que pueden capitalizar los tres tipos de renta. Por lo que, bajo una ausente planificación del periurbano,

sumado a las presiones inmobiliarias comienzan a expandirse hacia parroquias como Puembo, Yaruquí y Checa. En algunas entrevistas ya se mencionaba el interés por expandir el cono de alta renta, con otro tipo de productos como: *countries* que aprovechen la cancha de polo en Checa; “*chaletcitos*” para las personas que buscan una vida más campestre cerca de su primera vivienda en Cumbayá.

Puembo va a ser el nuevo lugar de desarrollo digamos de las urbanizaciones bonitas, de las casas con buenos espacios, digamos de un segmento alto [...] O sea lo que era Cumbayá *top market*, ahora va a ser Puembo. Tumbaco, yo creo que se va a densificar más con casas de un nivel medio, medio-alto; no es tan atractivo, yo creo, como Puembo. [¿Y qué pasará con Yaruquí y Checa?] Yo creo que todavía está un poco verde eso, pero tiene potencial (Inmobiliaria E, en conversación con la autora, abril 2019).

Hay gente que tiene una capacidad económica aquí en Quito que quiere tener un lugarcito en donde ir a pasar el fin de semana. Un tipo *chaletcito*, tipo quintita, con unas plantitas. Pero la gente no va a comprarse un terreno botado porque sabe que le van a asaltar. Entonces, si puede comprarse un terreno urbanizado, con cables subterráneos, con todo soterrado, con seguridad y todo y el metro cuadrado a \$70, \$1000 metros son \$70.000. Y ahí tengo mi *chaletcito*, con guardia con todo (Inmobiliaria B, en conversación con la autora, abril 2019).

4. Hallazgos

El ciclo de producción urbana, desde el agente inmobiliario tiene tres fases fundamentales: selección y preparación del terreno que garantice rentabilidad futura; producción/construcción del producto inmobiliario que, en este caso, son las viviendas; y, la venta o distribución de lo construido para capitalizar la inversión. La renta del suelo urbana se inserta en la primera fase, pues es en donde se discute la rentabilidad y factibilidad del proyecto. Las tres rentas del suelo y su análisis permitieron reforzar las características del suelo urbano expuestas anteriormente. El suelo es un bien escaso e irreproducible, razón por la cual los promotores compiten por la mejor localización y están dispuestos a pagar un precio mayor por determinados terrenos. Se rige por propiedad privada y es el propietario quien después de una competencia entre la demanda quien vende al mejor postor. El suelo y sus mejoras proporcionan una oportunidad de almacenar riquezas. Esto implica que los individuos demandantes del producto inmobiliario buscan, además de un valor de uso, valor de cambio. Adicional, el suelo requiere cuidado y mantenimiento para mantener su valor, en el caso de los promotores de viviendas de alta gama, lo identifican como la vecindad de familias

semejantes, la negación de las viviendas de interés social en su cercanía y el mantener las características periurbanas hasta el momento de venta.

Cumbayá y Tumbaco no son la excepción en la captura de rentas del suelo. Está claro que invertir en esos lugares responde a una lógica monopólica dado que ese espacio se caracteriza por albergar a los estratos socio-económicos más altos de la ciudad. Consecuentemente, los proyectos que se construyen están destinados a los que Jaramillo (2009) reconoce como personas dispuestas a un “gasto conspicuo” que, a su vez, contribuyen a diferenciar el espacio. Por otro lado, dentro del análisis de factibilidad los promotores toman en cuenta las rentas diferenciales que, como un promotor lo mencionó, están en función de lo que se puede construir en un terreno. Finalmente, la renta absoluta está implícita en este espacio, pues el periurbano se caracteriza por estar en constante proceso de transformación y valorización.

La segunda fase parte de los estudios y análisis que los promotores realizan para definir su mercado. Pues, a partir de estos es que el promotor decide qué construir. En este caso, tomando en cuenta el precio del suelo, predominan las viviendas de alta gama. Sin embargo, la tipología de viviendas es lo que varía. En Cumbayá y Tumbaco se evidencia el crecimiento del mercado de vivienda tipo “departamento”, que responde al objetivo de proveer vivienda, en un lugar con características monopólicas, a un precio relativamente asequible. ¿Por qué es relativo? Pues con el mismo precio de un departamento de 60 m² puedes adquirir una VIP en otro lado de la ciudad. Por lo que, esta tipología de vivienda intenta llegar a individuos con una capacidad de pago estable y que estén dispuestos a asumir el precio del metro cuadrado elevado por vivir en la exclusividad.

Dentro de esta fase, es esencial mencionar, los efectos de los productos inmobiliarios en el espacio. En el espacio de producción de vivienda se abarcan los procesos de diferenciación socio-espacial. De acuerdo con los datos recopilados y partiendo del hecho de que la tendencia hacia vivienda vigilada y segura es un factor determinante en el crecimiento de las metrópolis (Janoschka 2002); se encuentra un vínculo entre el espacio urbano construido por el promotor, pero respaldado por el Municipio. Lo que ocurre en la zona de estudio es el incremento de *gated communities*, espacios amurallados, altamente protegidos y con ciertos servicios recreativos en su interior (Caldeira 2000). Lo interesante de los muros de las urbanizaciones es que adquieren una autonomía jurídica, por el hecho de que ceden el 10% del terreno antes de urbanizar. Un término similar a urbanización, que se ocupa ampliamente

en la literatura, es el barrio privado. En el caso de Cumbayá, las urbanizaciones estudiadas tienen sus barreras físicas y filtros de seguridad, pero ninguna posee en su interior una diversidad de infraestructura urbana para alcanzar la denominación de “barrio”. Lo que ocurre en Cumbayá, en un primer momento, es lo que Prevot-Schapira (2001) expone como fragmentación, pues existe una relativa proximidad de ricos y pobres, pero en espacios herméticamente cerrados. Este tipo de fenómeno responde al refuerzo de las desigualdades sociales y al agrupamiento por afinidad

El problema de la fragmentación en Cumbayá es que su escala se ha ampliado, y ahora ese término no describe la realidad de la zona, sino el de islas de riqueza (Janoschka 2000) y segregación residencial. Para Sabatini (2003) la segregación residencial es un fenómeno que se define como la aglomeración en el espacio de familias de una misma condición social y tiene tres dimensiones: el grado de concentración espacial de los grupos sociales; la homogeneidad social; y, desde un punto subjetivo, el prestigio o desprestigio social a un área. En el caso de Cumbayá lo que se produce es una segregación por homogeneidad y por prestigio.

Adentrándonos en las características de la segregación expuestas por Sabatini (2003) se identifica que la segregación es un *recurso* usual para consolidar la identidad de grupos sociales ascendentes y es el reflejo del acceso socialmente diferenciado a un bien. En un inicio aparecieron las urbanizaciones y conjuntos cerrados para familias de ingresos medios y altos en Cumbayá, sin embargo, existe un proceso de consolidación de este tipo de desarrollos urbanos. Esto genera que la proximidad espacial entre distintos estratos sea temporal, debido a que la dinamización del mercado de la vivienda conduce a un proceso de fragmentación; posteriormente a una segregación; y con una potencial probabilidad de convertirse en espacios excluyentes.

En el contexto morfológico y espacial de Cumbayá se percibe que, si bien existe una proximidad física en los barrios al sur de la parroquia entre grupos sociales distintos, la probabilidad de interacción es nula. Está claro que, como Rasse (2015) lo explica, las familias e individuos que viven al interior de una urbanización intiman entre ellos, entre iguales, y solo tienen contacto con otros estratos en espacios como: centros comerciales, iglesias, zonas de recreación y calles. Es decir, a pesar de que existe una proximidad física existe una tendencia al enrejamiento que reduce los contactos sociales con el exterior (Brain 2015).

En Cumbayá lo que ocurre es que, al tener un territorio urbano con 80% de urbanizaciones, ya no existe esta mixtura de estratos; por lo contrario, existe una homogeneidad tan fuerte que no se puede hablar de integración espacial, sino solamente de una baja posibilidad interacción espacial. Sin embargo, para acotar las dimensiones de Ruiz-Tagle (2016) se identifica que: en lo que respecta a la integración funcional ésta nunca se llega a cumplir, pues existe una fuerte diferenciación de los servicios públicos y privados, tanto en educación como en salud. Por otro lado, en la relacionado a la integración socio-espacial, la proximidad física planteada es muy baja. Los grupos alto-alto se encuentran en una zona privilegiada con acceso a auto particular, mientras que los grupo bajo-bajo, se encuentran en zonas lejanas con bajo o nulo acceso al transporte público.

El refuerzo de espacios homogéneos, exclusivos y excluyentes da pie a la tercera fase del promotor, la distribución y venta para capitalizar su inversión. Si bien en términos públicos y académicos lo que ocurre en la zona de estudio es un serio problema, para el mercado es una oportunidad. Dado que, puede aprovechar el discurso de “no contacto con el otro”, “cercanía a tus amigos”, “exclusividad” y demás, para atraer clientes. De esta forma, lo que se discute son las estrategias comerciales que apelan al valor de uso y de cambio en su publicidad. A pesar de que la vivienda es una inversión económica, también representa una visión de hogar, familia, estabilidad y demás. Consecuentemente, el promotor juega con las emociones y sensibilidad para vender sus productos inmobiliarios.

Para Gill (2004) la publicidad sirve para definir a qué escalón de la pirámide social pertenece el individuo; pero el objetivo es capturar y convencer al comprador. Una vez capturado el comprador y asegurada la compra, al menos el 80% de las viviendas del proyecto, los promotores repiten el ciclo (tres fases). Buscan terrenos óptimos, construyen proyectos, refuerzan el proceso de diferenciación del espacio, lo publicitan y, finalmente, lo venden. Tomando en cuenta la temporalidad el periurbano, se seguirá respetando el ciclo hasta que exista un punto de saturación en la producción de viviendas de alta gama y, el promotor expanda su inversión a un nuevo periurbano.

Discusión final

El crecimiento expansivo del Distrito Metropolitano de Quito evidencia las tres características de Allen (2003), pero están priorizadas jerárquicamente. Por un lado, está el contexto institucional. Para el promotor siempre existe la excusa de que no hay suficiente stock del suelo, que los problemas ocurren por la tendencia elástica de la oferta o que la creciente demanda incita el crecimiento expansivo. Sin embargo, el escenario es otro. El promotor tiene el interés pujante de expandir su probabilidad de capitalizar las rentas. Caso contrario ¿por qué comenzó a invertir en espacios periurbanos y por qué jugaría con la normativa para alcanzarlo? Los promotores en el periurbano del DMQ han usado dos estrategias. Primero, mediante su poder económico y social, de la mano de la relación público-privada que siempre ha existido en el DMQ, los promotores lograron flexibilizar la norma para permitir el crecimiento de la Valles (Casar y Maldonado 2008). Ahora, los promotores tienen dos objetivos: 1) “conversar” con el municipio para que les permitan construir más metros cuadrados sobre un lote y, 2) buscar nuevos espacios para invertir.

Dentro de este contexto de expansión urbana e inversión inmobiliaria es donde se discute la renta del suelo. A partir del primer objetivo, se denota las relaciones de poder existentes entre las instituciones gubernamentales y el promotor (Bourdieu 2000). Cabe destacar que la gestión de Rodas no requería de tanta presión por parte del inmobiliario, dado que esa administración tenía una visión que corporativista y empresarial. Sin embargo, es necesario acotar ciertos puntos. El Concejo Metropolitano ha concedido voz y voto a los promotores, a través del gremio “Constructores Positivos”. Es decir, en las reuniones de Concejo que se discutan políticas vinculadas a la Comisión de Suelo, el promotor podrá expresar su conformidad o no con lo planteado. ¿No resulta paradójico que el máximo beneficiario de la capitalización de renta pueda intervenir en las normativas sobre las cuales se rige su accionar? Así mismo, los promotores que plantean grandes desarrollos inmobiliarios tienen diálogo directo con el Secretario de Territorio que, dependiendo del modelo de gobierno, puede ceder ante sus intereses sin el cobro debido de cargas y beneficios. Con estas intervenciones es como el promotor se inserta en el motor de las políticas públicas del suelo y de vivienda. Adicional a lo mencionado, se debe rescatar que aquí no se están incluyendo las relaciones informales y el *lobbying* inmobiliario que siempre se produce tras vestidores y que sería oportuno de investigar. Por otro lado, en lo relativo a la búsqueda de nuevos espacios, el ejemplo de Cumbayá es el Volcán Ilaló, que si bien el uso del suelo no lo permite y las

características topográficas no son tan ideales; está ocurriendo una puja por utilizar ese espacio por el atractivo natural.

En esta primera parte se ha discutido, implícitamente, cómo el promotor ha preparado el suelo para su inversión. Es decir cómo el promotor ha intervenido, de la mano del Estado Municipal, en la construcción de periferias urbanas formales. Sin embargo, la relación entre estos dos agentes del desarrollo urbano no termina ahí, pues también interceden en el mercado de la vivienda; esto pues el mercado de la vivienda y el del suelo son indisociables.

El promotor ha encontrado en el periurbano un lugar óptimo para su desarrollo urbano por varios motivos que si vinculan a las temporalidades de desarrollo (Bazant 2008). El promotor tuvo la oportunidad de crear un mercado de vivienda en espacios tradicionalmente rurales como lo eran Cumbayá y Tumbaco hace 50 años. Esto implica, que la renta absoluta se desplaza y el precio del suelo comienza un proceso de valorización. Así aparecieron las primeras urbanizaciones que, paulatinamente, trajeron la atención de otros promotores y, por ende, de compradores. Esto ha generado dos efectos: 1) un estadio de consolidación urbana que terminará desplazando al periurbano a las zonas aledañas y, 2) una diferenciación del espacio a partir del mercado de la vivienda. A continuación, se explica detalladamente este momento del ciclo de producción inmobiliaria.

Al momento de construir los proyectos residenciales, conscientemente o no, el promotor va moldeando la forma en la que se concibe un espacio. Razón por la cual, la actuación o el rol, como se lo quiera decir, del promotor inmobiliario en el desarrollo urbano es preocupante; pero lo es aún más el rol de las instituciones de gobierno que lo permiten. Por mucho tiempo, se ha culpado al agente del mercado de todo los procesos y fenómenos espaciales de las urbes. Sin embargo, no se ha dado la relevancia necesaria al rol del municipio en regularlo. Es evidente que el promotor, agente que goza y espera obtener los beneficios deseados en un modelo económico capitalista, realizará cualquier acción para obtener esa rentabilidad (Harvey 1985, Abramo 2012, Bourdieu 2000).

Durante las entrevistas resulta claro que el promotor está haciendo su trabajo, y lo hace bastante bien (articulado con más fenómenos capitalistas); el resultado es la profundización de ciudad fragmentada, con islas de riqueza y segregada (Janoschka 2002, Sabatini 2003). El promotor puede apelar a que los efectos espaciales responden al sistema de preferencias de la

demanda y que su rol, es únicamente satisfacer esa demanda y, a su paso obtener un rédito económico. Sin embargo, es evidente que el promotor visualiza el espacio más allá. ¿Por qué lo sabemos? Son varios los indicios que se arrojaron durante las entrevistas. En primer lugar, los promotores se preocupan de la expansión urbana por el hecho de que están construyendo un mercado de viviendas robusto en parroquias rurales consolidadas como Cumbayá, Tumbaco y Puembo. Al mismo tiempo, si se analiza el grado de “preocupación” por esa expansión, es evidente que corresponde al *timing* inmobiliario.

En los años 90’s cuando fue el boom inmobiliario en el periurbano, el promotor se encargaba de cabildear la construcción de carreteras, el cambio en la normativa para construir urbanizaciones y demás. ¿Qué pasa ahora? Escuchar al Secretario de Territorio, Jacobo Herdoíza, hablar de presiones, miedo y complacencia; nos indica que el promotor plasma su ideal de ciudad a través de las políticas públicas. Lo que buscan ahora los promotores es promover cambios en los límites urbanos, aprobación libre de planos, reducción de cargas y beneficios, aumentar el número de pisos y beneficiarse de la captura de la RD2. En resumen, lo que los promotores pretenden es alcanzar una mejor rentabilidad y la alcanzan diferenciando aún más al espacio y, obteniendo permisos de construcción que les permita obtener el máximo y mejor uso. Si bien esta doctrina está alineada al mercado de suelo, es a su vez, asociada al mercado de la vivienda. ¿Qué se espera en el futuro? Si bien ahora el mercado está estable y rinde sobreganancias, los promotores no descartan que en un futuro próximo el mercado de la vivienda se expanda a parroquias rurales orientales como Checa y Yaruquí.

Está claro que el promotor, en el caso específico del periurbano del DMQ encuentra un espacio idóneo para invertir. Los atributos característicos como la tranquilidad, el aire puro, sumado a los fenómenos espaciales antes mencionados atrae a los consumidores ¿cómo? A través de la publicidad. Las palabras “exclusividad”, “plusvalía”, “amistad”, son recurrentes en los panfletos y en el discurso inmobiliario; porque eso es lo que han construido en el imaginario social del consumidor (Bourdieu 2000). El promotor pretende desplazar su responsabilidad en los fenómenos sociales al trasladarla a los consumidores finales, producto de sus “preferencias habitacionales y demandas en el mercado”. Sin embargo, la demanda no es la que genera ni la expansión, ni la diferenciación (al menos al inicio), sino los ciclos capitalistas de los promotores en la búsqueda de aumentar su capital. Posteriormente, el demandante, como consecuencia de la manipulación mediática para obtener una vivienda en

donde exista capital social, natural, cultural y demás; no esperará menos de lo que ya una oferta publicitaria antigua anunció, consecuentemente, alimenta al ciclo capitalista.

Conclusiones

La presente investigación buscó comprender ¿de qué manera la producción inmobiliaria capitaliza la renta a través de la diferenciación del espacio en el periurbano? Para contestar la pregunta de investigación planteé tres objetivos específicos: analizar el proceso de periurbanización y las relaciones público-privadas que se generan en el intermedio; analizar la producción de viviendas y la diferenciación del espacio urbano; y, analizar los procesos de captura y capitalización de rentas del suelo. A partir de la recolección de elementos teóricos, testimonios de los promotores inmobiliarios, sector público y habitantes; sumado al testeado de datos cuantitativos, pudimos detectar cómo el promotor inmobiliario, a través de su ciclo capitalista, tiene relación dialéctica con la diferenciación del espacio que le permite obtener una sobreganancia localizada.

En mi hipótesis de partida consideré, primeramente, que el promotor inmobiliario, al ser un agente económico, está en constante búsqueda de espacios idóneos para invertir en proyectos residenciales. Uno de esos espacios es el periurbano, un espacio con baja regulación pública, con precios del suelo relativamente bajos que, sumado al imaginario de Los Ángeles, se convierte en un lugar atractivo para el inmobiliario. Consecuentemente, el promotor empieza a dinamizar el mercado de suelo y de vivienda. Producto de su accionar y de la producción de viviendas orientadas para un segmento, este espacio sufre de cambios morfológicos y sociales, en donde la diferenciación socio-espacial cobra valor. A pesar de que la diferenciación no es un objetivo explícito de los promotores, es un fenómeno clave para hegemonizar el espacio y continuar con un ciclo de producción inmobiliaria que permite la capitalización continua de la renta. Con el trabajo de campo, se constató la hipótesis planteada.

Para empezar, se reconoce que el promotor inmobiliario es un agente poderoso en todos los niveles de urbanización. Su agencia es transversal y afecta a todas las etapas de crecimiento urbano, desde la periurbanización hasta en los procesos de diferenciación socio-espacial. Los promotores, independientemente del modelo de gobierno en el que actúan, ejercen presiones en el gobierno. ¿Por qué? Porque manejan un tema sensible que es la vivienda. Para todos los individuos el acceso a la vivienda es una de las metas principales en la vida pues, además de tener un valor de cambio, está vinculada a la idea de un hogar y una familia. Por esta razón, partiendo del hecho de que las políticas urbanas se enredan con el potencial de la producción

inmobiliaria y espacial, es que los gobiernos municipales y centrales deben enfocar su participación de control y rectoría. Permitir que los promotores se aprovechen del mercado de suelo-vivienda, que promulguen la flexibilización de las políticas y que exijan la dotación de infraestructura en zonas exclusivas; los convierte en cómplices del ciclo capitalista. La lógica de concentración espacial, el aportar con el desarrollo geográfico desigual de las ciudades (porque se debe tomar en cuenta que el capitalismo no sólo genera ciclos temporales de expansión y crisis, sino también ciclos espaciales de desarrollo en un polo y subdesarrollo en otro) y la creación de espacios monopólicos asegura una sobreganancia de localización, pero también genera costos sociales altísimos. Estos costos jamás serán asumidos por los promotores, por lo que es necesario repensar no solo el rol del promotor sino también el de los tomadores de decisiones.

Es evidente que los promotores toman una postura esquivada ante su corresponsabilidad por el desarrollo geográfico desigual y, a su vez, justifican su accionar y sus constantes presiones al sector público, pues aseguran que ellos están supliendo la falta de oferta de vivienda que existe en las ciudades; es decir, adoptan una postura altruista. Sin embargo, atrás de un bien inmueble está un suelo urbano que tiene sus características y ventajas de localización. El suelo, como lo discute toda la teoría de la economía y sociología urbana, a través de sus rentas, construye el espacio idóneo para invertir. Basándonos en que el comportamiento de cualquier entidad privada, más aún del promotor, es la rentabilidad; el problema se centrará en que esa rentabilidad se da a costa de un cambio en la malla y estructura urbana; y, como consecuencia, de la flexibilización de las políticas de suelo y de mercado.

Dentro del juego de poder entre la institución gubernamental y el promotor, el promotor inmobiliario tiene mecanismos y medios para ejercer presión desde el sector público. Razón por la cual, emplea a dos de sus grandes aliados los medios de comunicación y del máximo poder en un modelo neoliberal, la banca. Las primeras estrategias que emplea es negociar el precio del suelo con el propietario para, posteriormente, entrar las arenas de decisión con el sector público, para presionar cambios de uso de suelo y edificabilidad. Dentro de las arenas de decisión, si bien pueden disputar como promotores individuales, sea dentro de lo legal o no; también lo hacen a través de organizaciones de promotores. A partir de lo cual, conciertan o negocian con el sector público. Cuando un gobierno local ha llegado al estadio de negociar, implica que ya existe una articulación con el capital privado que autoriza el despliegue de las estrategias de competencia capitalista.

Dentro de la búsqueda y captura de rentas del suelo, el periurbano se convierte en un nicho perfecto de inversión dado que es un espacio en transición, con fuerte inversión del estado, y con un marketing idealizado del suburbio de Los Ángeles. El promotor toma en cuenta, principalmente dos temas: los espacios de inversión o posible inversión estatal o municipal (asimetría de información) que permita capturar una renta absoluta o diferencial; y los espacios de inversión inmobiliaria que en un futuro le garantice una renta monopólica. Este último se puede vincular con el prestigio o desprestigio del barrio para decidir para quién construir las viviendas. Aquellos espacios más desvalorizados serán ocupados para viviendas económicas; a menos de que el promotor encuentre otro potencial uso del sector. Mientras que los espacios de prestigio son perfectos para construir viviendas de alta gama. Cabe destacar que, de la mano del prestigio y del periurbano, lo que los promotores deciden construir son *gated communities*. A partir del bien inmueble sumado a estrategias publicitarias, los promotores se encargan de construir, moldear e incrementar la demanda a esos espacios. Consecuentemente, intensifican la urbanización.

El rol del promotor inmobiliario en la ciudad, además de influenciar en el valor de los espacios (suelo y bienes), es el hecho de que: refuerza el acceso diferenciado al espacio por capacidad de pago y repercute en procesos de diferenciación socio-espacial que, a su vez, inciden en la proximidad e interacción de diferentes estratos sociales. El inmobiliario, conscientemente o no, se encarga de construir una parte de la ciudad; la otra se construye desde un mercado ilegal (no podemos olvidarnos de que el promotor es el demandante principal del suelo, pero no el único). Sin embargo, dentro de esta construcción prima exponencialmente el poder económico y se deja de lado los efectos espaciales que afectan a la sociedad. El modelo de urbanización que se produce en los periurbanos de América Latina reproduce desigualdad.

El mercado inmobiliario, compuesto por una coordinación de agentes, produce diversos fenómenos espaciales, desde fragmentación hasta exclusión. A pesar de que en un momento se pueda considerar que los nuevos *gated communities* han permitido la proximidad de clases sociales, el resultado de interacción no es el esperado. Esto se debe a que todo fenómeno urbano está vinculado con el tiempo. Desde una visión geohistórica está claro que aquellos espacios que presentan inserción masiva del inmobiliario, en un futuro cercano, se produce una valorización del sector y se atrae a más inversionistas, lo que desemboca en el cambio de composición social por individuos semejantes a ellos y no da cabida para “los otros”. En

consecuencia, se generan áreas homogéneas a gran escala que más allá de reforzar el patrón de segregación de una ciudad, profundizan las diferencias. Es evidente que, a una escala micro, estamos hablando de una fragmentación del espacio. Sin embargo, cuando se amplía la escala, el escenario es más grave; al existir islas de riqueza es poco probable que los que habitan en esa isla se integren con otros estratos.

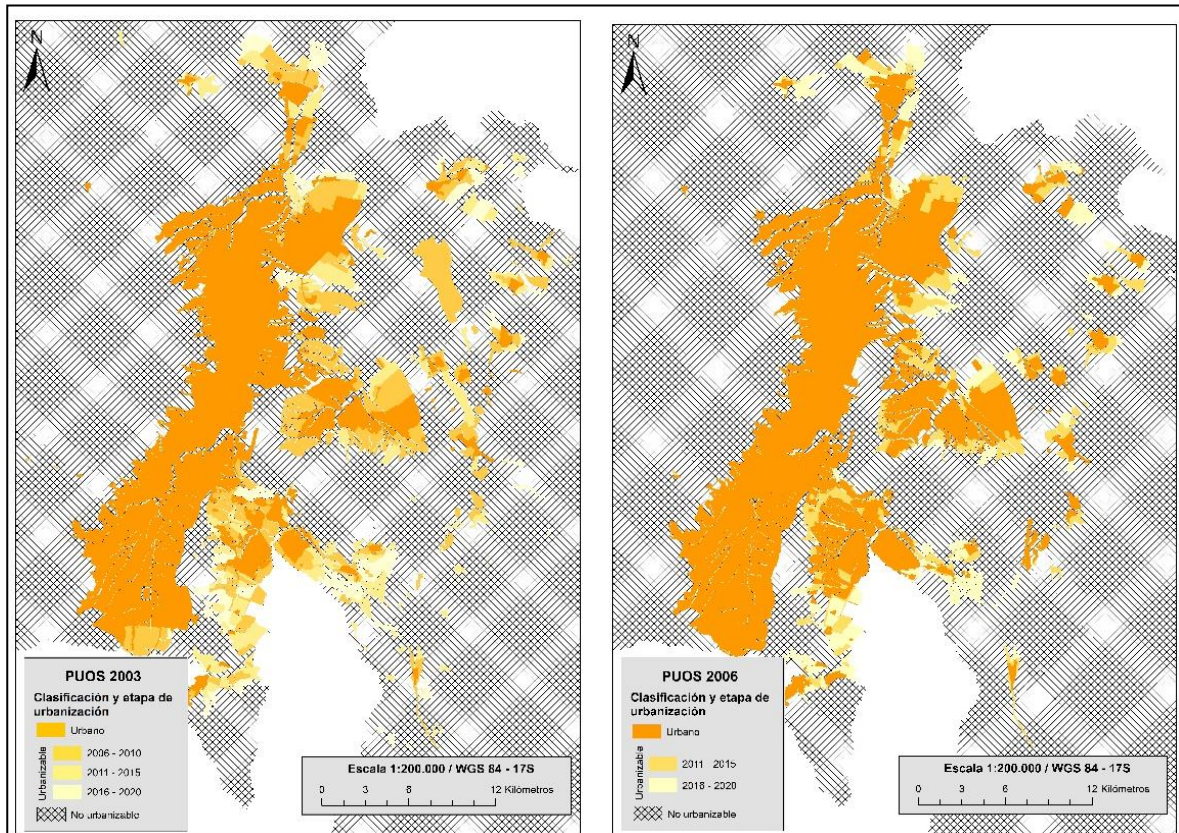
La proximidad física que generan las *gated communities* puede, temporalmente, permitir una proximidad física e incluso una interacción, en un escenario positivo, sin embargo no es garantía de una integración. El hecho de que las personas decidan encerrarse en urbanizaciones y conjuntos ya nos da una idea de cuáles son los intereses de esas familias. Es decir, aquellas personas que optan por ese tipo de habitar esperan encontrarse con personas de su entorno, ya sea por relaciones de amistad y familiares o por captura de un capital cultural y social. El interior parece interactuar como una comunidad consolidada, mientras que el exterior parece ser considerado como desconocido. Consecuentemente, no están esperando relacionarse con aquellos espacios externos en donde habitan otros estratos.

A partir de los fenómenos espaciales, de su construcción social y del imaginario que se crea de ciertos espacios de la ciudad, es en dónde el promotor adquiere su gran ventaja. En nombre de las “preferencias del consumidor”, que a lo largo del texto se reconoce que han sido construidas por el promotor, se construyen las demandas de las clases medias, medias-altas y altas. Estos individuos y familias continúan con la demanda de espacios homogéneos y de espacios segregados y diferenciados del resto. En virtud de lo cual, los promotores se concentran en atribuir responsabilidad al consumidor final y no hacen un *mea culpa* de su accionar en la ciudad, en los barrios, en los entornos y en las familias.

En resumen, adicional a todo lo mencionado, el promotor se aprovecha del periurbano pues son zonas que frecuentemente no están siendo monitoreadas por los gobiernos, o que tienen usos de suelos potenciales al cambio; que van de la mano de patrones espaciales como fragmentación en una escala micro y de segregación en una escala mayor. Sin embargo, estos fenómenos espaciales, que guardan una relación dialéctica con el ciclo capitalista de los promotores, se convierten implícitamente en el anuncio publicitario idóneo para atraer a la población en busca de una movilidad social ascendente. Consecuentemente, la diferenciación socio-espacial se convierte en una pieza clave para que el promotor continúe con su próspero ciclo capitalista.

Anexos

Anexo 1. Visualización y áreas de clasificación de uso de suelo: urbano, no urbano y urbanizable por etapas

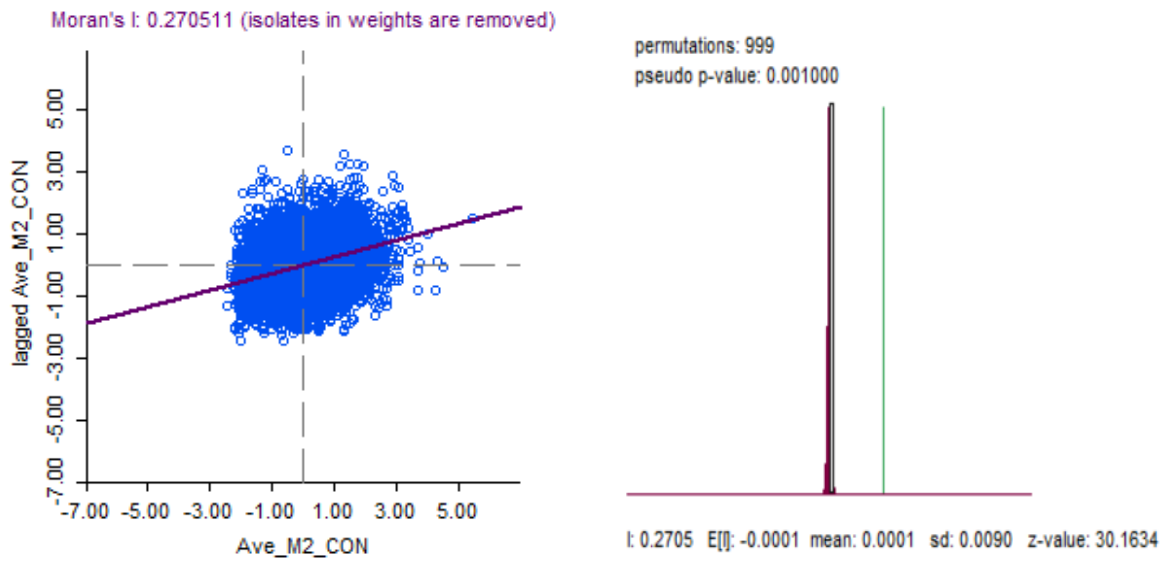


PUOS	Urbano	Etapas de Suelo Urbanizable			No urbanizable	Total*	
		2006-2010	2011-2015	2016-2020			
Hectáreas (ha)							
2003	27247,6	10188,9	5311	3161,7	377200,2	423109,4	
2006	32429			5330,3	4351	380917,8	423028,2
2008	32086,1			4802,4	5307,6	380814,1	423010,3
PUOS	Urbano				Rural	Total	
2011	42718,5				380361,2	423079,6	

*El área total del DMQ que no debería cambiar, presenta variaciones.

Fuente: Trabajo investigativo

Anexo 2. Índice de morán



Fuente: Trabajo investigativo

Anexo metodológico

Introducción

El cambio de uso de suelo, la inversión en obras viales que facilitan la conexión con el hipercentro de la ciudad, el crecimiento poblacional y el emplazamiento de grandes proyectos urbanos en la periferia de la ciudad, han dinamizado la economía de ese espacio. De esta forma, ya no se habla de una periferia de la ciudad sino como un espacio periurbano que está en continuo contacto con el área urbana. El periurbano hoy en día es un nicho de mercado para los inmobiliarios, quienes no han dudado en insertarse y aprovechar la continua alta del precio del suelo, lo cual ha incidido en la diferenciación socio-espacial. Los procesos de diferenciación socio-espacial tienen una manifestación inmediata en la morfología del espacio, pero tiene un efecto en la distribución de los grupos sociales en el espacio. La proximidad o lejanía entre los grupos sociales, puede ser un puente en los procesos de integración, al menos de integración física.

Esta investigación plantea un análisis sobre: ¿de qué manera la producción inmobiliaria capitaliza la renta a través de la diferenciación del espacio en el periurbano? Para llevarla a cabo se utilizará una metodología de métodos mixtos. Esto permite abarcar, desde diferentes dimensiones, el complejo proceso complejo del accionar inmobiliario en sus diferentes etapas: ampliación de la frontera urbana, captura de rentas del suelo, capitalización de rentas y los efectos de diferenciación. El anexo metodológico está dividido en tres secciones. En primer lugar, se discute las diferentes metodologías empleadas para analizar las variables de mi investigación, es decir, el estado del arte temático. En segundo lugar, se plantea la estrategia metodológica. Finalmente, se presentan los instrumentos cualitativos empleados durante las entrevistas semi estructuradas y en la encuesta *online*.

1. Estado del arte metodológico

En cuanto a la periurbanización y su relación con el mercado inmobiliario se reconocen los aportes de Fernández y De La Vega, Bazant, Méndez y Parrussini. Los primeros autores realizan una aproximación a través de un estudio geoestadístico y de análisis de variables como: tamaño de población y su tasa de crecimiento; características físicas del espacio; uso del suelo y vegetación, principal actividad económica de la localidad, entre otras; y concluye que, para caracterizar al espacio urbano, se lo debe abordar desde tres categorías: lo demográfico, el uso del suelo y lo agropecuario. Además, mencionan que, al analizar la

interacción de las tres, se reconoce también la diversidad socioterritorial. Bazant (2008) estudia los procesos de expansión y consolidación urbana en las periferias por medio de un análisis espacial. El autor reconoce “patrones” de expansión urbana por medio de fotografías aéreas en un análisis multitemporal y multiescalar. Es decir, el estudio ocupó fotografía de cinco diferentes años y, por otro lado, más allá de los mosaicos de fotografía que obtuvo, realizó un muestreo de campo con el fin de verificar las cuantificaciones de densidades.

Méndez, por su parte, realiza un análisis de los fraccionamientos habitacionales cerrados y el desarrollo de los espacios periurbanos utilizando una metodología de métodos cuantitativos y espaciales. En un primer momento realiza una investigación documental y estadística de variables demográficas y socioeconómicas clasificada por años y zonas geográficas. El tener un corte temporal, le permite al investigador hacer un análisis espacial de cambios en el uso de suelo, trabajo que lo realizó a través del ArcGIS. Parussini, al igual que Méndez, va adentrándose en la *urban sprawl* y en el modelo de crecimiento actual de las ciudades. En su estudio se enfoca en los efectos de la movilidad geográfica y de la suburbanización. Por eso, ella plantea un análisis de la transformación del espacio como consecuencia de la implementación de infraestructura vial. La autora, utiliza planos con la estructura vial ferroviaria (1992) y un plano actual con todas las vías sobrepuesto a una capa de cambios de densidad poblacional. De esta forma, realiza un análisis estadístico del crecimiento poblacional, de la densidad y del proceso migratorio de la población.

En cuanto al análisis del promotor y de los precios del suelo se identificaron a los siguientes autores. Cox y Hurtubia (2016) en su artículo sobre expansión urbana tienen como hipótesis que el precio de las viviendas en un desarrollo inmobiliario nuevo se explica por su relación con otros proyectos existentes, es decir, el precio se da en función al entorno. En su metodología, realizan un estudio en base a la proximidad y separación de los grupos sociales de acuerdo a los tiempos de viajes. Los autores utilizan los datos del censo del 2002, los proyectos inmobiliarios, los grupos socioeconómicos y los tiempos de viajes. Para adentrarnos un poco más en la metodología, los autores clasifican los tipos de proyectos inmobiliarios según su cantidad y su rango de precio. En cuanto a los grupos socioeconómicos los determinan en función de los estratos preestablecidos a nivel nacional que incluyen dos aspectos fundamentales: posesiones del hogar y nivel de estudios del jefe de hogar. Finalmente, en cuanto al tiempo del viaje se aplica el algoritmo *cost surface analysis*, que utiliza la cobertura de vialidad, la velocidad promedio y las pendientes, todo representado

en cuadrantes. Con esto, se obtiene los datos que intervienen en la decisión de localización de proyectos inmobiliarios y se puede profundizar en la identificación de patrones espaciales (Cox y Hurtubia 2016).

Por otro lado, Baer y Hurtubia (2016) discuten el mercado inmobiliario y el acceso a la vivienda formal. Al igual que Cox y Hurtubia, utilizan como datos a: los precios del suelo y los proyectos inmobiliarios. Cabe destacar que, los precios del suelo no corresponden a un año específico, sino a un intervalo de tiempo (2002-2013) para poder efectuar un análisis de evolución del precio; además, el estudio se concentra en dos zonas que contrastan: la zona más rica y las más pobre. En cuanto a los tipos de proyectos, lo categoriza en función de los permisos de construcción. Adicional, hay que rescatar que los autores implementan un análisis de anillos concéntricos para comprender como se diferencia el espacio. Gasca (2017) también implementa el uso de anillos para determina los niveles de urbanización del espacio.

Vidal (2006) aborda el estudio de urbanizaciones privadas cerradas desde dos perspectivas: la configuración territorial y la gobernabilidad urbana; y las dinámicas sociales. Estas dos perspectivas arrojan información en cuanto a la expansión de los suburbios, la periurbanización y la fragmentación territorial de la periferia. En su trabajo aplica una metodología que la divide en cuatro fases. La primera realiza una clasificación de los tipos de proyectos inmobiliarios que tengan cerramiento y seguridad privada. La segunda analiza la evolución histórico-geográfica tanto del crecimiento poblacional como del cambio de uso de suelo, este último acompañado por el porcentaje de ocupación de los proyectos inmobiliarios. La tercera estudia las relaciones entre las actividades económicas y el espacio. Y la cuarta, analiza la influencia de los reglamentos y ordenanzas en este espacio.

Hidalgo, Arenas y Santana (2016) hacen un amplio barrido de los datos cuantitativos del censo para comprender el proceso de metropolización y producción inmobiliaria en Chile. Por lo cual, ocupan variables como población entre los años 92-2002 para analizar el crecimiento demográfico, la longitud de las vías y los kilómetros pavimentados sumado a los flujos de población que transitan, y los proyectos inmobiliarios. La información la obtienen mediante datos del censos, publicaciones estadísticas, mapas, imágenes satelitales y trabajo de campo. El resultado, un análisis cartográfico y estadístico, arroja datos de las variaciones espaciotemporales. Rodríguez (2008) es uno de los autores que también aborde el tema de las vías y la movilidad para analizar la desigualdad espacial.

Gill (2004) hace un análisis del mercado inmobiliario a través de análisis estadísticos. Para estudiar el mercado, cuantifica el parque habitacional existente, genera rangos de precios para obtener porcentajes, analiza la dispersión en la frecuencia de precios y analiza la madurez del mercado inmobiliario y el espacio social en que se desarrollan estos precios de suelo. Como fuente de información utiliza el censo y los anuncios publicitarios de los periódicos. Jud y Frew (1986), por su parte, examinan como los promotores inmobiliarios intervienen en los precios del suelo a través del cálculo del precio hedónico simple que requiere de: el precio en el mercado de la propiedad, la zona de la propiedad, la descripción socioeconómica del barrio, el tipo de estructura y el tamaño de la vivienda; y el uso de suelo de la propiedad. Así mismo determina bajo qué criterios está la demanda que se vinculan a: el precio del suelo, explicado anteriormente; los ingresos del grupo familiar y el número de individuos. Estos datos los procesa en una prueba de hipótesis y obtiene que, efectivamente, el promotor tiene un efecto significativo tanto en los precios de suelo como en la demanda.

Sabatini et al (2017) realiza un análisis de cómo operan los promotores inmobiliarios y sus consecuencias en la composición social del espacio teniendo como telón de fondo a la gentrificación. Los autores utilizaron el catastro de proyectos inmobiliario y entrevistas. En primer lugar, incluyeron a los proyectos inmobiliarios ubicados en barrios pobres, y los precios de venta de las viviendas. Posteriormente, realizaron una superposición del nivel socioeconómico calculado con un índice de educación y bienes por hogar; con lo que se evidenció procesos de gentrificación. Finalmente, realizaron entrevistas a profundidad a los promotores y entrevistas semi-estructuradas a los residentes antiguos y nuevos. En la misma línea de aplicación de entrevistas, se encuentran los autores Migueltoarena y Lan, que aplican entrevistas a “informantes claves”, en este caso, a las empresas inmobiliarias de la ciudad, con el fin de obtener un panorama de las inversiones que realiza el mercado inmobiliario, el tipo de proyectos, la creación de perfiles de consumidor y como se determina el acceso a las distintas clases sociales.

Otros autores han analizado el proceso que ocurre al interior de las áreas diferenciadas, como es el caso de Cáceres (2015). Él intenta comprender cuál es el impacto de las urbanizaciones cerradas en la calidad de vida de los grupos socioeconómicos. Para ello aplica una metodología cualitativa, con 60 entrevistas a los habitantes de dos proyectos inmobiliarios. Las preguntas eran de dos tipos: abiertas y de valoración; y abordaron temas como: prácticas cotidianas, acceso a servicios, percepción de seguridad, apego al barrio, y relación con

vecinos. Un ejemplo similar es el de Mejía (2009) quien aplicó encuestas cerradas a los residentes de los conjuntos para hacer un análisis comparativo del discurso inmobiliario vs la habitabilidad del espacio.

Adolfo y Peralta (2016) utilizan mapas cognitivos para reconocer el imaginario urbano al interior de urbanizaciones multifamiliares, estos mapas les permite comprende las dinámicas de los individuos, sus sentimientos de proximidad, lejanía, centralidad e incluso de exclusión. Urrutia et al (2017) analizan la diversidad y segregación residencial a través de: encuestas a la población al interior de los conjuntos residenciales, la aplicación del modelo de Schelling con ciertas modificaciones (incluir un tercer grupo social) y medir la segregación por medio de los índices de disimilaridad y de Duncan.

Baer y Urriza son de los pocos autores latinoamericanos que relaciona al mercado inmobiliario con la segmentación territorial. El primer autor utiliza como base principal de su análisis el precio del suelo y lo vincula con los permisos de construcción, para luego condensar esta información y obtener, espacialmente, como se constituye un espacio segmentado. El segundo autor, utiliza los usos de suelos predeterminados por el municipio y lo relaciona con las tierras privadas urbanizables. De esta forma, analiza la transición de los usos de suelo y su incidencia en los procesos de valorización. Además, resalta que en ciertos espacios dinamizados la valorización incrementa exponencialmente y lo analiza a través de un censo de servicios como los *shopping centers*, escuelas privadas, concesionarias de autos de alta gama. Otra metodología interesante, es la empleada por Bähr y Mertins (1983) que representan la diferenciación socio-espacial a través de un corema que contrasta el modelo ideal vs el modelo real.

Dentro de la diferenciación socio-espacial se quiere analizar los procesos de integración. Morandé (2017) realiza un análisis de la integración social entre grupos de bajos y altos ingresos, su trabajo es netamente cualitativo pues realizó 30 entrevistas a profundidad a mujeres dueñas de casas de distintos grupos y seis entrevistas a informantes complementarios residentes y no residentes de la villa como dirigentes, administradores, funcionarios del municipio. Los resultados que obtuvo se centran en que el encuentro entre estratos sociales distintos ya sea solo por proximidad, es un elemento esencial para aumentar la posibilidad de integración.

Por otro lado, Alejandra Rasse realiza una investigación enfocada en que si la proximidad entre grupos sociales de diferentes ingresos comprende procesos sociales como la integración. Su trabajo lo realiza en el Área Metropolitana de Santiago para el año 2015 y fue un estudio cualitativo de estudio de fronteras entre hogares de distinto nivel socioeconómico. De esta forma, ella seleccionó cuatro casos de estudio: (1) clase alta – clase baja con efecto positivo (2) clase alta-clase baja con efecto negativo, (3) clase media-clase baja efecto positivo y (4) clase media-clase baja efecto negativo. En estos casos aplicó 90 entrevistas semiestructuradas a jefes de hogar, dueñas de casa y jóvenes, tanto provenientes del conjunto de mayores ingresos como del de menores ingreso y lo proceso en el programa NVivo. La autora descubrió que la proximidad se asocia a dinámicas de inclusión social de los vecinos de menores ingresos y al reforzamiento de la cohesión social. Sin embargo, cuando la distancia social es demasiado grande, se debilita el proceso de cohesión social (Rasse 2012).

Otro autor que estudia la integración es Ruiz-Tagle (2016) y lo vincula con el acceso a oportunidades, relaciones entre grupos y a las construcciones simbólicas de comunidad. El autor aplica métodos mixtos: entrevistas, observación no participante e inventarios espaciales para localizar los puntos de encuentro y presencia simbólica de los grupos. Los resultados que arrojó su investigación es la presencia de una integración que cumple una dimensión física pero no una funcional, relacional ni simbólica, lo que evidentemente repercute en una baja integración. Otros autores como Sabatini y Wornald también estudian la integración a través de casos de estudio y de entrevistas.

1. Estrategia metodológica

La construcción metodológica de la investigación parte de un enfoque de métodos mixtos, en donde se prevé obtener el crecimiento expansivo de la ciudad, la percepción de los promotores inmobiliarios, el análisis del mercado de suelo del periurbano, y la diferenciación socio-espacial. Dicho enfoque se basa en un análisis espacial, a través del uso del ArcGIS y del SPSS; entrevistas semiestructuradas a los promotores inmobiliarios (tanto de construcción como de promoción) y al sector público encargado de regular tanto el crecimiento expansivo como el mercado de suelo; encuestas *online* a las familias residentes para identificar aquellos espacios de encuentro y analizarlos con un análisis de redes. Para comprender cómo se estructuró la metodología se toma en cuenta los objetivos específicos, lo que influencia en la escala y en los instrumentos de recopilación de información.

El análisis de mi investigación al comprender diferentes métodos e instrumentos se lo divide por temas. En la primera sección, se analiza la expansión de la mancha urbana para su posterior consolidación como periurbano. Para ello, se emplea entrevistas semiestructuradas a los tomadores de decisiones. En este caso a los Secretarios de Territorio de los tres últimos períodos de gobierno. Posteriormente, se calcula la expansión de la mancha urbana a través de una matriz de transición. Finalmente, se profundiza en aquellos espacios más densos, a través del índice de compacidad. La segunda sección, realiza un análisis del mercado del suelo y su interrelación con el mercado de la vivienda, en donde prima el rol del promotor inmobiliario. Para ello emplea datos cuantitativos, espaciales y cualitativos, estos últimos se obtiene a través de entrevistas semiestructuradas. La tercera sección, analiza los procesos de diferenciación socio-espacial a través de los cambios en la morfología por medio del Índice de Morán y por fragmentación espacial. Finalmente, la cuarta sección, discute los procesos de interacción espacial con el Índice de Bell y emplea una matriz de origen-destino para comprender el nivel de integración funcional que existe en cuatro barrios de la zona de estudio.

A continuación, se detalla la estrategia metodológica que, para mi investigación:

Tabla 1. Operacionalización de la investigación

Variabes	Dimensiones	Subdimensiones	Indicadores
Producción inmobiliaria del periurbano	Periurbanización (Alfonso 2010, Bazant 2008, Arraigada 2001)	Cambios en el uso de suelo (Urriza 2006)	% de cambio de uso de suelo
		Densidad residencial	Compacidad urbana
		Evolución del precio del suelo – brecha de renta (Smith 1996)	% de variación de AIVAS
	Mercado inmobiliario (Abramo 2011, Smith 1996, Slater 2015, Bourdieu 2000, Harvey 1985)	Renta del suelo (Harvey, Jaramillo, Abramo)	Renta absoluta Renta diferencial I Renta diferencial II
		Especulación del suelo (Partneiter 2016)	% de exceso de precio de venta vs precio de valoración municipal
		Discurso inmobiliario (Bourdieu 2000, Mejía 2009)	Estrategias y anuncios publicitarios
Diferenciación socio-espacial	Morfología del espacio (Baer 2012, Harvey 1985, Hidalgo 2014)	Homogeneidad espacial (Sabatini 2000, 2003)	Índice de Morán
		Fragmentación espacial (Janoscka 2012, Prevot-Schapira 2011)	% de urbanizaciones y conjuntos en el espacio
	Integración social-espacial (Sabatini y Brain 2008)	Interacción espacial (Bell y Becker)	Índice de Bell – (capital cultural: nivel educativo; capital humano: ocupación de jefe de hogar)
		Simbólica: Autocalificación y percepción del otro (Sabatini y Brain 2008)	Identificación según etnia Espacios de encuentro
		Funcional: integración por redes (Dupuy)	Accesibilidad a espacios de encuentro (iglesias, áreas de recreación, centros comerciales)

Fuente: Trabajo investigativo 2019

2. Variables e indicadores

2.1. Caracterización del periurbano

El crecimiento urbano es un proceso multidimensional que requiere ser estudiado empleando diferentes métodos. En un primer momento, se realiza una breve revisión de los Planes de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (PDOT), entrevistas semi estructuradas tanto al sector público como al privado, Secretarios de Territorios y promotores inmobiliarios respectivamente. Posteriormente, se lo analiza a través de un análisis temporal por medio de

un análisis espacial y utilizando entrevistas semiestructuradas a los tomadores de decisión. En mi investigación, yo planteo el análisis del proceso de la expansión urbana y el cambio en los bordes. Esto se realiza a través de los *shapefiles* del Plan de Uso y Ocupación del Suelo (PUOS) desde 1993 hasta el 2018. El análisis multitemporal implica determinar los cambios en las coberturas de uso del suelo para lo cual se establecen cuatro períodos de tiempo que están articulados con los períodos de los gobiernos municipales (1997 – 2003; 2003 – 2008; 2008 – 2013; 2013 - 2018).

Para comparar los distintos usos de suelos de los respectivos períodos se optó por homologar las diferentes categorías de uso en seis clases: no urbano, inicio de urbanización, levemente urbano, medianamente urbano, urbano y altamente urbano/densificado. En la siguiente tabla se observa cómo se produjo la homologación:

Tabla 2. Homologación de los usos del suelo establecidos en el PUOS

1997	2003	2008	2013	2018	Cod	
Protección Ecológica	Protección Ecológica	Protección Ecológica	Protección Ecológica	Protección Ecológica	1	10
Protección Beaterio	No	Protección Beaterio	Protección Beaterio	Protección Beaterio		
Residencial Agrícola 2	RNNR	RNNR	RNNR	RNNR		
	RN/Produc. Sostenible	RN/Produc. Sostenible	RN/Produc. Sostenible	RN/Produc. Sostenible		
Patrimonial	Patrimonial	Patrimonial	Patrimonial	Patrimonial	2	20
NO	NO	NO	NO	Residencia Rural I Residencial Rural II		
Área urbana + RA 1 + barrio + R3 + R4	Agrícola Residencial	Agrícola Residencial	Agrícola Residencial	Agrícola Residencial	3	30
Industrial 3	Industrial 4	Industrial 4	Industrial 4	Industrial 4	4	40
NO	NO	Área de promoción	Área de promoción	Área de promoción		
Residencial Urbano 1	Residencial Urbano 1	Residencial Urbano 1	Residencial Urbano 1	Residencial Urbano 1		
NO	NO	Residencial Urbano 1A	Residencial Urbano 1A	Residencial Urbano 1A		
		NO	Residencial Urbano 1QT	Residencial Urbano 1QT		
Industrial 1	Industrial 2	Industrial 2	Industrial 2	Industrial 2		
Industrial 2	Industrial 3	Industrial 3	Industrial 3	Industrial 3		
Residencial Urbano 2	Residencial Urbano 2	Residencial Urbano 2	Residencial Urbano 2	Residencial Urbano 2	5	50
Área verde	Equipamiento	Equipamiento	Equipamiento	Equipamiento		
Aeropuerto	Equipamiento especial					
NO	Residencial Urbano 3	Residencial Urbano 3	Residencial Urbano 3	Residencial Urbano 3	6	60
Residencial Múltiple	Múltiple	Múltiple	Múltiple	Múltiple		

Fuente: Trabajo investigativo

Posterior a la homologación y con el fin de comprender espacial y cuantitativamente los cambios en la mancha urbana, se procede a aplicar una matriz de transición. Este tipo de matriz se emplea para detectar cambios en el uso o cobertura del suelo; y se aplica categorizando a la cobertura de A año con un número simple, por ejemplo, el uno; y la misma cobertura en B año con el mismo número multiplicado por 10. Mediante la matriz y el análisis espacial empleado en el programa ArcGIS 10.3, se obtiene el porcentaje de cambio de las coberturas de uso. Por lo que, se puede identificar el cambio de uso de suelo de las categorías menos urbanas a las más urbanas. Consecuentemente, se obtiene el crecimiento de la mancha urbana sumado a la intensificación del uso urbano. La matriz que se emplea, para cada uno de los períodos, es la siguiente:

Tabla 3. Modelo de matriz de transición

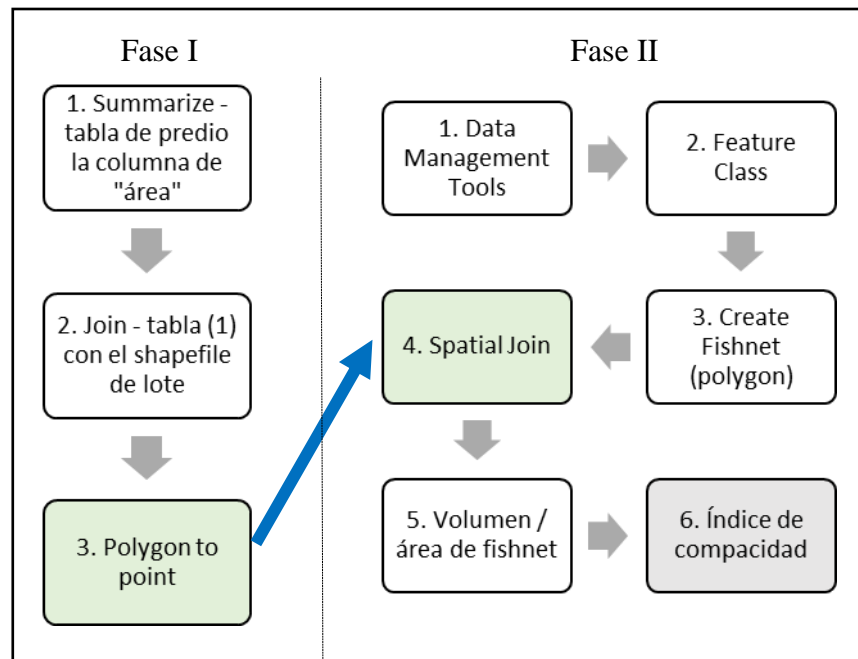
Matriz de cambio de uso de suelo			2018					
			No urbano	Inicio de urbanización	Levemente urbano	Medianamente urbano	Urbano	Altamente urbano
			1	2	3	4	5	6
2013	No urbano	10	11	12	13	14	15	16
	Inicio de urbanización	20	21	22	23	24	25	26
	Levemente urbano	30	31	32	33	34	35	36
	Medianamente urbano	40	41	42	43	44	45	46
	Urbano	50	51	52	53	54	55	56
	Altamente urbano	60	61	62	63	64	65	66

Fuente: Trabajo investigativo

Adicional al análisis del proceso de expansión urbana, con el fin de comprender el aprovechamiento del suelo, se procede a aplicar el índice de compacidad urbana absoluta. Para ello se emplean los datos de la Dirección de Avalúos y Catastros del Municipio de Quito para el año 2018 y el programa ArcGIS 10.3. El índice de compacidad urbana absoluta el cual se obtiene de la sumatoria del volumen edificado para el área urbana, en un área general de 1 km² (Ecuación 1). El procesamiento se realiza con datos de la Dirección de Avalúos y Catastros del Municipio de Quito para el año 2018; y con el programa ArcGIS 10.3 utilizando la herramienta de *fishnet*.

$$\text{Índice de compacidad urbana absoluta} = \frac{\Sigma \text{volumen edificado en un predio}}{\text{área estandarizada}}$$

Gráfico 1. Proceso para obtener el índice de compacidad urbana absoluta



Fuente: Trabajo investigativo 2019

Finalmente, también se ejecutó un cálculo de la evolución del precio del suelo mediante un análisis histórico de las áreas de intervención valorativa (AIVAS) del municipio.

2.2. La captura y capitalización de las rentas del suelo

Para comprender el accionar del promotor inmobiliario, se aplicaron 12 entrevistas a los promotores, una a la Cámara de la Construcción, una a Constructores Positivos y de observación no participante en la Feria de la Vivienda 2018 y 2019. Con esto se busca comprender la percepción del promotor. Por otro lado, para comprender el mercado de suelo en el que se inserta el periurbano es necesario estudiar las rentas del suelo. Este primer acercamiento se realiza con las bases de datos de la Secretaría de Territorio, Hábitat y Vivienda; la Secretaría de Movilidad; y, la Dirección de Avalúos y Catastros. Los datos se emplean para analizar las rentas del suelo: absoluta, diferencial tipo I y II. En el análisis espacial no se incluye a la renta monopólica, dado que responde a un carácter subjetivo y no existen datos al respecto, aunque puede ser entendido, con la valoración del precio del suelo.

Para la renta absoluta se utilizó el *Shapefile* del PUOS 2018 y los lotes existentes en el Catastro del 2018. La renta absoluta se produce por los cambios de uso de suelo, es decir, es una renta propia del periurbano. En este caso, el identificar las zonas con lotes de dimensiones

pequeñas en zonas con usos de suelo no urbanos o levemente urbanos, es un indicador de una futura captura de renta. En lo que respecta la renta diferencial tipo I, se concatenan los factores de accesibilidad y geomorfología. Tomando en cuenta que la zona de estudio es de alta plusvalía, se reconoce que la movilidad está sujeta al automóvil particular.

Consecuentemente, se aplicó un buffer de 500 metros para las vías de primer orden, de 300 metros para las vías de segundo orden; y, de 100 metros para las vías de tercer orden; sumado a una ponderación para estas tres categorías (Tabla 4). En el caso de los aspectos geomorfológicos, se utiliza la capacidad de producción urbana del suelo, a través de las pendientes y del tipo del suelo (Tabla 5).

Tabla 4. Medición de la renta absoluta y diferencial tipo I

Indicador	Origen de los datos	Ponderación	Puntuación	Fuente
Renta Absoluta	PUOS	No aplica		Secretaría de Territorio
	Lotes			Dirección de Avalúos y Catastros
Renta Diferencial Tipo I	Accesibilidad	Buffer primer orden Buffer segundo orden Buffer tercer orden	Muy alta (5) Alta (4) Media (3) Baja (2) Muy baja (1)	Secretaría de Movilidad
	Geomorfología	Pendiente muy suave y suave Pendiente media Pendiente media a fuerte Pendiente muy fuerte Pendiente escarpada	Muy buena (5) Buena (4) Media (3) Mala (2) Muy mala (1)	Ministerio de Agricultura

Fuente: Trabajo investigativo

Para la renta diferencial tipo II se estudia el número de pisos que se puede construir y la capacidad de ocupación del suelo, puesto que el volumen de construcción es una pieza clave al momento de elegir la compra de un terreno. Estos datos se obtienen del PUOS en conjunción con la Ordenanza Metropolitana N°0041.

Tabla 5. Medición de la renta diferencial tipo II

Indicador	Origen de los datos	Ponderación	Fuente
Renta Diferencial Tipo II	Edificabilidad	Puntuación acorde al número de pisos	PUOS 2018 y Ordenanza N° 0041
	Coeficiente de ocupación del suelo (COS)	1 – 6 % (1) 7 – 40 % (2) 41 – 70% (3) 71 – 140 % (4) 141 – 210 % (5) 211 – 320 % (6)	

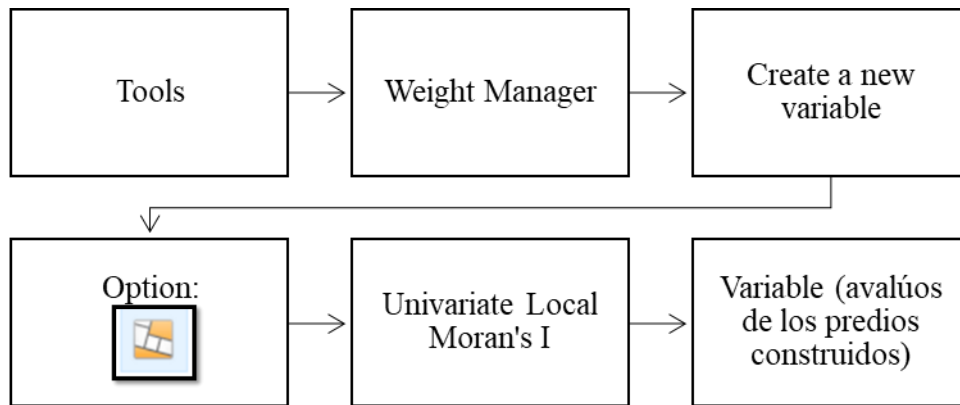
Fuente: Trabajo investigativo

Al reconocer los espacios óptimos de inversión, sumado a entrevistas semi estructuradas a los promotores inmobiliarios para comprender la compra y elección de un terreno, se calcula el valor real del precio del suelo vs el valor del municipio en la zona de estudio. Con la base de datos de PROPERATI, se analiza el precio de 251 terrenos. El objetivo es comparar las muestras para remarcar el poder de la renta y su consecuente especulación. Adicional, para complementar la información obtenida cuantitativamente del mercado del suelo, se analiza el accionar del promotor inmobiliario en el mercado de la vivienda (se debe entender que el mercado de la vivienda y el del suelo son indisociables). De esta forma, se acude al análisis del discurso del promotor y de la revisión de los anuncios publicitarios.

2.3. Diferenciación socio-espacial

Para entender el proceso de diferenciación socio-espacial se aplican métodos cuantitativos y espaciales a través del programa ArcGIS. En primer lugar, se calcula el Índice de Morán que es una medida de autocorrelación espacial y que permite identificar áreas homogéneas y diferenciación socio-espacial. En este caso, el proceso fue automatizado por el sistema de información geográfico GEODA. A través del siguiente proceso:

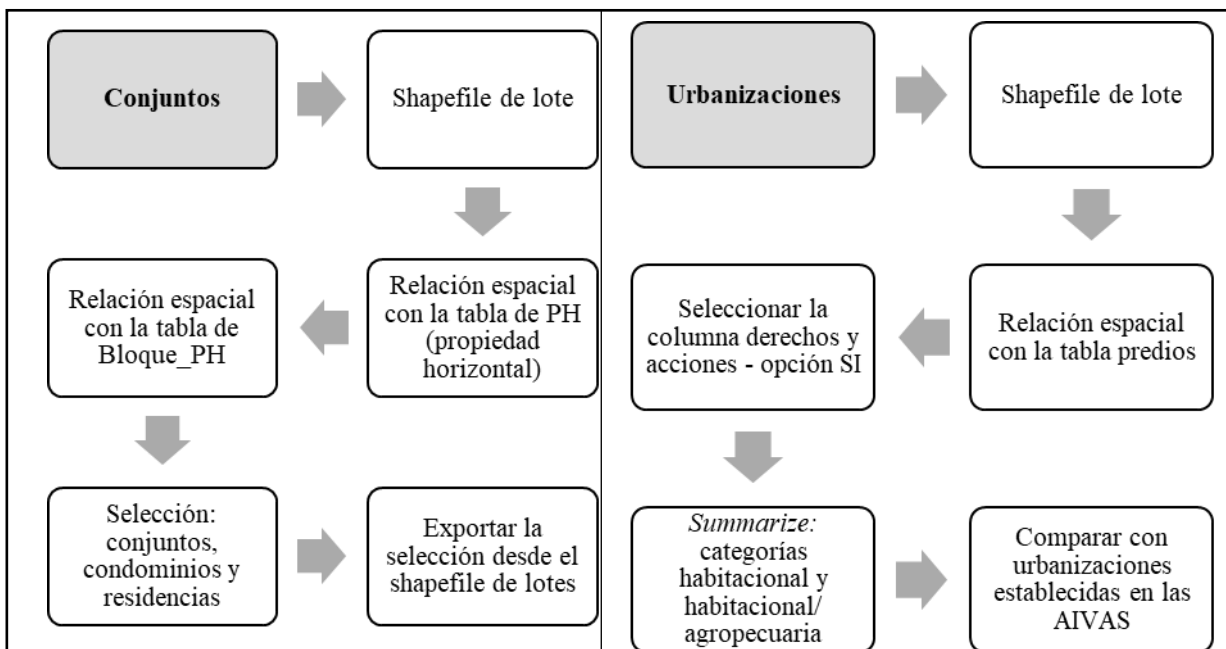
Gráfico 2. Proceso GEODA para obtener el índice de moran por avalúo de vivienda



Fuente: Trabajo investigativo

Adicional al Índice de Morán que indica el nivel de segregación espacial que existe en la zona de estudio, se toma en cuenta las urbanizaciones y conjuntos cerrados del sector para comprender el nivel de fragmentación espacial. Para ellos se utilizó la base del catastro desagregada. El proceso fue el siguiente:

Gráfico 3. Proceso para obtener conjuntos y urbanizaciones



Fuente: Trabajo investigativo

2.4. Interacción e integración espacial

Existen varios indicadores para analizar la segregación del espacio, Massey y Denton (1988) lo resumen en cinco dimensiones. Sin embargo, Reardon y O'Sullivan (2004) indican que la segregación se debe medir con dos indicadores: *clusters* y exposición/aislamiento espacial. Anteriormente, se presentó el índice de morán que equivale a un *cluster*. Ahora, mediante el índice de Bell se analiza la probabilidad de exposición entre el grupo mayor y menor de la parroquia. En este caso, se analiza bajo dos variables: grupo de ocupación y nivel de instrucción máximo alcanzado por el jefe/a de hogar y su conyugue (Tabla 6 y 7); y se procesaron los datos a través del programa ArcGIS. Los datos empleados son del Censo de Población y Vivienda 2010 a nivel censal de sector y un *fishnet* de 400 metros.

Tabla 6. Grupo de ocupación de jefe/a de hogar y conyugue 2010

		Cumbayá			
A	Directores y gerentes	2014	16,6%	2014	16,6%
B	Profesionales científicos e intelectuales	2488	20,5%	3411	28,1%
	Técnicos y profesionales del nivel medio	923	7,6%		
	Personal de apoyo administrativo	937	7,7%		
C	Trabajadores de los servicios y vendedores	1676	13,8%	2862	23,6%
	Agricultores y trabajadores calificados	249	2,0%		
	Oficiales, operarios y artesanos	1107	9,1%		
D	Operadores de instalaciones y maquinaria	625	5,1%	3110	25,6%
	Ocupaciones elementales	1378	11,3%		
	Ocupaciones militares	19	0,2%		
E	No declarado	596	4,9%	752	6,2%
	Trabajador nuevo	137	1,1%		
Total		12149	1	12149	1

Fuente: CPV 2010; trabajo investigativo

Tabla 7. Nivel de instrucción de jefe/a de hogar y conyugue 2010

Cumbayá					
A	Postgrado	2158	14,1%	8284	54,2%
	Superior	6126	40,1%		
B	Ciclo Post-bachillerato	279	1,8%	2803	18,3%
	Secundario	2524	16,5%		
C	Educación Media	1033	6,8%	1308	8,6%
	Educación Básica	275	1,8%		
D	Primario	2399	15,7%	2399	15,7%
	Preescolar	19	0,1%		
E	Centro de Alfabetización/(EBA)	74	0,5%	491	3,2%
	Ninguno	252	1,6%		
	Se ignora	146	1,0%		
	Total	15285	100,0%		

Fuente: CPV 2010; trabajo investigativo 2019

Es importante acotar que, si bien se arroja una probabilidad espacial, las relaciones sociales exceden el espacio residencial y se pueden producir en el ámbito laboral, educativo, ocio, etc. Consecuentemente, no se correlaciona interacción con integración espacial. El índice de exposición/interacción de Bell (1954) se debe entender como una probabilidad y los valores oscilan entre 0 y 1. En situaciones más segregativas tomará valores pequeños. Se define bajo la siguiente ecuación:

$$0 \leq xPy \leq 1 \quad xPy = \sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i}{X} \right) \left(\frac{y_i}{t_i} \right)$$

x_i = población del grupo x en la sección censal i

X = población total del grupo x en la parroquia

y_i = población del grupo y en la sección censal i

t_i = población total en la sección censal i .

Adicional al índice de Bell, resulta pertinente vincular los principios de integración simbólica y funcional. En el primer caso, se incluyen características étnico-raciales sumado a la

observación no participante en los centros comerciales del sector, con el fin de encontrar los tipos de relaciones que se producen en el interior. En el segundo caso, a partir de los resultados obtenidos del Índice de Bell y de Morán, se seleccionan cuatro casos de estudio y se aplica una matriz de origen-destino en ArcGIS; en donde se analiza la distancia en longitud y tiempo a los espacios de encuentro. Estos espacios de encuentro se obtienen de la encuesta *online* aplicada a 180 individuos.

3. Instrumentos de recolección de datos

Guía de entrevista No. 1

Formato de entrevistas a tomadores de decisión del Municipio

Mi nombre es Alejandra Bonilla, soy estudiante de la maestría en Estudios Urbanos de Flacso-Ecuador. Agradezco su participación en esta entrevista semiestructurada en el marco de mi disertación. La entrevista está abierta a cambios en función del diálogo con el entrevistado. Es importante mencionar, que esta entrevista será utilizada únicamente para fines académicos. Por consiguiente, quería consultarle si está o no de acuerdo en grabar la entrevista.

Datos generales

Fecha de entrevista:

Entrevistado:

Preguntas:

Bloque 1. Crecimiento expansivo

1. ¿Cuáles considera que son las causas del crecimiento expansivo de la ciudad?
2. ¿Qué actores considera los más relevantes en este proceso?
3. ¿Cuáles son las políticas e instrumentos legales que se crearon en su administración para evitar el crecimiento expansivo de la ciudad?
4. ¿Considera que los mecanismos empleados arrojaron resultados eficientes?
5. ¿Qué cambiaría de su planificación para evitar el crecimiento expansivo?
6. ¿Cuáles considera que son las causas del crecimiento expansivo de la ciudad?

Bloque 2. Mercado de suelos

1. ¿Cómo funciona el mercado de suelo en Quito? ¿Cómo se diferencia del mercado de suelo del periurbano?
2. ¿Cuáles son las medidas que se implementaron durante su gestión para regular al mercado inmobiliario?
3. ¿Cómo es la relación con los promotores inmobiliarios?
4. ¿Cómo es el proceso de aprobación de urbanizaciones, conjuntos?
5. ¿Cuál es el promedio de urbanizaciones, conjuntos, construcciones aprobadas por año?

Guía de entrevista No. 2

Formato de entrevistas semiestructurada a promotores (constructores)

Mi nombre es Alejandra Bonilla, soy estudiante de la maestría en Estudios Urbanos de Flacso-Ecuador. Agradezco su participación en esta entrevista semiestructurada en el marco de mi disertación. La entrevista está abierta a cambios en función del diálogo con el entrevistado. Es importante mencionar, que esta entrevista será utilizada únicamente para fines académicos. Por consiguiente, quería consultarle si está o no de acuerdo en grabar la entrevista.

Datos generales

Fecha de entrevista:

Constructora:

Entrevistado:

Preguntas

Bloque 1. Características generales

1. ¿Cómo observa o cuál es el panorama del mercado de suelo de Quito?
2. ¿Desde hace cuánto tiempo es parte del sector inmobiliario de Quito y en dónde tiene la mayor parte de su inversión?
3. ¿Cuándo y por qué empezó a invertir en las parroquias rurales aledañas (periurbano) en la construcción de proyectos inmobiliarios?
4. ¿Qué tipo de proyectos realiza en esas zonas?

Bloque 2. Tipo y motivo de inversión

5. ¿Qué tipo de proyectos considera que son los más convenientes o rentables en el periurbano?
6. ¿Cuáles son los elementos que toma en cuenta para decidir construir en un espacio?
7. ¿Cómo es el proceso de construcción en un espacio? Desde el proceso de negociación en la compra del terreno, elección del proyecto, hasta la venta.
8. ¿Cuál es el método que emplea para el cálculo de: el valor que va a pagar por el terreno y el valor final de venta?

Bloque 3. Análisis de la oferta y demanda

9. ¿Cómo se construyen los perfiles del consumidor?

10. ¿A qué personas o segmento apuntan?
11. ¿A qué personas terminó vendiendo sus proyectos?
12. ¿Cuál fue la velocidad de venta? (Diferenciar por Zona Administrativa y proyecto)
13. ¿Cómo compite con los otros promotores, qué ofrece de diferente?
14. ¿Cuáles son sus estrategias publicitarias? (vallas, eslogan, medios de comunicación)

Bloque 4. Relación con otros actores

15. ¿Qué opina de la política pública actual vinculada al sector construcción? Tomar en cuenta los Planes de Desarrollo, Ordenanzas y zonificaciones.
16. ¿Cómo operan las estructuras de financiamiento – banca – en el proceso previo, durante y post-contrucción?

Bloque 5. Expectativas

17. ¿Cuál es el futuro del periurbano? ¿Departamentos, viviendas unifamiliares?
18. ¿Qué opina de la vivienda social y la rentabilidad para sus proyectos en las zonas en donde opera?
19. ¿Cómo cree que será la expansión hacia las parroquias rurales? ¿Hasta qué parroquias se dará y en cuánto tiempo?
20. ¿Cuál es la expectativa que tiene del sector?

Modelo de encuesta N° 1
Formato de encuesta online a familias

Mi nombre es Alejandra Bonilla, soy estudiante de la maestría en Estudios Urbanos de Flacso-Ecuador. Agradezco su participación en esta encuesta en el marco de mi disertación. Mi objeto de estudio se centra en la parroquia Cumbayá; y está enfocada a propietarios o arrendatarios de viviendas. Esta encuesta será utilizada únicamente para fines académicos.

Bloque 1. Características generales

1. Edad
2. Género
3. Número de personas que habitan en la vivienda

Bloque 2. Características de la vivienda

1. Localización:
 - a. Parroquia
 - b. Calle
 - c. Urbanización
 - d. Conjunto
2. Tipo de vivienda
 - a. Casa unifamiliar
 - b. Departamento
3. Tamaño de la vivienda:
 - a. m² de construcción
 - b. m² de terreno
4. Tenencia de la vivienda:
 - a. Arrendada
 - b. Propia
 - c. Hipotecada

Bloque 3. Elección de vivienda

1. Por qué eligió vivir ahí:

	Muy importante	Importante	Poco importante o nada importante
Características de la vivienda (tamaño, calidad, distribución)			
Precio de la vivienda			
Cercanía a servicios y equipamientos			
Cercanía a familiares y amigos			
Cercanía a trabajo y/o educación			
Belleza del barrio			
Seguridad del barrio			
Prestigio del barrio			
El tipo de vecinos			

2. Si pudiera cambiarse de localización de vivienda ¿lo haría?

a. Si _____ ¿a dónde? _____ ¿por qué? _____

b. No _____ ¿por qué? _____

Bloque 4. Relaciones sociales

1. Sus vecinos son de la misma clase social:

a. Si

b. No

2. Cómo es su relación con los vecinos

a. Buena

b. Regular

c. Mala

3. Cuáles son los espacios de encuentro con personas de otra clase social

a. Iglesia

b. Supermercados

c. Parque

d. Ningún

e. Otro: _____

Lista de referencias

- Abramo, Pedro. 1999. “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”. *Caderos IPPUR*, 13 (2).
- Abramo, Pedro. 2011. *La producción de las ciudades en América Latina: mercado inmobiliario y estructura urbana*. Quito: Flacso – Ecuador.
- Achig, Luchas (1983). *El proceso urbano de Quito: ensayo de interpretación*. Quito: Centro de Investigaciones CIUDAD
- Adell, German. 1999. “Theories and models of the peri-urban interface: a changing conceptual landscape” Output 1, Research Project: Strategic Environmental Planning and Management for the Peri-Urban Interface, Londres, DPU.
- Adolfo, Francisco y Peralta, María. 2016. “Las urbanizaciones multifamiliares cerradas y su entorno urbano: una nueva geografía simbólica en la ciudad de Cali (Colombia)”, *Revista Eure* 42 (126): 77-96.
- Alfonso, Óscar. 2012. “Mercado inmobiliario y orden residencial metropolitano en Bogotá” *Revista Eure* 38 (114): 99-123
- Allen, Adriana. 2003. “Environmental Planning and Management of the Peri-urban Interface: Perspectives on an Emerging Field”. *Environment and Urbanization* 15(1): 135–147
- Alvarado, Concepción. 2016. *Introducción*. En: *Expresión Territorial de la Fragmentación y Segregación*. México
- Arraigada, Luco. 2001. “Dinámica de valorización del suelo el área metropolitana del Gran Santiago y desafíos del funcionamiento urbano” *CEPAL – SERIE Medio ambiente y desarrollo*, 44: 17 – 26.
- Arteaga, Isabel. 2005. “De periferia a ciudad consolidada - Estrategias para la transformación de zonas urbanas marginales”. *Revista Bitácora* 1 (9): 98-111
- Baer, Luis. 2012. “Mercados de suelo y producción de vivienda en Buenos Aires y su Área Metropolitana – Tendencias recientes de desarrollo urbano y acceso a la ciudad” *Revista Iberoamericana de Urbanismo* 1(8).
- Baer, Luis y Kauw, Mark. 2016. “Mercado inmobiliario y acceso a la vivienda formal en la Ciudad de Buenos Aires, y su contexto metropolitano, entre 2003 y 2013”. *Revista Eure* 42 (126): 5-25

- Barsky, Andrés. 2005. “El periurbano productivo, un espacio en constante transformación. Introducción al estado del debate, con referencias al caso de Buenos Aires” *Scripta Nova- Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales* 9(194).
- Bazant, Jan. 2008. “Procesos de expansión y consolidación urbana de bajos ingresos en las periferias”. *Revista Bitácora* 2 (13): 117-132.
- Bersot, Thiago. 2015. “Dinâmica espacial e segregação na periferia da metrópole do Rio de Janeiro, Brasil: reflexões atuais no contexto das novas periferias metropolitana – o caso de São Gonçalo” En: Segregación socio espacial: miradas cruzadas desde río de Janeiro, Bogotá y sus áreas de influencia metropolitana, 71-100.
- Bolt, Gideon, Özüekren, Sule y Phillips, Deborah. 2009. “Linking Integration and Residential Segregation” *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 36 (2): 169-186.
- Bourdieu, Pierre. 2000. *Las estructuras sociales de la economía trans*. Horacio Pons, Buenos Aires: Ediciones Manatíal SRL, 2001; 2002. (in Spanish)
- Cáceres, Cesar. 2015. “Ciudades satélites periurbanas en Santiago de Chile: paradojas entre la satisfacción residencial y precariedad económica del periurbanita de clase media”. *Revista INVI* 30 (85): 83-110
- Calderón, Julio. 2010. “Titulación de la propiedad y mercado inmobiliario”. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 25 (3): 625-661.
- Camagni, Roberto (2005). *Economía Urbana*. España.
- Carrión, Fernando y Erazo, Jaime. 2012. “La forma urbana de Quito: una historia de centros y periferias” *Bulletin de l’Institut Français d’Études Andines*
- Casar, Amparo & Maldonado, Claudia. 2008. “Formación de agenda y procesos de toma de decisiones: una aproximación desde la ciencia política” *CIDE* 207: 1-20
- Cox, Tomás y Hurtubia, Ricardo. 2016. “Vectores de expansión urbana y su interacción con los patrones socioeconómicos existentes en la ciudad de Santiago”. *Eure* 42 (127): 185-207
- De Mattos, Carlos., Fuentes, Luis., Link, Felipe. 2014. “Tendencias recientes del crecimiento metropolitano en Santiago de Chile. ¿Hacia una nueva geografía urbana?” *Revista INVI* 29 (81): 193-219.
- Delgado, Javier. 1990. “De los anillos a la segregación – La Ciudad de México, 1950-1987” *Estudios Demográficos y Urbanos* 5 (2).
- Fernández, Pablo y de la Vega, Sergio. 2017. “¿Lo rural en lo urbano? Localidades en la Zona Metropolitana del Valle de México” *Revista Eure* 43 (130): 185 – 206.

- Frediani, Julieta. 2009. "Las nuevas periferias en el proceso de expansión urbana – El caso del Partido de La Plata" *Geograficando*, 5 (5): 103-125
- Gasca, José. 2017. "Centros comerciales de la Ciudad de México: el ascenso de los negocios inmobiliarios orientados al consumo". *Eure* 43 (130): 73-96
- Goodman, Allen & Thibodeau, Thomas. 1998. "Housing market segmentation" *Journal of Housing Economics* 7 (2): 121-143.
- González, Ernesto. 2005. El mercado de suelo en Ixtapaluca: algunas consideraciones. Esther Pérez y Jorge Cervantes (Eds). *La producción de vivienda en el sector privado y su problemática en el Municipio de Ixtapaluca*. Ciudad de México: Colegio de México.
- Gotham, Kevin. 2014. *Race, real estate and uneven development: the Kansas City*. State University of New York Press, Albany, NY.
- Gill, Ramón. 2004. "Análisis del mercado inmobiliario urbano residencial de Serena-Coquimbo: El caso de Las Compañías" *Revista INVI* 18 (49): 9 – 18.
- Guevara, Tomás. 2015. "Abordajes teóricos sobre las transformaciones sociales, económicas y territoriales en las ciudades latinoamericanas contemporáneas" *Revista Eure* 41 (124): 5-24.
- Hall, Peter. 1996. La ciudad en la autopista. En: *Ciudades del mañana*, 286-330. Barcelona: Ediciones del Serbal.
- Harguindéguy, Jean-Baptiste. 2015. "Las diferentes fases del ciclo de políticas públicas" En *Análisis de políticas públicas*. Madrid: Tecnos. Pp. 21-37
- Harvey, David. 1973. *Social Justice and the City*. Series: Geographies of Justice and Social Transformation.
- , 1985. *The urbanization of capital*. Oxford: The John Hopkins University Press
- Hernández, César y Osorio, Mauricio. 2015. "Ciudad verde: la segregación residencial metropolitana en Bogotá-Soacha. Una mirada en el contexto colombiano". En: *Segregación socio espacial: miradas cruzadas desde río de Janeiro, Bogotá y sus áreasde influencia metropolitana*, 333-377.
- Hidalgo, Rodrigo; Salazar, Alejandro; Lazcano, Rodrigo; Roa, Francisco; Álvarez, Lily & Calderón, Mario. 2009. "Transformaciones socioterritoriales asociadas a proyectos residenciales de condominios en comunas de la periferia del Área Metropolitana de Santiago". *Revista INVI*, 20 (54): 104-133.
- Hidalgo, Rodrigo; Arenas, Federico y Santana, Daniel. 2016. ¿Utópolis o distópolis?: producción inmobiliaria y metropolización en el litoral central de Chile (1992-2012), *Eure* 42 (126): 27-54.

- Hidalgo, Rodrigo; Camus, Pablo; Alvarado, Voltaire; Paulsen; Alex y Olea, Jorge. 2016. “Aguas de ficción a la carta: la producción de naturaleza como nicho de renta. Bienes comunes y espacio urbano exclusivo en torno a las crystal lagoons”. En: *Expresión territorial de la fragmentación y segregación*, 13-30. México: Praxis Digital.
- Humacata, Luis. 2014. Aportes metodológicos del análisis espacial con Sistemas de Información Geográfica a la clasificación espacial en Geografía. *Revista del Departamento de Ciencias Sociales*, 3:118-147
- Jacobs, Jane. 1961 (trad. 2011). “La autodestrucción de la diversidad” En: *Muerte y vida de las grandes ciudades* Madrid: Capitán Swing.
- Janoschka, Michael. 2002. “El nuevo modelo de la ciudad latinoamericana: fragmentación y privatización”. *Eure*. 28 (85): 11-20.
- Jaramillo, Samuel. 1980. “Renta absoluta y composición orgánica del capital” *Desarrollo y Sociedad* 4: 281 – 305.
- , 1999. “El papel del mercado del suelo en la configuración de algunos rasgos socioespaciales de las ciudades latinoamericanas”. *Territorio* 1(2): 107-129
- , 2009. *Hacia una teoría de la renta del suelo urbano*. Bogotá: Universidad de Los Andes
- Jiménez, Pedro, Calderón, Juan y Campos, Héctor. 2016. “Fragmentación y desarrollo habitacional en la Zona Metropolitana de Toluca”. En: *Expresión territorial de la fragmentación y segregación*, 53-72. México. Praxis Digital.
- Katzman, Rubén y Retamoso, Alejandro 2005. “Segregación espacial, empleo y pobreza en Montevideo”. *Revista CEPAL* 85: 131 - 148
- Legorreta, Jorge. 1991. “Expansión urbana, mercado del suelo y estructura de poder en la ciudad de México”. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales* 36 (145): 45-76
- Llerena, Jorge. 1991. “Expansión urbana, mercado del suelo y estructura de poder en la ciudad de México” *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales* 36 (145): 45-76.
- Link, Felipe; Valenzuela, Felipe y Fuentes, Luis. 2015. “Segregación, estructura y composición social del territorio metropolitano en Santiago de Chile. Complejidades metodológicas en el análisis de la diferenciación social en el espacio”. *Revista de Geografía Norte Grande* 62: 151 – 168
- López, Ernesto., Gasic, Ricardo., Meza, Daniel. 2012. “Urbanismo proempresarial en Chile: políticas y planificación de la producción residencial en altura en el pericentro del Gran Santiago. *Revista INVI* 27 (76): 75-114.

- Maliza, Matilde y Paolasso, Pablo. 2009. "Countries y barrios privados en Yerba Buena, Gran San Miguel de Tucumán, Argentina: nuevas formas de expansión urbana" *Estudios Demográficos y Urbanos*, 24 (3): 583-613.
- Martín, Alexey & Camas, Alicia. 2017. Regulación y mercado de suelo en España. Presupuesto para el debate. *Revista Eure*, 43: 130, 141- 160.
- Martínez, Pedro. 2016. "La metropolización afectada por la globalización: reflexión epistemológica sobre la nueva revolución urbana" *Cuadernos de Geografía: Revista Colombiana de Geografía* 25 (2): 77-105
- Mejía, Mónica. 2009. "Del discurso inmobiliario a la habitabilidad del espacio residencial". *Revista Bitácora* 1 (14): 45-58
- Méndez, Elizabeth. 2013. "Evolución de los fraccionamientos habitacionales cerrados y el desarrollo de los espacios periurbanos entre 1990 y 2010 en la ciudad fronteriza de Tijuana, baja California, México". X Seminario de investigación urbana y regional - Políticas de vivienda y derechos habitacionales. Reflexiones sobre la justicia Espacial en la Ciudad Latinoamericana.
- Metzger, Pascale y Rebotier, Julien. 2016. Una mirada hacia la ciudad en la América andina y su tratamiento por parte de la investigación. En: La cuestión urbana en la región andina – miradas sobre la investigación y la formación.
- Migueltoarena, Alejandro y Lan, Diana. 2013. "Racionalidades y contrarracionalidades, a partir de la vivienda, en la producción del espacio urbano de Tandil, Argentina". *Cuadernos de Geografía* 22 (1): 109 – 125
- Morales, Carlos. 2001. "Proceso de formación de precios del suelo urbano relación con las decisiones urbanísticas". Curso: Desarrollo profesional sobre recuperación de plusvalías en América Latina
- Morales, Carlos. 2012. Curar o vacunar, dos políticas en tensión: la regularización frente a las reservas territoriales en el desarrollo urbano sustentable. En Eugenia Salazar (Ed) *Irregular. Suelo y mercado en América Latina*, 125-158. Ciudad de México: Colegio de México, Centro de Estudios Demográficos Urbanos y Ambientales
- Morandé, Rodrigo. 2007. Integración social en el espacio y posibilidades de convivencia entre grupos de bajos y altos ingresos. Tesis de postgrado no publicada. Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Ortiz, Jorge y Schiappacasse, Paulina. 1998. "Dimensiones latentes de la diferenciación del espacio social en una metrópolis latinoamericana. El caso del Gran Santiago". *Geographicalia*, 36: 111-130

- Parussini, Alejandra. 2012. “El proceso de suburbanización del cordón oeste metropolitano de Rosario. Ideas de ciudad”, *Cuaderno Urbano* 12 (22).
- Parkinson, Jonathan and Tayler, Kevin. 2003. “Decentralized wastewater management in peri-urban areas in low-income countries” *Environment&Urbanization*, 15(1):75-89
- Parnreiter Christof. 2016. “La producción de los espacios de la ciudad global: planificación estratégica, megaproyectos y las “necesidades” de mercado inmobiliario” *Revista de Geografía Norte Grande* 64: 151-166
- Peralta, José e Higuera, Ester. 2016. “Evaluación sostenible de los Planes Directores de Quito: Periodo 1942-2012” *Estoa* 5 (9): 21 – 34.
- Pradilla, Emilio. 2014. “La ciudad capitalista en el patrón neoliberal de acumulación en América Latina” *Cadernos Metrópole* 16 (31): 37-60.
- Prévôt Schapira, Marie. 2001. “Fragmentación espacial y social: conceptos y realidades” *Perfiles Latinoamericanos* 33-56.
- Rasse, Alejandra. 2015. “Juntos pero no revueltos. Procesos de integración social en fronteras residenciales entre hogares de distinto nivel socioeconómico” *Eure* 41 (122): 125-14
- Rodríguez, Gonzalo. 2014. “Qué es y qué no es segregación residencial. Contribuciones para un debate pendiente” *Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales* 19 (1079)
- Rodríguez, Jorge; Páez, Katherine; Abarca, Cristóbal y Becker, Ignacio. 2017. “¿Perdió el Área Metropolitana del Gran Santiago su atractivo? Sí, pero no. Un examen basado en datos y procedimientos novedosos para la estimación de la migración interna y sus efectos durante el periodo 1977-2013”, *Eure* 43 (128): 5-30.
- Ruiz-Tagle, Javier. 2016. “La segregación y la integración en la sociología urbana: revisión de enfoques y aproximaciones críticas para las políticas públicas” *Revista INVI* 31 (7): 9 – 57.
- Sabatini, Francisco. 1999. “Precios del suelo y edificación de viviendas”. *Revista Eure* 16 (49): 63-72
- . 2000. “Reforma de los mercados de suelo en Santiago, Chile: efectos sobre los precios de la tierra y la segregación residencial” *Revista Eure*, 26 (77): 49-80.
- . 2003. *La segregación social del espacio en las ciudades de América Latina*. Documentos de trabajo del Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales. N° 35. Chile: Serie Azul.
- Sabatini, Francisco y Gonzalo, Cáceres. 2004. *Los barrios cerrados y la ruptura del patrón tradicional de segregación en las ciudades latinoamericana: el caso de Santiago de*

- Chile. En: Cáceres, G. y Sabatini, F. (Eds), Los barrios cerrados en Santiago de Chile: entre exclusión y la integración social.
- Sabatini, Francisco y Brain, Isabel. 2008. “La segregación, los guetos y la integración social urbana: mitos y claves”. *Eure* 34 (103): 5-26
- Sabatini, Francisco y Salcedo, Rodrigo. 2007. “Gated Communities and the Poor in Santiago, Chile: Functional and Symbolic Integration in a Context of Aggressive Capitalist Colonization of Lower-Class Areas” *Housing Policy Debate* 577-606.
- Smith, Neil. 1996 (2012). La Nueva frontera urbana – ciudad revanchista y gentrificación. Traducido por: Hendel, Verónica. Traficantes de Sueños.
- Smolka, Martim y Goytia, Cynthia. 2019. Land markets. The Wiley Blackwell Encyclopedia of Urban and Regional Studies.
- Topalov, Christian. 1979. La urbanización capitalista: algunos elementos para su análisis. México: Edicol.
- Torres, Mario. 2006. “Recuperación de la renta urbana: una renta ética pendiente” *Revista INVI* 21 (58): 42-70.
- Trivelli, Pablo. 1987. Intra-Urban socio-economic settlement patterns, public intervention, and the determination of the spatial structure of the urban land market in greater Santiago, Chile. Tesis de doctorado Cornell University.
- Urriza, Guillermina. 2006. “Efectos del mercado de suelo y los precios en el desarrollo urbano de Bahía Blanca”. *Revista Universitaria de Geografía y Turismo*, 15: 136-164.
- Vidal, Rodrigo. 2008. “El Método de los Valores Tipológicos (MVT). Ideas para un método de identificación y de prevaloración cualitativa de áreas a urbanizar”. *Revista de Geografía Norte Grande* 39: 39-58.
- Vidal, Sonia. 2014. “Countries y barrios cerrados. mutaciones socio-territoriales de la región metropolitana de buenos aires”, *Eure* 42 (126): 289 – 293.
- Vidal-Koppman, Sonia. 2009. “Fragmentación Socio-espacial en la Periferia de la Región Metropolitana de Buenos Aires” *Journal of Latin American Geography* 8 (1): 79-97.
- Wacquant, Loic; Slater, Tom y Borges, Virgilio. 2014. “Estigmatización territorial en acción”. *Revista INVI* 29 (82): 219-240.