

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES  
SEDE ECUADOR  
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA Y ESTUDIOS DE GÉNERO  
CONVOCATORIA 2011-2013**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAESTRÍA EN CIENCIAS  
SOCIALES CON MENCIÓN EN SOCIOLOGÍA**

**MERCADO DE VIVIENDA CONSTRUIDA Y CONSTITUCIÓN DE LOS  
SECTORES POPULARES DE QUITO: LA URBANIZACIÓN VISTA DESDE  
LA DIFERENCIACIÓN SOCIAL**

**MARÍA FERNANDA CARPIO LEÓN**

**ABRIL, 2018**

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES  
SEDE ECUADOR  
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA Y ESTUDIOS DE GÉNERO  
CONVOCATORIA 2011-2013**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAESTRÍA EN CIENCIAS  
SOCIALES CON MENCIÓN EN SOCIOLOGÍA**

**MERCADO DE VIVIENDA CONSTRUIDA Y CONSTITUCIÓN DE LOS  
SECTORES POPULARES DE QUITO: LA URBANIZACIÓN VISTA DESDE  
LA DIFERENCIACIÓN SOCIAL**

**MARÍA FERNANDA CARPIO LEÓN**

**ASESORA DE TESIS: CRISTINA CIELO, Ph. D  
LECTORES/AS: GIOCONDA HERRERA, Ph.D. Y RAMIRO ROJAS, Ph.D.**

**ABRIL, 2018**

## **DEDICATORIA**

A mis padres Fernando y Ninfa  
por su afecto.

## AGRADECIMIENTOS

Este trabajo va dedicado a mis padres, Ninfa León Jiménez y Fernando Carpio Sacoto. Poco avanzan las palabras a expresarles mi gratitud por el cariñoso esfuerzo que empeñaron en guiarme a lo largo de toda mi formación académica. Agradezco también a mis hermanas Sofía, Paola y a Emmanuel por haber constituido el soporte emocional necesario para este trabajo que se ha prolongado durante tanto tiempo. Agradezco de forma especial a mi tutora y asesora de tesis, Cristina Cielo, por la paciencia que ha tenido con mi proceso de escritura con la que me ayudó a formular mis inquietudes teóricas y académicas en este trabajo. Agradezco también a Juan Toledo, por la asesoría que me brindó por su cuenta personal y que me permitió conocer gran parte de la literatura en la que enmarqué este trabajo. Gracias también a Víctor Garcés, por su ayuda con la elaboración de los cuadros de análisis estadístico de la Feria de Vivienda BIESS. Quisiera agradecer también a los funcionarios de la Administración Zonal Calderón durante la administración del año 2013, en especial a Byron Cevallos, por la apertura y la valiosa información que proveyeron. Agradezco a los gerentes constructores e inmobiliarios, a los ejecutivos y asesores de ventas participantes de la Feria de Vivienda BIESS 2013, a los residentes originarios de Mariana de Jesús y a los habitantes de los nuevos conjuntos habitacionales de “Marianas”, en especial a Kacho Alvarado, por todo el apoyo y apertura que mostraron al proveer valiosa información que ha dado forma a esta tesis. Agradezco igualmente a los autores citados en este trabajo, cuyo pensamiento ha resultado fundamental para la consecución de esta tesis. Éste es también un agradecimiento indirecto a todos los planificadores y funcionarios municipales que elaboraron con tanto esfuerzo los planes de la ciudad, permitiéndome a mí y a tantos otros miembros de la comunidad académica el análisis y la abstracción de la información que elaboraron. Agradezco a todas estas personas por el apoyo institucional: Nicolás Jurado, gerente de Expoplaza 2013, Ivo Rojas, gerente de Proinmobiliaria 2013, María Carmen Ulcuango, Sara Hidalgo y Mónica Astudillo, FLACSO- Ecuador, 2014.

## ÍNDICE

<b>Contenido</b>	<b>Páginas</b>
RESUMEN .....	8
CAPÍTULO I.....	10
HACIA UN ACERCAMIENTO SOCIOLOGICO DEL MERCADO INMOBILIARIO .....	10
1.1 Sobre el carácter social de las prácticas económicas .....	10
1.2 Herramientas sociológicas para el análisis del mercado inmobiliario .....	16
1.2.1 La relación oferta-demanda, los actores del campo de la producción de vivienda, el Estado y la génesis social de las preferencias.....	16
1.2.2 Características de la vivienda como una mercancía particular, sumida en la distinción sociocultural.....	21
1.2.3 Características del mercado de suelo como mercado atípico.....	23
1.3 La relación del mercado inmobiliario con la producción de la ciudad y con la diferenciación social del espacio .....	27
1.3.1 Particularidades de las ciudades latinoamericanas y su relación con las dinámicas del suelo urbano.....	28
1.3.2 La diferenciación social del espacio urbano: alcances y límites del concepto de segregación residencial.....	33
1.3.3 La importancia de la distinción espacial en el funcionamiento del mercado inmobiliario: la ciudad caleidoscópica de Pedro Abramo.....	38
1.4 Conceptos usados para analizar la diferenciación social en el mercado inmobiliario de Quito: ¿vivienda <i>popular</i> o vivienda pequeño-burguesa? .....	41
CAPÍTULO II.....	45
ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA URBANIZACIÓN DE QUITO Y LOS EFECTOS DEL AUGUE CONSTRUCTOR .....	45
2.1 Orígenes históricos de las clases populares de Quito.....	45
2.2 Cambios en el patrón de urbanización de la ciudad.....	47
2.2.1 La primera entrada en la modernidad: transición de ciudad señorial a ciudad moderna .....	47
2.2.2 Expansión urbana en función de la migración campo-ciudad. ....	50

2.2.3 La urbanización hacia las parroquias rurales. ....	55
2.3. Las dinámicas de la urbanización en el auge constructor (2002-2013). ....	58
2.3.1 Definición del auge constructor (2002-2013). ....	59
2.3.2 La oferta de vivienda en el auge constructor: el papel protagónico del Estado. .....	61
2.3.3 La demanda de vivienda en el auge constructor. ....	66
2.3.4 Las dinámicas del auge constructor. ....	67
2.4. La parroquia rural de Calderón en el auge constructor. ....	74
CAPÍTULO III .....	77
MERCADO DE VIVIENDA CONSTRUIDA Y CONSTITUCIÓN DEL SEGMENTO <i>POPULAR</i> .....	77
3.1 El campo de la producción de vivienda. ....	78
3.2 Los actores del campo de la producción de vivienda. ....	80
3.3 Tendencias del campo de producción de la vivienda y sus efectos sobre la urbanización. ....	84
3.3.1 Localización de los proyectos de vivienda. ....	84
3.3.2 Urbanización de las áreas suburbanas y periurbanas del DMQ. ....	91
3.4 La estructura de precios del mercado inmobiliario: la importancia de la localización .....	96
3.5 Reconstruyendo la clase teórica: el segmento <i>popular</i> del mercado inmobiliario. .....	101
3.6 Las condiciones de vivienda ofertadas para el segmento <i>popular</i> . ....	118
CAPÍTULO IV .....	124
LA URBANIZACIÓN <i>POPULAR</i> DE MARIANA DE JESÚS, DINÁMICAS DEL SUELO URBANO Y CONDICIONES DE VIVIENDA DEL SEGMENTO <i>POPULAR</i> .....	124
4.1 La problemática de Mariana de Jesús (parroquia de Calderón). ....	125
4.2 Antecedentes históricos de la expansión urbana en Mariana de Jesús. ....	129
4.2.1 La ocupación popular de Zabala .....	129
4.2.2 Los bajos costos del suelo, la tenencia de la tierra y sus alcances en explicar la urbanización popular de Mariana de Jesús. ....	137
4.3 La urbanización <i>popular</i> de Mariana: Análisis desde la diferenciación social ..	145

4.4 Mariana de Jesús durante el auge constructor: La expansión urbana de los conjuntos <i>populares</i> .....	153
4.4.1 Los conjuntos precarios: Acceso a la vivienda construida desde la fracción profesional. ....	155
4.4.2 Los conjuntos masivos: Formas de convivencia integradas al pueblo. ....	161
4.5 La convivencia al interior de los conjuntos <i>populares</i> . ....	167
4.5.1 Apropiación del espacio e identidad de clase. ....	168
CAPÍTULO V .....	175
CONCLUSIONES GENERALES Y RECOMENDACIONES.....	175
5.1 Conclusiones acerca de la relación causal entre dinámicas del mercado de vivienda y constitución de las diferencias sociales en el espacio .....	176
5.1.1 De la incidencia de las dinámicas del mercado de vivienda en el crecimiento de la ciudad de Quito y en su urbanización. ....	176
5.1.2 De la oferta segmentada y la constitución de un segmento popular de vivienda construida.....	178
5.1.3 Del papel del mercado inmobiliario en la constitución de Mariana de Jesús como un sector de vivienda popular.....	181
5.2 Conclusiones acerca del papel de las formas de acceso al suelo y a la vivienda en la constitución de las diferencias sociales .....	184
5.2.1 De las formas de acceso al suelo y a la vivienda y la fragmentación de un sector rural. ....	184
5.2.2 De las formas de acceso al suelo y a la vivienda como principio de diferenciación social.....	187
BIBLIOGRAFÍA .....	189
LISTADO DE TABLAS, GRÁFICOS Y MAPAS.....	197
ANEXOS.....	201

## RESUMEN

Mi investigación tuvo como objetivo analizar el mercado de vivienda lista de Quito desde una perspectiva sociológica que indague cómo las estructuras sociales ejercen su influencia sobre el funcionamiento del mercado. En estos términos, la vivienda se analiza como un bien social sujeto a las percepciones y valoraciones, a la génesis social de las preferencias (Bourdieu, 2003:60) de la demanda frente a las condiciones de vivienda ofertada por las distintas fracciones en el *campo* de producción de la vivienda (Bourdieu, 2003:238).

A partir de esta perspectiva, encaminé el análisis hacia el mercado formal de vivienda lista en la ciudad de Quito durante el boom inmobiliario o auge constructor (2002-2013), periodo de crecimiento del mercado de la construcción de vivienda que describo en el segundo capítulo de esta investigación. Surgen aquí múltiples interrogantes acerca de la relación de las dinámicas de este mercado formal con la expansión urbana de la ciudad y con la urbanización vista desde la diferenciación social, frente a diversos actores como el Estado, la lógica de la necesidad u ocupación popular (Abramo, 2011:338), que también ejercen su influencia en la producción de la ciudad de Quito. Las tendencias históricas de su expansión urbana y las introducidas por el auge constructor son analizadas en este capítulo.

En el tercer capítulo, analizo las viviendas ofertadas en las ferias inmobiliarias BIESS 2013 y Mi Casa Clave! 2013 desde la perspectiva de la diferenciación social: Las condiciones de vivienda que se ofertan en las diferentes zonas suburbanas y urbana de Quito dan cuenta de la importancia de la localización frente a las características de la vivienda. También evidencian las tendencias del mercado en la construcción de conjuntos habitacionales cerrados que encaminan una urbanización *ficticia* en las periferias rurales y urbanas de Quito, así como departamentos menos accesibles en la zona urbana consolidada. Los distintos rangos de precio y las características de la oferta claramente destinada a grupos sociales distintos, no solo en su capacidad adquisitiva si no también en sus percepciones culturales y de clase social, dan cuenta de la segmentación de este mercado y de sus incidencias en el crecimiento de la ciudad. En este capítulo se caracteriza al segmento *popular* de la oferta inmobiliaria de Quito, en su dimensión socioeconómica y las condiciones en las que accede a la vivienda más barata del mercado inmobiliario formal.



En el cuarto capítulo pongo a prueba las hipótesis citadas acerca de la influencia de estas dinámicas del mercado inmobiliario en el crecimiento urbano, mediante el análisis de la producción del espacio urbano, la renovación de los grupos sociales y sus relaciones sociales en un estudio de caso en la parroquia de Calderón, en el sector de Mariana de Jesús. Caracterizado por la construcción de conjuntos habitacionales para el segmento *popular* del mercado, el anejo de Mariana de Jesús pierde su calidad de entorno rural a medida que se transforma en un barrio periurbano de Quito. Tras el análisis de los antecedentes históricos de su urbanización, de las dinámicas del suelo urbano y las olas de urbanización por ocupación popular del sector, evidencio qué factores lo convirtieron en un lugar de construcción para vivienda *popular*. Finalmente indago cómo las condiciones de vivienda y las formas de acceso al suelo urbano funcionan como un principio de diferenciación social y condicionan las relaciones sociales de los distintos actores durante un periodo significativo de sus vidas.

# CAPÍTULO I

## HACIA UN ACERCAMIENTO SOCIOLOGICO DEL MERCADO INMOBILIARIO

### 1.1 Sobre el carácter social de las prácticas económicas

Mi inclinación personal hacia el análisis del mercado inmobiliario proviene de la necesidad de entender a los mercados modernos como todavía arraigados en las lógicas de la estructura social; los mercados como mundos sociales donde se dan relaciones de poder y no solamente negociaciones autónomas entre oferta y demanda. Este concepto de arraigo (*embeddedness*) es de la autoría del historiador Karl Polanyi.

La formulación que hace Polanyi sobre el mercado autorregulado parte de una visión integradora de la economía en una relación más estrecha con las estructuras sociales de la que se permiten las ciencias económicas. Joseph Stiglitz asegura que “Polanyi vio el mercado como parte de una economía más amplia, y ésta como parte de una sociedad aún más amplia” (2003:17). En su esquema teórico, el mercado como institución es solamente una parte del sistema económico, y la propensión del ser humano hacia el intercambio, nada más que “un aspecto subordinado de la vida económica” (2003:91). En este contexto, la *vida económica* es un término que comprende el objeto de la totalidad de la economía: la producción y distribución de los recursos, materiales e inmateriales de una sociedad. Y como demuestra en su recapitulación histórica del funcionamiento de las economías precapitalistas, esta organización de la producción y la distribución no dependía en mayor medida de los mercados (2003:91). Como dice Polanyi:

El gran descubrimiento de la reciente investigación histórica y antropológica es que la economía humana está sumergida por regla general en las relaciones sociales de los hombres. El hombre no actúa para salvaguardar sus intereses individuales en la posesión de bienes materiales, sino para salvaguardar su posición social, sus derechos sociales, sus activos sociales. El hombre valúa los bienes materiales sólo en la medida en que le sirvan a este fin. Ni el proceso de producción ni el de distribución se conectan a los intereses económicos específicos ligados a la posesión de bienes; pero cada paso de ese proceso se conecta con varios intereses sociales que eventualmente aseguran que se dé el paso apropiado (Polanyi, 2003:94).

Para Polanyi, la noción de arraigo explica los condicionamientos sociales que históricamente han envuelto al mercado dentro la sociedad. Como explica Fred Block:

El término “arraigo” expresa la idea de que la economía no es autónoma, como debe serlo en la teoría económica, sino que está subordinada a la política, la religión y las relaciones sociales (Block, 2003: 27).

Por su parte, el *desarraigo* de la economía se refiere a un proceso histórico sin precedentes, el de la autonomización de los mercados, que vino acompañado de un corpus ideológico que promovía el *libre* funcionamiento de la economía de mercado. De esta forma, se explicó el comportamiento humano a partir de una lógica de maximización del beneficio individual, y se universalizó la racionalidad económica como fundamento de la sociedad. Polanyi describe este proceso como la generación de “una esfera económica en la sociedad que pudiera convertirse en la fuente de la ley moral y la obligación política” (2003:166), esto en detrimento de las lógicas de la reproducción social, de reciprocidad y redistribución que permeaban las demás relaciones sociales. De esta forma, en la instauración de una *sociedad de mercado*, las lógicas de la mercantilización se expandieron a todos los aspectos de la vida social.

Existen múltiples lecturas acerca de esta génesis histórica de la economía de mercado. El autor Pierre Bourdieu reconoce que, en la actualidad, la economía de mercado poco tiene que ver con las prácticas antiguas de intercambio y de manejo de los asuntos de la mano de la “economía doméstica” (2003:19), es decir, anteponiendo valores familiares a beneficios individuales. Esto le lleva a asegurar que “De esta inversión de la tabla de valores nació la economía tal como la conocemos” (Bourdieu, 2003:20).

No obstante, y como bien lo explica el autor Fred Block, no se puede decir que por esta razón las instituciones sociales han quedado totalmente subordinadas al mercado:

A menudo se entiende de forma equivocada a Polanyi como si éste afirmase que, con el ascenso del capitalismo en el siglo XXI, la economía se desarraigó con éxito de la sociedad, solo para dominarla (Block, 2003: 27).

Tal como lo estableció Karl Polanyi, el mercado está arraigado en la sociedad, es decir en las estructuras que rigen todas las prácticas sociales. Su relación con la sociedad es similar a la de una liga, mientras los mercados han buscado autonomizarse históricamente de las demás instituciones sociales, las crisis sociales los han obligado a incrustarse nuevamente en la sociedad. A esto se refiere el concepto de *doble movimiento* elaborado por Polanyi (2003:187). Para Block, la finalización de este proceso es virtualmente imposible:

El desarraigo del mercado es similar a tensar una liga gigante. Los intentos de dar mayor autonomía al mercado aumentan la tensión. Si se estira más esta liga, se romperá—lo que representaría la desintegración social—o la economía regresará a una posición de mayor arraigo (Block, 2003: 28).

Mediante su introducción del concepto de mercados autorregulados, y su análisis de la imposibilidad del desarraigo definitivo de la economía, es decir, del doble movimiento, Polanyi realizó una crítica fundamental a los postulados teóricos sobre los que se basan tanto el liberalismo económico, como la economía neoclásica. Fred Block, a propósito de su obra cumbre, *La Gran Transformación*, dice que “es la crítica más aguda hasta ahora del liberalismo de mercado, de la creencia de que tanto las sociedades nacionales como la economía global pueden y deben organizarse mediante mercados autorregulados” (2003:21). A partir de la revisión histórica de momentos trascendentales en los que se buscó establecer los mercados autorregulados, Polanyi muestra cómo estos intentos resultaron en fatalidades históricas: Las crisis económicas, las guerras y el ascenso del fascismo surgieron de la imposición de los Estados nacionales y de los precursores del librecambismo de una integración económica internacional (hoy llamada *globalización*), en un intento utópico “por desarraigar la economía de la sociedad” que está intrínsecamente condenado al fracaso (Block, 2003:30).

La obra de Polanyi reconstruye históricamente lo que fue la consolidación del capitalismo industrial y financiero, términos que omite en su obra, pero a los que se refiere mediante su concepto de *sociedad de mercado*. Entre los cambios sociales a los que se refiere *La Gran Transformación*, posiblemente el más importante es el que suscitó la Revolución Industrial, que impuso mediante medidas extremas la proletarización del campesinado, y la mercantilización de la tierra, el trabajo y el dinero. Surgía en ese momento el sistema financiero internacional y el capitalismo industrial, en términos de Polanyi, la *sociedad de mercado* como la conocemos hoy en día.

Este contexto vino acompañado de revueltas intelectuales en el *campo* económico, como la revolución marginalista, que redefinió el concepto de *valor*, descartando las consideraciones de economistas clásicos como Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx, quienes coincidieron en analizar el valor de las cosas a partir del trabajo invertido en ellas, en lo que Eric Roll denomina la teoría del valor-trabajo (1975:314). A primera vista irreconciliables, las posiciones teóricas de filósofos y economistas políticos como Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx tuvieron como una de sus matrices comunes la noción de valor radicado en el trabajo humano. Esto los diferenció de sus predecesores, Hume,

Locke, Petty, entre otros, pero sobre todo de los mercantilistas que veían en el intercambio la procedencia del valor. En todo caso, estas semejanzas, que se resumen en la teoría del valor-trabajo en el caso de Marx, tuvieron como eje el concepto de valor=trabajo. Según Roll, fue esta semejanza la que impulsó la escisión de la teoría del valor-trabajo, cambiando el énfasis en el excedente (que conducía a pensar en términos de explotación) por una teoría utilitarista del valor (Roll, 1975:314).

Mientras para la teoría clásica económica, el valor era correspondiente a la cantidad de trabajo empleado para la producción, por ende, un valor objetivo, independiente con respecto a las relaciones entre mercancía-consumidor; el valor para la escuela marginalista se ubicó precisamente en las relaciones de consumo, en la apreciación subjetiva del consumidor. Surgió así la teoría de la utilidad marginal o teoría del valor subjetivo (Roll, 1975:367). Para los marginalistas, los precios no guardaban relación directa con el valor determinado por la producción, por la cantidad del trabajo, si no por la utilidad que el objeto representa para cada agente de intercambio. La aparición de la escuela de la utilidad marginal representa, pues una ruptura con su pasado inmediato, en el sentido de que es la conclusión lógica del abandono de la teoría del valor-trabajo. (Roll, *Ibíd.*: 367). Como dice Eric Roll:

En Condillac, como en la contemporánea teoría subjetiva del valor, la utilidad como concepto económico no es ya una cualidad física de los bienes, si no la importancia que el individuo le da a un bien como capaz de satisfacer una necesidad (Roll, *Ibíd.*: 314).

Como precursor de las convenciones contemporáneas, Condillac define el intercambio como beneficioso para ambas partes, quienes en el proceso dan algo que para ellas no tiene tanta utilidad como lo obtenido con el intercambio (Roll, *Ibíd.*:315). La economía neoclásica hace uso de estos fundamentos hasta el día de hoy, que constituyen la corriente predominante en las ciencias económicas.

Para autores como David Harvey, muchos de los problemas planteados en ese tiempo por la economía política clásica fueron dejados de lado mediante la teoría del valor subjetivo, y su concepción del valor a partir de su utilidad para el consumidor (1977:159). Uno de ellos fue la diferenciación entre valor de cambio y valor de uso, aspecto del que se preocuparon tanto Marx como Adam Smith. La corriente marginalista revolucionó el campo económico, conjugando el valor de uso y el valor de cambio de la teoría económica clásica en un solo valor (Jevons en Harvey, 1977:159) determinado en el intercambio, cuyos usos estaban sujetos a lo que Carl Menger postularía en medio de esta revolución: que el valor es nada más que subjetivo (Roll, 1975: 314, 367). De esta forma, en palabras

de David Harvey, se “transformó la economía política en economía” (1977:159). Por esta razón, Harvey resucita la distinción de ambos tipos de valor, en un intento por volver a insertar en la discusión las relaciones sociales que envuelven toda transacción económica (1977:162). Como dice el autor:

Parece importante, en consecuencia, resucitar la distinción entre valor de uso y valor de cambio en su forma original y preguntarnos si el debate clásico puede proporcionarnos alguna luz con respecto a los problemas urbanos contemporáneos (Ibíd.:160).

Esta separación artificial entre valor de uso y valor de cambio que tuvo lugar en el campo económico ha influido también en la conformación de grandes barreras disciplinarias. Christian Topalov lo explicaba muy bien en su caracterización de los objetos de estudio, tanto de la sociología como de la economía:

Efectivamente, la economía marginalista es, en su fondo ideológico, un estudio de la distribución del producto social tal como se efectúa en el mercado, en la circulación. Por lo tanto, deja de lado todo lo que concierne a las relaciones sociales de producción y a las fuerzas productivas. Se limita a describir sólo combinaciones de factores de producción, considerados, por definición, como homogéneos en el espacio formal de los precios. Asimismo, en lo que concierne al consumo, descarta el estudio de las prácticas concretas de éste y se contenta con anunciar la existencia de funciones de utilidad. Al hacer esto, define un espacio teórico, o mejor dicho, ideológico: el estudio de dichas utilidades. La sociología académica se apodera de ese objeto y se desarrolla en el campo fijado por el *marginalismo*. Aun cuando se da el gusto de criticar las abstracciones y el formalismo de los economistas académicos, acepta jugar el papel que le confían: estudiar los residuos, o sea, lo subjetivo<sup>1</sup>. (Topalov, 1979: 7).

Al decir “las prácticas concretas [del consumo]” (Ibíd.), Topalov se refiere precisamente al valor de uso. Su postura coincide con la de Harvey, quien en *Urbanismo y Desigualdad Social*, afirma que existe una desarticulación entre la dedicación exclusiva de las ciencias económicas hacia el valor de cambio y las ocupaciones de la sociología y la geografía hacia el análisis del valor de uso (1977: 163). En 1977, Harvey plantea que ambas disciplinas aceptan, de forma inconsciente o no, los supuestos marginalistas del funcionamiento del mercado de suelo y de vivienda, en el estudio de los problemas de la ciudad.

Por el contrario, los geógrafos, los planificadores y los sociólogos se han ocupado de la mercancía solo en su aspecto de valor de uso o, en el caso de que busquen ciertos esclarecimientos analíticos, han utilizado a ojos cerrados los análisis marginalistas (Harvey, 1977:163).

---

<sup>1</sup> Las itálicas son mías.

Sin desmerecer la importancia del valor de uso, (ni de lo subjetivo) concuerdo en la posición de Topalov y de Harvey, según la cual es necesario dominar un tanto las bases epistemológicas del acercamiento económico neoclásico, en la perspectiva de criticar la raíz de todo acercamiento encaminado hacia la naturalización de la distribución desigual del “producto social” (1979: 7) a la que alude Topalov. La obra de Harvey busca recuperar esa distinción a partir de la relectura del marxismo, que el autor aplica a la geografía urbana:

La teoría contemporánea del uso del suelo urbano se encuentra en una situación bastante peculiar. Los análisis centran en general su interés bien en las características del valor de uso (a través del estudio del sistema del sostén de vida), bien en las características del valor de cambio (analizando el sistema de cambio del mercado), pero se sabe muy poco, o nada, en absoluto, sobre el modo de relacionar entre sí ambos valores (Harvey, 1977:166).

Otro intento encaminado a la desnaturalización de estas barreras disciplinarias, las de la economía, por un lado, y de la antropología y sociología, por otro, es el de Pierre Bourdieu en una de sus últimas obras, *Las estructuras sociales de la economía*. En la introducción de su obra, el autor hace un recorrido por los supuestos en los que se funda el *campo* económico, lo que explica su motivación por estudiar el mercado inmobiliario desde una perspectiva interdisciplinaria. Bourdieu introduce su obra con una afirmación que en muchos casos resultaría lapidaria:

La ciencia que llamamos <<economía>> se sustenta en una abstracción inicial que consiste en disociar una categoría particular de prácticas, o una dimensión particular de cualquier práctica, del orden social en el que toda práctica humana está inmersa. Esta inmersión, algunos aspectos o algunos efectos de la cual se manifiestan cuando hablamos, siguiendo a Karl Polanyi, de <<embeddedness>> [arraigo], obliga (...) a concebir cualquier práctica (...) que es <<económica>>, como un <<hecho social total>>, en el sentido de Marcel Mauss (Bourdieu, 2003:13).

Como vemos en la cita, el autor reivindica el carácter social de las prácticas económicas, adoptando el término “arraigo social” de la economía, de Karl Polanyi (2003: 13 y 18), esto en oposición a los supuestos de los que parte la teoría económica neoclásica, la cual se funda en instituciones y disposiciones ahistóricas, en su afán de explicar el comportamiento humano. Como dice el autor, el *campo* económico es un juego con sus propias leyes, constituido históricamente (2003:18). La autonomización radical del campo económico, un proceso histórico según hemos detallado anteriormente, lo ha vuelto un universo separado (2003:19).

Es necesario entonces que la sociología y la antropología incorporen dentro de sus objetos de análisis a cualquier “objeto típicamente asignado a la economía” (Bourdieu, 2003:31), para trascender estas barreras disciplinarias. Esto explica la motivación de Bourdieu por analizar el mercado inmobiliario de Francia:

...no me ha quedado más remedio que afrontar, con las armas de la ciencia social, un objeto típicamente asignado a la economía, la producción y la comercialización de viviendas unifamiliares, haciendo surgir, como por añadidura, un número determinado de cuestiones a propósito de la visión antropológica que la mayoría de economistas implica en sus prácticas (2003:31).

La postura de Bourdieu apela a la generación de “una ciencia general de la economía de las prácticas que trate el intercambio mercantil como un caso particular entre las diversas formas posibles de intercambio social” (2003:134). En *Las estructuras sociales de la economía*, el autor revela cómo los conceptos analíticos que ha elaborado, tales como el *habitus*, el *capital cultural*, *social*, *simbólico*, así como su noción de *campo* han sido elaborados en busca de “una teoría alternativa para comprender la acción económica” (2003:14).

Es necesario entonces, para muchos autores, que la sociología se ocupe de estudiar mercados como el inmobiliario. Mi motivación coincide con la de los autores que he citado en este apartado.

## **1.2 Herramientas sociológicas para el análisis del mercado inmobiliario**

### *1.2.1 La relación oferta-demanda, los actores del campo de la producción de vivienda, el Estado y la génesis social de las preferencias.*

Hemos apostado por un acercamiento sociológico hacia el mercado inmobiliario, lo cual implica cuestionar el acercamiento económico neoclásico e introducir la discusión de cómo este mercado funciona inserto en las relaciones sociales, entre ellas, en las estructuras de diferenciación social. Con estos antecedentes, vale la pena preguntarnos cuál es el enfoque que buscamos para un análisis del mercado inmobiliario que no solo contemple a la oferta y la demanda como relaciones entre individuos que venden y que compran, sino que analice las diferencias sociales y culturales que influyen en las dinámicas de oferta y demanda. Resultan muy útiles en este esfuerzo los aportes en los que se funda tanto la antropología económica de Pierre Bourdieu, como la geografía marxista de David Harvey, quien además aplica su teoría de los usos del suelo a la relación del mercado con la forma urbana de la ciudad.



En primer lugar, y como elaboré en el apartado anterior, un supuesto fundacional de las ciencias económicas en general es el de la abstracción del mercado de las demás instituciones sociales. Esta premisa tiene profundas implicaciones metodológicas, entre las que cuentan:

... (una) visión interaccionista que la representación del agente como átomo calculador permite hacer cohabitar con la visión mecanicista y según la cual el orden económico y social se reduce a una multitud de individuos interactuantes, la más de las veces de forma contractual (Bourdieu, 2003: 242).

Escuelas como la del *rational choice* establecen unas coordenadas de la acción individual ligadas a la maximización del beneficio personal. Mediante la atención exclusiva de esas elecciones individuales, el mercado se concibe como esta red de interacciones directas, contractuales como dice Bourdieu en la cita, ignorando las diferencias sociales entre consumidores y ofertantes.

En segundo lugar, el individualismo metodológico es un componente transversal del acercamiento neoclásico, mismo que ignora la función de las estructuras sociales y las particularidades que tiene la agencia de grupos sociales como la familia, las empresas y los colectivos<sup>2</sup>. La acción colectiva se concibe sencillamente como la agregación de las decisiones individuales. Hendrik Spruyt resume a breves rasgos estos supuestos de los que parte el paradigma neoclásico de la economía:

It operates on the premise that individuals are the primary unit of analysis. Social outcomes are reducible to, and explainable by, individual choices. It is methodologically individualist. It, furthermore, assumes that actors are rational and utility-maximizing. Finally, it presupposes that collective outcomes are efficient and optimal (Moe en Spruyt, 2000:130).

Del énfasis en la decisión (agencia individual) se deriva la necesidad de establecer las preferencias del consumidor y de los ofertantes, y jerarquizarlas para modelar su comportamiento. Sin embargo, ¿cuáles son esas preferencias? Aguiar y De Francisco explican bien esta carencia de la economía *formalista* (Wilk, 9:1996):

La teoría formal de la decisión no entra a considerar la naturaleza de las preferencias de los individuos—objeto éste de otras disciplinas—ni por qué las personas prefieren unas cosas en vez de otras. Desde la perspectiva formal que adopta la teoría lo único que importa es que dichas preferencias, sean las que fueren, satisfagan ciertos criterios

---

<sup>2</sup> Acerca de la agencia de las empresas, Pierre Bourdieu critica la forma cómo “algunos teóricos de la organización industrial transfieren a nivel de un colectivo como la empresa (que, en realidad, funciona a su vez como un campo) el modelo de la decisión individual como resultado de un cálculo consciente y conscientemente orientado hacia la maximización del beneficio” (2003:243).

básicos de consistencia lógica<sup>3</sup> (Aguiar y De Francisco, 2007:65).

Podrán modelarse las preferencias del consumidor en un orden jerárquico, y de esta forma hallar un equilibrio óptimo entre las diferentes elecciones de consumidores. Sin embargo, como dice una frase célebre de Alessandro Pizzorno: sin identidad, no hay preferencias. Al ignorar el origen de las preferencias de los individuos, la economía neoclásica omite la discusión sobre las particularidades de los individuos y su posición diferenciada en el espacio social (término de Bourdieu, 2001:107), la relación de los individuos con las estructuras sociales y la función de éstas en su comportamiento (habitus), al igual que su identidad social.

Con ese afán de identificar las preferencias de los consumidores y aprehender este proceso complejo que antecede a la toma de decisiones en el mercado, Pierre Bourdieu habla de la *génesis social de las preferencias*. El término se refiere al conjunto de factores que orientan a los consumidores en su elección de residencia, dentro de los límites que les imponen las opciones que genera la oferta y sus medios económicos como clientes (2003:60). Para Bourdieu:

...las preferencias varían en función de diferentes factores: el capital económico, el capital cultural, la estructura del capital tomado en su conjunto, la trayectoria social, la edad, la situación matrimonial, el número de hijos, la posición en el ciclo familiar, etcétera (2003:43).

Esta cita de Bourdieu revela la incrustación que tiene el mercado inmobiliario en la diferenciación social. No solamente la clase social (o posición diferenciada en el espacio social) determina las preferencias de los consumidores. Factores como el número de hijos, la edad, el paso del tiempo en cuestión de trayectoria social (origen social y geográfico) orientan las decisiones de las familias en cuanto a vivienda.

El autor también señala la localización como un factor que deben considerar las familias y que incide en el acceso a la vivienda, ya que define su precio en gran medida. Es así como en Francia, ya en 1984, “los obreros prácticamente solo pueden acceder a la propiedad en los municipios rurales” (2003:52). En su análisis, Bourdieu compara por ejemplo el oficio del jefe de hogar con la decisión de adquirir una vivienda o de alquilar una, también con el tipo de acceso a la vivienda, y la forma de construcción por la que se opta. De igual manera, el autor encuentra vínculos entre el oficio y el tamaño de la casa, el oficio incide así en las diferencias entre las residencias que se adquieren. Este análisis

---

<sup>3</sup> Me refiero a lo que los autores denominan “modelos clásicos de la elección racional” (Aguiar y De Francisco, 2007:72), ya que existen intentos de modelaciones que buscan “una función de utilidad que permita a la economía tomar en consideración la identidad social” (Ibíd.:73).

busca evidenciar las diferencias que existen entre las preferencias y percepciones de los consumidores, y cómo éstas dependen completamente de factores socio-culturales.

Así mismo, el acercamiento sociológico al análisis del mercado de vivienda requiere, contrario al marco neoclásico, de reconocer las diferencias existentes entre los agentes que participan en dicho mercado. Retomando la división marxista de valor de uso y valor de cambio a la que apela David Harvey, podemos extraer herramientas concretas del análisis del comportamiento de consumidores y ofertantes del mercado de vivienda. Como afirma el autor, existen múltiples usos para la vivienda, que no se excluyen entre sí. Al mismo tiempo, los valores de uso de la misma no son los mismos para cada uno de los agentes. De esta forma, el valor de uso de la vivienda varía en torno al usuario o al grupo familiar que la adquiere:

Cada individuo y cada grupo determinarán un valor de uso diferente. El valor de uso adquiere un significado real sólo cuando las características de la gente son analizadas al mismo tiempo que las características de la vivienda (Harvey, 1977:166).

De ahí la trascendencia del análisis de las diferencias en las particularidades de las viviendas, que dependen, en términos del valor de la mercancía, de las diferencias entre los consumidores que las adquieren, diferencias socioeconómicas, culturales, en términos generales en los que lo plantearía el autor Pierre Bourdieu, su posición diferenciada en el espacio social (2001:107).

Para tomar en consideración la relación de valor de uso con la del valor de cambio de las viviendas, Harvey aboga por buscar momentos en los cuales ambos valores tienen relación y efectos, es decir, el momento en que la vivienda se convierte en mercancía:

Para eso hemos de centrar nuestra atención en aquellos momentos catalíticos del proceso de toma de una decisión respecto al uso del suelo urbano en que el valor de uso y valor de cambio se unen para hacer del suelo, así como de sus mejoras, una mercancía (Ibíd.:166).

Ese momento lo defino en mi investigación como el momento de adquisición de una vivienda nueva en el mercado formal de vivienda. De igual manera, considero que el momento en que un agente de la oferta, es decir, una constructora o inmobiliaria decide construir o comercializar un conjunto habitacional en determinada localización de la ciudad, es también otro de los momentos en que podemos ver la relación del valor de uso con el valor de cambio, momentos catalíticos a los que se refiere Harvey.

Por otro lado, para analizar la oferta debemos tomar en cuenta que los distintos valores de uso no se establecen en el mercado solamente mediante lo que dicte la

demanda, son más bien establecidos a partir de una interpretación que realiza la oferta de las necesidades y preferencias de los consumidores, en la que además intercede su capacidad de modelar las preferencias de estos últimos. Como sugiere Harvey, no solamente las exigencias de la demanda son las que modelan los valores de uso ofertados en el mercado de vivienda:

Los valores de uso 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 (Harvey, 1977:166).

Es necesario entonces analizar cómo la oferta concibe los distintos valores de uso que tienen las viviendas y cuáles son sus dinámicas al momento de ofertar un producto en el mercado.

La oferta es un agregado heterogéneo de actores, que en muchas ocasiones son colectivos, como las empresas (Bourdieu, 2003:243), quienes al igual que los consumidores, tienen posiciones diferenciadas, cuanto mejor o peor colocados estén en la distribución de poder de su *campo* (Ibíd.: 241), en este caso, en el *campo de producción de la vivienda*. Bourdieu es muy enfático en argumentar cómo los consumidores individualmente tienen una ingerencia mínima en las dinámicas del campo económico (2003:238), compuesto por los agentes (las empresas) y por su estructura, que determina la relación de fuerzas entre las diversas empresas (Ibíd.:231)

La capacidad de incidencia de cada agente (empresa) en el mercado dependerá entonces, en el esquema teórico del autor, “del volumen y de la estructura de las diferentes especies del capital que posee” (2003:238), siendo las más generales, el capital financiero, social, cultural y simbólico. En este contexto, resulta necesario, como plantea el autor, dejar de lado la tendencia a concebir la acción de cada empresa como un agente individual, maximizador de beneficios, como muchas veces es concebido, y al campo económico como la suma de las acciones de sus agentes, lo cual ignora, por ende, el efecto de su estructura sobre sus agentes (2003:243).

Contrario a muchos acercamientos de la teoría económica neoclásica, próximos a la teoría de juegos o al *rational choice*, que trasladan el modelo de decisión individual al colectivo (o campo) que supone una empresa (2003:243), y que visualizan el mercado como un conjunto de individuos interactuantes, el concepto de campo permite aprehender los efectos de la estructura, que no solamente funcionan a través de la interacción, o de la *influencia* de unos agentes sobre otros, ya que “la perspectiva estructural tiene en cuenta unos efectos que se cumplen al margen de cualquier interacción” (2003:240), sino a las

posibilidades que tiene cada agente dentro del universo de los posibles establecido por el campo, o como lo formula el autor, “al restringir *el espacio de los posibles* que se abre ante ellos tanto más cuanto peor colocados están en esa distribución” (2003:240).

En este esquema, la distribución entre las empresas de los costos y capitales del mercado es la que estructura el campo económico (2003:239). Esto quiere decir que el funcionamiento del mercado no se reduce a la definición final del precio, como se plantea en un acercamiento interaccionista y reductivista: más bien, la estructura del campo económico define las condiciones bajo las cuales cada agente accede a sus precios de compra (sus costos) y a sus precios de venta (Bourdieu, 2003:242). De esta forma, que es contraria a “la visión atomística y mecanicista que hipostasía el efecto del precio” (2003:242); se reintroduce la discusión del poder y de la estructura bajo las cuales se produce la acción económica de los agentes y, entre otras acciones, la definición de los precios.

Dentro del campo económico, existen además particularidades en cada subcampo, dependiendo del producto específico al que se dedican, “de su modo de funcionamiento propio, sus tradiciones específicas y su forma particular de llegar a las decisiones de fijación de los precios” (2003:238). Es así como, en el caso del mercado de la construcción y comercialización de vivienda nueva, las particularidades del producto, la vivienda, y del suelo urbano que se comercializa por sumatoria necesaria, modifican la estructura del campo de la producción y comercialización de vivienda. Las particularidades de las casas/ departamentos y del suelo urbano/urbanizable como mercancías serán abordadas igualmente en este delineamiento teórico.

### *1.2.2 Características de la vivienda como una mercancía particular, sumida en la distinción sociocultural*

Los mercados de vivienda son especialmente sensibles al acercamiento sociológico; por ejemplo, en el análisis de las condiciones en las que se accede a la vivienda y a una localización en la ciudad, que se efectúan en la transacción mercantil. Como bien establece Pierre Bourdieu en su obra “La Distinción”, la casa es un producto de múltiple funcionalidad económica (como patrimonio, inversión o necesidad) y a la vez es poseedora de una altísima carga simbólica (2000:35). Conuerdo plenamente con el autor en que:

En cuanto bien material que se expone a la percepción de todos (como la ropa) y de manera *duradera*, esta propiedad expresa o delata, más decisivamente que otras, el ser social de su propietario, sus medios, como suele decirse, pero también sus gustos... (Ibíd.: 35).

La casa constituye parte de la identidad social de los individuos y es, además, referente para que otros individuos sitúen a sus propietarios en el espacio social. Entre las propiedades que Bourdieu le atribuye a la casa como mercancía, están su “potentísima carga simbólica” y “su relación determinante respecto al espacio” (2000:61), ambas inciden en la estructura del campo de producción.

Pedro Abramo, por su parte, establece como una de las peculiaridades del mercado de suelo y de vivienda la inmovilidad que tienen los bienes “inmuebles” (2011: 368), a diferencia de muchas otras mercancías. La vivienda, en particular, tiene un...

...largo periodo de depreciación, 70 años en promedio, es un factor que condiciona en el corto y el mediano plazo, el retorno de la demanda atendida en el mercado, lo que condiciona, por lo tanto, la demanda habitacional a fenómenos de tipo demográfico (ciclo familiar, migraciones, etc.) (Abramo, 2011:368).

Por ende, la vivienda, como todo bien inmueble que “envuelve una decisión de endeudamiento familiar” (Abramo, 2011:368) -es aquello en lo que las familias menos ahorran- y está relacionada con procesos de movilidad demográfica, tales como las migraciones o el cambio de residencia de las familias. Este último es un proceso característico del periodo de auge de la construcción de la ciudad de Quito, que ocurre tras la crisis económica de 1999 y la emigración de un importante porcentaje de la población ecuatoriana (véase capítulo 2).

Por otra parte, más allá del significado antropológico *universal* que puede conllevar cualquier vivienda (Bourdieu, 2000:36), las experiencias con respecto a las propiedades y a las prácticas están delimitadas por una posición del sujeto en el espacio social (Bourdieu, 2001:07). Ésta dependerá de las características particulares de las familias en capacidad de adquirir una vivienda construida en el mercado formal. A esto se refiere Bourdieu con su concepto la *génesis social de las preferencias* (2003:42).

Como vemos, las herramientas teóricas que nos brinda la sociología económica parten necesariamente de una investigación cualitativa de los aspectos sociales y culturales que determinan, tanto el carácter simbólico de la vivienda, como el acceso material a ella.

### *1.2.3 Características del mercado de suelo como mercado atípico*

Como es de suponer, los mercados de vivienda están estrechamente relacionados con los mercados de suelo urbano o urbanizable. Esto debido a que el suelo constituye la materia prima del mercado de vivienda. Esta característica de los mercados de vivienda lleva a la necesidad de “retomar el comportamiento y funcionamiento del mercado del suelo si se pretende analizar cualquier situación de vivienda” (Lungo en Hernández y Alberto, 2013:147). Además de las particularidades de las viviendas como mercancías, que hemos revisado, el suelo también posee sus particularidades que lo diferencian de cualquier otra mercancía.

Existe ya un corpus teórico acerca de la particularidad de los mercados de suelo frente a otros mercados. Dice David Harvey: “El suelo y las mejoras realizadas en él son, en la economía capitalista contemporánea, mercancías. Pero el suelo y sus mejoras no son mercancías normales (...)” (1977:163). Por su parte, las autoras Xiomara Beatriz Hernández e Iris Alberto establecen que:

...nos enfrentamos a un suelo que no puede considerarse mercancía porque, a pesar de que permuta en un mercado por un precio determinado, no es producto de ningún esfuerzo humano, sino, más bien, un regalo brindado por la naturaleza (Hernández y Alberto, 2013:146).

Karl Polanyi abordó las mercancías ficticias de la misma manera, refiriéndose al dinero, el trabajo y la tierra. Éstas no son mercancías reales, ya que no han sido producidas para venderse en el mercado<sup>4</sup> (Block, 2003:28). El suelo sería, en el marco de análisis de Polanyi, una mercancía ficticia debido a que es un regalo de la naturaleza (Block, 2003:28). Autores como Christian Topalov establecen la misma característica unívoca del suelo urbano (1979:83). De la misma manera, y como dicen correctamente Hernández y Alberto, el suelo no tiene costo de producción, como sí lo tiene la construcción de una vivienda, el segundo elemento principal del mercado de vivienda. Debido a esta cualidad del suelo, la determinación de su valor de cambio es problemática.

El suelo, con sus particularidades frente a las demás mercancías, está sujeto a la especulación, ya que es un bien relativamente escaso, con una demanda inelástica (Hernández y Alberto, 2013:147). Como mercancía, el suelo tiene precio, pero no tiene valor (Topalov en *Ibíd.*:148). El precio del suelo se genera entonces en base a una especulación de su valor:

---

<sup>4</sup> Como explica el autor Fred Block, hablando del pensamiento de Polanyi: “El trabajo es tan sólo la actividad de los seres humanos, la tierra es la naturaleza fraccionada y la oferta de dinero y crédito en las sociedades modernas necesariamente se moldea según políticas gubernamentales” (2003:28).

...el precio del suelo vendrá dado por el costo de oportunidad que representa la venta del suelo para su propietario, quien sopesa la cantidad de renta que dejará de percibir en el futuro por el inmueble vendido, lo cual quiere decir que el inmueble es tomado como un activo capitalizable (Hernández y Alberto, 2013:148).

Esta realidad pone en la balanza tanto la importancia de la localización en la determinación del precio del suelo, como el privilegio que tienen sus propietarios de establecer su precio independientemente de su costo de producción, que es inexistente. Como bien establece Harvey, “El suelo y sus mejoras tienen una localización fija. Esta localización absoluta confiere privilegios monopolistas a la persona que posee el derecho a determinar el uso de dicha localización” (1977:164).

Por su parte, la mercantilización del suelo está ligada a la comercialización de “las características de ubicación y territorialidad irreproducibles que dicho terreno posea” (Hernández y Alberto, 2013:148.). Cuando Harvey se refiere a la mercancía suelo y sus mejoras (1977:163), está hablando no solamente de los servicios y recursos a los que se accede por su ubicación, sino también a los servicios básicos, que en el caso del Ecuador son provistos por el Estado, debido a lo cual la inversión en servicios básicos, así como las regulaciones estatales de edificabilidad, zonificación, entre otras, cambian por completo el precio del suelo urbano o urbanizable.

La necesidad intrínseca de la intervención estatal en el funcionamiento de los mercados de vivienda y de suelo parte de las particularidades de los mercados de suelo que suscitan una relación conflictiva entre el suelo como necesidad primaria y el suelo como mercancía y objeto de acumulación. En su análisis del pensamiento de Polanyi, el autor Fred Block interpreta correctamente cómo “La economía moderna parte de la pretensión de que estas mercancías ficticias se comportan igual que las reales” (Block, 2003:28). Sin embargo, esta creencia no libera a tales mercancías de la necesidad de una regulación permanente:

En resumen, el papel de manejar las mercancías ficticias coloca al Estado dentro de tres de los mercados más importantes; es a todas luces imposible sostener la postura del liberalismo de mercado de que el Estado está “fuera” de la economía (Block, 2003:29).

Más aún, concuerdo con el análisis de Fred Block mediante el cual se explica cómo entender la realidad de las mercancías ficticias puede facilitarnos la comprensión del mercado autorregulado tal cual se expresa en la sociedad capitalista:



Las mercancías ficticias explican la imposibilidad de desarraigar la economía. Las sociedades de mercado reales necesitan que el Estado desempeñe una función activa en el manejo de los mercados, y esta función requiere decisiones políticas” (Block, 2003:29).

De esta forma, el Estado es muchas veces el encargado de la construcción de viviendas sociales y de la regulación de los usos del suelo en la ciudad, de forma que los valores de uso puedan ser accesibles para quienes no pueden ingresar al mercado formal de vivienda. Esto no implica necesariamente que la acción estatal sea exitosa ni que responda siempre a los esfuerzos de hacer accesible la vivienda y el suelo como necesidad primaria. Como expresa correctamente el autor Francisco Sabatini, muchas veces es la ingerencia misma del Estado la que contribuye a la exclusión de los grupos de menor capacidad adquisitiva de las zonas más servidas de la ciudad. Sabatini afirma que:

La normativa urbana y de construcción juegan un papel clave en excluir del área a familias no deseadas. Se recurre a la fijación de tamaños mínimos de lotes en barrios en que no hay justificación técnica, por tratarse de áreas bien equipadas en materia de infraestructura y servicios que podrían soportar mayores densidades (s/f:19).

Por su parte, el concepto de doble movimiento de Polanyi<sup>5</sup> se puede aplicar a las contradicciones que surgen de la mercantilización de la tierra en el espacio urbano, entre los usos sociales y *eficientes* del mismo. Para comprender estas contradicciones es necesario tomar en cuenta que el suelo como espacio físico es una necesidad primaria, debido a que, además de la necesidad básica que supone una vivienda, no podemos subsistir sin la ocupación de un espacio, llámese tierra o suelo urbano/urbanizable. Como establece Harvey, “El suelo y sus mejoras son mercancías de las que ninguna persona puede prescindir” (1977:164).

Por otra parte, en el seno del espacio urbano surgen otros desfases producto de la mercantilización de la tierra, en los que se puede percibir el funcionamiento del doble movimiento citado anteriormente. Como establece Igor Kopytoff, la cultura se basa en la diferenciación de los bienes y medios, mientras que la comodificación está basada en la homogenización de los mismos (1986:73). De ahí se extrae el planteamiento de que toda mercantilización del espacio implicará su homogenización para cumplir con el principio de equivalencia, un aspecto necesario del funcionamiento del mercado de cualquier bien.

---

<sup>5</sup> Como he aclarado en el primer apartado de este capítulo, el concepto de *doble movimiento* sugiere que existen dos fuerzas opuestas en las sociedades de mercado. Tal como lo estableció Karl Polanyi, el mercado está arraigado en la sociedad, es decir en las estructuras que rigen todas las prácticas sociales. Su relación con la sociedad es similar a la de una liga, mientras los mercados han buscado autonomizarse históricamente de las demás instituciones sociales, las crisis sociales lo han obligado a incrustarse nuevamente en la sociedad. A esto se refiere el concepto de *doble movimiento* elaborado por Polanyi (Polanyi, 2003:187).

Por lo tanto, la equivalencia del espacio que supone la determinación de su valor de cambio entrará siempre en conflicto con la heterogeneidad de sus usos, más aun, con las relaciones sociales que subyacen a los distintos valores de uso del suelo. Estas ideas provienen de la teorización del espacio que hace un contemporáneo de David Harvey, Henri Lefebvre (Lefebvre en Rodríguez y Di Virgilio, 2011:21).

Contemporáneo de Harvey y en la misma línea de la geografía radical, Henri Lefebvre contribuyó a lo que Françoise Choay llama “la denuncia del postulado del espacio objetivo y neutro” (2009:163) mediante la elaboración del concepto de la producción de los espacios (Lefebvre en Millington, 2011:6). A partir de entonces, el espacio ya no puede concebirse como dado. Más bien, debe tenerse en cuenta siempre el hecho de que éste tiene un significado y una repercusión sobre las prácticas, no solamente simbólica, sino también material. Estos planteamientos teóricos de Lefebvre no buscan constituirse en esquemas para aplicarse en abstracto, sino en herramientas para analizar la realidad de los espacios (Lefebvre, 1972: 23). Sirven también para expresar teóricamente la relación entre ciudad y capitalismo.

Rodríguez y Di Virgilio sistematizan muy bien estas contradicciones que surgen de la mercantilización del suelo:

...en el territorio se despliega un conflicto central entre el espacio abstracto (como externalización de las prácticas político-económicas del capitalismo y del Estado que demandan crecientemente fragmentos intercambiables de ciudad, en términos de complejidad y agregación, pulverizando las relaciones sociales de carácter fragmentado, jerárquico y, concomitantemente, homogéneo) y el espacio social (espacio de valores de uso producidos por la interacción de todas las clases en la vida cotidiana) que, por definición, es heterogéneo e irreductible (Lefebvre en Rodríguez y Di Virgilio, s/f: 21).

De ahí que el principio de equivalencia suponga, siempre, una cierta negación de la particularidad. Por lo tanto, a los espacios también les son asignados una equivalencia y un valor, y por ende se establecen relaciones diferenciadas con ellos que se expresan, por ejemplo, en las relaciones de asignación de valor que se dan con el centro y con la periferia. Más aun, los espacios son fragmentados pues solamente pueden ser intercambiados en forma de lotes y parcelas. Lefebvre describe este proceso como el de homogenidad-fragmentación-jerarquización (Lefebvre en Millington, 2011:8).

Por lo tanto, la fragmentación y asignación diferenciada de valor a los espacios son condiciones para que la relación de intercambio se establezca, una relación en la que también interviene el Estado como actor de control, tanto del mercado, como de la ciudadanía, a través del control de la socialización en los espacios y de sus respectivos

usos. Vemos entonces cómo desde la mercantilización de la tierra como espacio se puede explicar la jerarquización de éstos en el fenómeno urbano (Lefebvre, 1983: 23), en donde el capital privado y la distribución del poder en el mercado inmobiliario juegan un papel determinante. El mercado de suelo y de vivienda, como mecanismo de la distribución espacial de los bienes materiales y de los grupos sociales de la ciudad, no puede funcionar sin esta asignación diferenciada de valor que es inherente a cualquier proceso de intercambio.

### **1.3 La relación del mercado inmobiliario con la producción de la ciudad y con la diferenciación social del espacio**

La revisión anteriormente expuesta de las contribuciones de la sociología y de la antropología económica al estudio del mercado inmobiliario partió de una pregunta fundamental en mi investigación: ¿Cómo incide la diferenciación social en el funcionamiento del mercado inmobiliario? Esto bajo la premisa de que las transacciones que se dan en dicho mercado no están abstraídas de las demás relaciones y prácticas sociales, en tanto que la demanda funciona en un espacio social, existe una génesis social de las preferencias de los consumidores, como la oferta se desenvuelve en un espacio de poder independientemente de su interacción con la demanda. De la misma manera, observamos que la vivienda como mercancía está sumida en la distinción sociocultural, y que las particularidades del suelo como mercancía atípica inciden en una relación conflictiva entre la heterogeneidad de los valores de uso y el principio de equivalencia que subyace a la determinación de su valor de cambio.

Una vez hallado el marco de análisis idóneo para estudiar el mercado inmobiliario desde las necesidades de la sociología y la antropología económica, es necesario delinear el objeto de estudio de la mano de otra pregunta fundamental que orientó mi investigación. Si bien hemos establecido que existe la equivalencia y, a su vez, que la jerarquización de los espacios es condición necesaria para propiciar la comercialización de los mismos, hemos de profundizar en la incidencia de estas dinámicas del mercado formal en la producción de los espacios, y en su diferenciación. Si lo que nos interesa es cómo llegan a producirse espacios que socialmente adquieren un mayor o menor *valor*, la pregunta sería: ¿Qué incidencia tienen los mercados inmobiliarios y de suelo, además de otros factores causales de la urbanización, en la diferenciación social de un espacio urbano?

Para responderla, es necesario partir de diferentes contribuciones de las teorías del suelo y ver sus alcances en explicar la producción de los espacios a la que se refiere mi pregunta. La revisión teórica que presento a continuación busca delimitar la problemática de estudio en términos del funcionamiento del mercado de suelo y de vivienda, producción social del espacio construido y de la existencia de un espacio social diferenciado por principios socioeconómicos; todos ellos conceptos que he hallado para responder las inquietudes teóricas y analizar el fenómeno que he denominado empíricamente “estratificación geográfica” de la ciudad de Quito durante el boom inmobiliario.

### *1.3.1 Particularidades de las ciudades latinoamericanas y su relación con las dinámicas del suelo urbano*

En Latinoamérica, las discusiones de los investigadores de la *urbanización latinoamericana* (Jaramillo, 1989:35) giraron en un principio en torno a la comprensión del fenómeno de expansión urbana vertiginosa que caracterizó al desarrollo de las ciudades latinoamericanas durante el siglo XX. La expansión urbana fue un proceso histórico que experimentaron nuestras ciudades a partir de los años 30, a lo que el autor Lattes se refiere como “la explosión urbana latinoamericana” (2001: 66) y consistió en un “drástico reacomodo de su estructura espacial: veloz crecimiento de sus ciudades, emergencia de corrientes migratorias masivas del campo a la ciudad, y radicales transformaciones en la organización de los centros urbanos” (Jaramillo, 1989:40), lo que conllevó a una transformación demográfica significativa para nuestros países.

En este contexto, fue el interés de los teóricos de la época identificar los rasgos comunes de las ciudades latinoamericanas en comparación directa con un proceso similar de expansión urbana ocurrido anteriormente en los países industrializados. Como expresa Adrián Gorelik, la ciudad latinoamericana fue durante los años setenta y ochenta un objeto válido estudio desde vertientes de los estudios culturales y desde el paradigma marxista que funcionalizó la teoría de la dependencia para el estudio de la expansión urbana vertiginosa (Gorelik, clase del 3 de junio de 2013). Surgieron en este contexto la

teoría de la marginalidad<sup>6</sup> y la teoría de la urbanización dependiente<sup>7</sup> aplicadas a estas transformaciones urbanas.

En la actualidad, y como bien afirmó Gorelik, algunas corrientes no ven ya la problemática en términos de vivienda, sino del costo del suelo urbano (clase del 3 de junio de 2013). Éste es el punto de partida de autores como Pedro Abramo, Francisco Sabatini y Samuel Jaramillo. Los tres autores se plantean la tarea de relacionar los rasgos espaciales que ven hoy en día en las ciudades latinoamericanas con las dinámicas de los mercados de suelo urbano.

El autor Pedro Abramo relaciona los rasgos particulares de las ciudades latinoamericanas con un contexto económico global. A partir de los ochenta, grandes cambios macroeconómicos se dan en los países industrializados. Los efectos del postfordismo se experimentan a nivel mundial, un fenómeno que afecta a la producción y circulación del capital, con énfasis en lo financiero más que en lo productivo, en los servicios más que en la manufactura. Este fenómeno va de la mano con la voluntad política neoliberal, una corriente global que aboga, entre otras transformaciones, por la flexibilización de la legislación proteccionista laboral (Stiglitz en Coraggio, 2000:115) y por el desmantelamiento del Estado de Bienestar (Coraggio, 2000:119). Como explica Abramo, la ciudad neoliberal del presente surge en el marco del postfordismo de los países industrializados, por una parte, y es institucionalizada en los países latinoamericanos a través de la “nueva política urbana” (2011: 337). En este contexto, de “revolución capitalista” (2000:120) como bien lo define el autor Jorge Luis Coraggio, el papel del Estado se retrae en materia de regulación laboral y proteccionista, pero al mismo tiempo cumple un nuevo rol de...

---

<sup>6</sup> La *teoría de la marginalidad* hizo énfasis en la localización espacial y en las particularidades culturales de los grupos sociales que migraron a los centros urbanos más importantes y se localizaron en la periferia urbana. La sociología urbana norteamericana (con la Escuela de Chicago a la cabeza) influyó mucho sobre este acercamiento en su clásica búsqueda de “la identificación entre las modalidades de distribución espacial y las formas sociales” (Jaramillo, 1989:40; Sabatini, s/f:24). Es decir, se introdujo la variable espacial dentro de la clasificación de los grupos sociales. A partir de la utilización del espacio como unidad de análisis, y de sus características en términos de servicios básicos, tenencia de la tierra, y localización, se señaló el efecto *marginal* de estas “islas de ruralidad” frente al “efecto modernizador de la organización ecológica urbana” (Jaramillo, 1989:42).

<sup>7</sup> El aporte más importante de la *teoría de la urbanización dependiente* fue orientar la investigación social hacia la relación de la marginalidad de un contingente importante de migrantes hacia las ciudades con el desarrollo de las fuerzas productivas, su comportamiento con su condición socioeconómica de clase y la estructura espacial de las ciudades latinoamericanas como un rasgo ligado al tipo de acumulación capitalista característico de los países periféricos, en contraposición con los países centrales.

Sin embargo, como apuntan sus críticos, el nivel de abstracción que usó esta teoría podría haber generado la atribución de los rasgos particulares de las ciudades latinoamericanas *dependientes* exclusivamente a la influencia de su articulación con los países centrales (Singer, 1975:74). Véase Samuel Jaramillo (1989).

...un Estado interventor que imponga el mercado global, desregulando en un sentido, pero regulando en otros (...) un Estado capaz de sostener una sociedad dualizada y guardar las formas de la democracia, si es preciso, mediante la manipulación simbólica, el asistencialismo y la represión (Coraggio, 2000:119).

De manera similar a la perspectiva de Karl Polanyi, Coraggio lee en este periodo histórico un nuevo rol del Estado, que “no defiende a la sociedad ante los poderes del mercado, sino que impulsa e institucionaliza la sociedad de mercado” (2000:120). Así mismo, al igual que Abramo, el autor indica de forma acertada que las no están aisladas de este contexto global. Para el autor:

La problemática ‘local’ no tiene causas ni soluciones principalmente locales. (...) La globalización no es un proceso externo, ni el capital global está ‘allá afuera’. La reestructuración de los sistemas globales y nacionales de poder social, económico y político atraviesa a las ciudades, introyecta sus valores y criterios de posibilidad estructurados como un nuevo sentido común, legitimador de una propuesta vaciada de desarrollo humano, basada en indicadores cuantitativos y estáticos antes que en la calidad de las relaciones y, sobre todo, negadora de las estructuras de poder como tema y campo de acción (2000:124).

Para Pedro Abramo, los rasgos característicos de esta *ciudad neoliberal* son “la hegemonía del capital privado en la producción de las materialidades residenciales y comerciales de la ciudad” (Abramo, 2011:338), un fenómeno que el autor estudia en el marco del retroceso del financiamiento estatal de las soluciones de vivienda, equipamientos e infraestructura, o lo que él denomina “la crisis del urbanismo modernista” (2011: 337). Estos ejes de cambio marcan el “retorno del mercado como elemento determinante de la producción urbana postfordista” (Abramo, 2011:337).

Como bien explica Abramo, dicho urbanismo modernista (o fordista) nunca logró responder plenamente a la creciente demanda por vivienda e infraestructura urbana de la población de las ciudades latinoamericanas:

La urbanización fordista acelerada y excluyente de América Latina promovió un Estado de bienestar urbano que atendía particularmente a una porción limitada de la población urbana. La estructura social extremadamente estratificada y con grandes diferencias de acceso a la riqueza (concentración de la renta) generó el surgimiento de acciones urbanas colectivas o individuales de ocupación de suelo (organizadas y/o espontáneas) movidas por la lógica de la necesidad de tener acceso a la vida urbana (Ábramo, 2011:340).

De esta forma, se generaron múltiples iniciativas de “ocupación *popular*” del suelo urbano para dar solución a la creciente demanda por el espacio urbano. Estas iniciativas dieron lugar a la “ciudad *popular* informal” (Abramo, 2011:340); esto ante la inacción

del Estado. Es así que, para Abramo, existen tres lógicas de producción de ciudad que inciden en la forma urbana de la ciudad latinoamericana: la del mercado, la del Estado y la lógica de la ocupación popular o lógica de la necesidad (Ibíd.:338).

Por su parte, desde una tradición marxista y dependentista, Samuel Jaramillo explica la debilidad del Estado como una característica asociada a la acumulación periférica (1992:113) de nuestros países en el marco internacional. En este contexto, plantea que existen rasgos comunes en la producción de las ciudades latinoamericanas, en concordancia con su tipo de acumulación capitalista periférica. Éstas son...

...especificidades de nuestro proceso de acumulación, caracterizado por un régimen de bajos salarios, grandes desigualdades sociales, acelerado crecimiento urbano, debilidad estructural del aparato estatal y presencia de significativos obstáculos a la homogenización capitalista del espacio construido (1992:108).

Como explica el autor, la baja remuneración de las clases populares es un fenómeno estructural de nuestras sociedades que históricamente se ha constituido en estrategia de acumulación periférica y que ahora se traduce como una ventaja en la competencia internacional:

Tanto en la fase inicial de “crecimiento hacia fuera”, como en la llamada estrategia de industrialización por “sustitución de importaciones”, ésta [estrategia] ha sido una piedra angular para la estructuración de la acumulación. (...) el énfasis en las estrategias de acumulación de sacar partido a una fuerza de trabajo menos costosa sigue siendo una realidad abrumadora en la región (Jaramillo, 1992:111).

Estos comportamientos económicos estratégicos característicos del régimen de acumulación de los países *periféricos* (Ibíd.: 110) “tienen hondas repercusiones en su dinámica socioespacial” (Ibíd.:110). La acumulación se asienta en el régimen de bajos salarios, por lo cual “existe un grado de solvencia muy bajo para amplios sectores de la población, que los excluye de buena parte de procesos de consumo mercantil ‘normal’” (Ibíd.:111). Es decir, gran parte de la población urbana está excluida del mercado formal de vivienda y de suelo (Ibíd.:112), como indago en el tercer capítulo de esta investigación. Por ende, según explica Jaramillo, gran parte de la fuerza de trabajo de las ciudades tiene condiciones muy precarias de reproducción, de forma que su convivencia en el espacio con otras formas más sofisticadas de reproducción, las de la fuerza de trabajo más calificada, solo es posible mediante una aguda segregación socioespacial.

De ahí que uno de los patrones de la urbanización en ciudades latinoamericanas sea la convivencia de múltiples modos de generación de vivienda, de tenencia de

propiedad, e inserción en el mercado laboral formal e informal. La convivencia de la legalidad-ilegalidad, formalidad-informalidad, regularidad-irregularidad es una característica estructural de las ciudades latinoamericanas (Alfonsín, 2013: s/r) y no simplemente una falencia en la construcción fordista del ámbito urbano. Para Jaramillo, esta incapacidad de homogeneización del espacio construido es originada por la penetración incompleta de las relaciones capitalistas en la producción de vivienda (Jaramillo, 1992:113).

Así mismo, la precariedad laboral que se alimenta del acelerado crecimiento urbano (en términos de migración) genera dinámicas socio-espaciales particulares (Jaramillo, 1992:112). Debido a la gran demanda de suelo, existen...

...incrementos muy bruscos en los precios de ciertos terrenos que transforman su uso predominante (en especial, pero no exclusivamente, de rurales a urbanos) [y hacen] particularmente rentables las estrategias para capturar estos incrementos (Ibíd.:112).

A esto se debe la especulación latente de los mercados de suelo y la elevación constante del precio del suelo urbano. El estudio de caso en Mariana de Jesús (véase capítulo 4to) que realizo en mi investigación podría ser un ejemplo de este proceso vertiginoso de transformación del uso de suelo: de industrial a residencial, de agrícola a comercial, de rural a urbano.

Para Jaramillo, “el mercado del suelo está íntimamente conectado a esta realidad” (1992:113), en su papel de suministrar una forma de acumulación a través de la especulación del suelo, y de propiciar una “acentuada segregación y una rápida expansión física” (Ibíd.:113). Más aún, el autor es enfático en señalar los precios de los suelos urbanos como “instrumento de exclusión” (Ibíd.:114).

Finalmente, en el modelo propuesto por Jaramillo para explicar la ciudad latinoamericana, el Estado se caracteriza por su debilidad, tanto en la capacidad de resolver el equipamiento urbano para amplios contingentes de la población, como para regular no solo el mercado inmobiliario informal, sino también el mercado formal y sus circuitos más “solventes” (Ibíd.:113). Sin embargo, la acción estatal puede ser determinante en cuanto a las nuevas formas de segmentación social del espacio, como veremos en la reglamentación de las formas de construcción y usos del suelo urbano.



### 1.3.2 La diferenciación social del espacio urbano: alcances y límites del concepto de segregación residencial

En su artículo “La segregación social del espacio en las ciudades de América Latina”, Francisco Sabatini se propone analizar ciertos rasgos de la estructura socio-espacial que identifica en general, en las ciudades latinoamericanas. Desde un acercamiento “empírico cualitativo” y de “interpretación conceptual” (s/f:2), Sabatini interpreta el espacio urbano en términos de diferenciación social. El autor observa que en el Centro de esas ciudades se concentran los grupos de más alta renta, mientras las ciudades “decaen social y físicamente hacia la periferia” (s/f:3), excepto en una dirección en la que van situándose, en forma de cono, los sectores más pudientes de la ciudad. Este proceso de suburbanización de las élites también ha sido resaltado por Samuel Jaramillo (1992:109) y Pedro Abramo (2011:374).

Al mismo tiempo, los grupos menos favorecidos de la ciudad se localizan en la periferia lejana y mal servida, y en lugares deteriorados cercanos al Centro (Sabatini, s/f:4). Finalmente, le llama la atención la diversidad de los barrios de alta renta de las ciudades latinoamericanas, en comparación con sus homólogos, los suburbios estadounidenses más acomodados, donde se observa sobretodo una fuerte homogeneidad racial (Ibíd.:4).

Para explicar estos rasgos particulares de la ciudad latinoamericana, Sabatini utiliza el concepto de *segregación residencial*, un proceso que abarcaría en su modelo tales particularidades de la estructura socio-espacial latinoamericana. También llamada *segregación social del espacio urbano* (s/f:7), la segregación residencial es una “aglomeración en el espacio de familias de una misma condición social, más allá de cómo definamos las diferencias sociales” (Ibíd.:7). Se compone del grado de concentración espacial de los grupos sociales, de la homogeneidad social que presentan áreas específicas o las ciudades en total y del prestigio o desprestigio que representa vivir ahí (Ibíd.:7). Este concepto ha permeado la literatura urbana contemporánea (véase Soldano, 2008:39 y Caldeira, 2005:87).

Posiblemente el mayor aporte de Sabatini y de su desarrollo del concepto de segregación residencial, es su crítica al tratamiento del espacio como simple reflejo de las desigualdades sociales. El autor llama a la reflexión de cómo “el espacio adquiere significación social y juega distintos roles en los procesos sociales” (Ibíd.:9). Como afirma Sabatini:

La explicación más popular en América Latina para la segregación de sus ciudades es atribuirla a las desigualdades sociales que, como señalamos antes, son distintivas de estas sociedades. El espacio urbano reflejaría, como un espejo, las desigualdades sociales (s/f:12).

Su respuesta ante esta disyuntiva del espacio como mero reflejo de la realidad social es aún más interesante. La segregación residencial está relacionada con la diferenciación social más que con las diferencias sociales (Ibíd.:11). Mediante esta conceptualización, el autor contribuye a delinear la producción social del espacio como un proceso relacionado con la diferenciación social.

Sabatini elabora conceptos con los que intenta operacionalizar la segregación residencial. Mediante la escala geográfica de la segregación, nos hace ver que el proceso de segregación residencial es relativo a la mirada del investigador, lo cual contradice su afán por generar un acercamiento *pragmático* y *objetivo* del fenómeno social (s/f:9). Nuestra apreciación puede variar dependiendo de la escala geográfica en la que abordemos la segregación:

Por ejemplo, desde una perspectiva microsocia, Sabatini se fija en la heterogeneidad social de los barrios de alta renta de los países latinoamericanos, en los que se incluye a grupos medios e incluso bajos, lo cual es un aporte novedoso. Los barrios de alta renta son más diversos que los barrios más pobres, es más, son “poco segregados” a una menor escala geográfica (Ibíd.:4), mientras los barrios más pobres son socialmente muy homogéneos. Esto en comparación con los suburbios estadounidenses, que evidencian medidas ajenas al mercado de restricción al acceso de vivienda, dadas por el Estado y por la comunidad (s/f:4). No obstante, desde una mirada macrosocia, es decir, a una mayor escala geográfica, las ciudades latinoamericanas son bastante segregadas: “de hecho, ésta es una característica de las ciudades latinoamericanas usualmente mencionada en la literatura y en los debates” (Sabatini, s/f.:4). Sabatini elabora esta pregunta en torno a dos indicadores aparentemente contradictorios de la segregación residencial en Latinoamérica:

¿Cómo se congenia la condición de diversidad de los “barrios de alta renta” con el rasgo tan claro de segregación de alta escala que exhiben las ciudades latinoamericanas? (s/f:4).

Estas aseveraciones reflejan la complejidad que supone entender la diferenciación social del espacio en términos de segregación residencial, ya que la percepción depende en mucho de la escala a la que estemos observando, en términos del autor, “la escala geográfica de la segregación” (s/f:9). A partir del escenario propuesto por el autor acerca

del estado de la investigación urbana en materia de segregación espacial en América Latina, la investigación parecería ocuparse en su mayoría de la concentración de sectores privilegiados en los barrios de alta renta frente a la exclusión de grandes sectores sociales, en su mayoría en barrios pobres socialmente muy homogéneos (Sabatini, s/f: 3). En mi impresión, poco se habla de la localización de los sectores medios en este tipo de literatura.

El modelo propuesto por Sabatini para comprender el funcionamiento de la segregación residencial, aunque enriquecido por mucha experiencia empírica, no llega a dimensionar de qué forma la mercantilización del suelo y el problema del alto costo del espacio urbano determinan la distribución espacial de los grupos sociales. En su acercamiento a la segregación “como un proceso” (s/f: 8), Sabatini, busca corregir aquello que denomina “las explicaciones populares de la segregación” (Ibíd.:12), una de ellas, la connotación negativa que tiene la palabra. Para el autor, la segregación residencial es parte constitutiva de la realidad social (Sabatini, Ibíd.: 9), razón por la cual se permite hablar de “segregación voluntaria” (Ibíd.: 18) frente a procesos como el estudiado por Teresa Caldeira en Sao Paulo, la generación de enclaves fortificados para las clases medias y altas de la ciudad (2005:87). En referencia a la voluntad de las élites de segregarse en suburbios periféricos, Sabatini plantea que:

Esta forma voluntaria de segregación podría catalogarse como “comprensible”, por estar ligada a la afirmación de identidades sociales, al respeto de ciertos valores o a la búsqueda de una mayor calidad de vida, además de estar originada en las opciones de localización de los individuos y las familias, lo que es un valor en sí mismo” (s/f:18).

La agencia voluntaria por segregarse residencialmente sería causada por una tendencia cultural a replicar un modelo de ciudad europea (Sabatini, s/f: 5). Como afirma acertadamente, “Todos menos los pobres ‘informales’ son admitidos en este proyecto” (Ibíd.:5), lo cual concuerda con la realidad expresada en los suburbios de las élites latinoamericanas. Sin embargo, autores como Samuel Jaramillo cuestionan la interpretación de este tipo de segregación como “voluntaria”.

En su artículo titulado “El papel del mercado del suelo en la configuración de algunos rasgos socioespaciales de las ciudades latinoamericanas”, Jaramillo establece que “el mercado del suelo sería funcional a la reproducción incesante de la aguda separación en las formas de producción social del espacio construido” (1992:108). Para Jaramillo, la segregación de barrios de alta renta en la periferia cada vez más lejana de la ciudad es resultado de un proceso histórico de población de las centralidades urbanas tradicionales,

en el cual los grupos de altos ingresos se vieron persuadidos de vivir en lugares segregados de la periferia cada vez más lejana. Para Jaramillo:

Talvez esto se deba menos a que los grupos de altos ingresos hayan cambiado ellos mismos en sus “preferencias” y más a que estos espacios [los centros tradicionales] hayan modificado sus circunstancias económicas y socioespaciales (1992:116).

En el segundo capítulo de esta investigación, detallo más este proceso de abandono del Centro Histórico, la centralidad tradicional de la ciudad de Quito, como ha sido descrito por el historiador Eduardo Kingman en su obra “La ciudad y los otros” (2008). Como describe Jaramillo, los cambios sociales y el crecimiento acelerado de la ciudad potenciaron este proceso: “se emigra porque estos lugares cambian, porque son invadidos por extraños que expulsan a sus habitantes tradicionales” (1992:117). El abandono del centro histórico derivó en la suburbanización de las élites, un proceso que, como bien apunta Jaramillo, “se repetiría en forma iterativa en lugares cada vez más periféricos” (Ibíd.:117). Esta periodización que hace Jaramillo da muchas luces sobre los orígenes de la lógica del conjunto habitacional ofertado en la periferia y como ésta tiene que ver con la voluntad de distanciarse de lo *popular*, personificado en esos “extraños que expulsan a sus habitantes tradicionales” (Jaramillo, 1992:117) de la antigua centralidad.

El papel del mercado inmobiliario en esta ruptura del espacio urbano, antes compacto y concéntrico (Jaramillo, 1992:114) tiene que ver con la capacidad de renta de las élites, quienes, en su momento, tuvieron que competir por el uso del suelo urbano con nuevos usos comerciales del mismo, más rentables de lo que los grupos de alta renta estuvieron dispuestos a pagar, además de que, a medida que la densidad de la vivienda se incrementaba, sectores medios e incluso sectores de bajos ingresos estuvieron en capacidad de competir por el uso del suelo (Jaramillo, Ibíd.:117). De esta forma, Samuel Jaramillo demuestra cómo el mercado inmobiliario influyó en la diferenciación social del espacio urbano a través de “su papel tradicional de segmentación social del espacio” (Ibíd.:115) y cómo este proceso específico de abandono de los centros urbanos tradicionales supuso una ruptura de la continuidad del espacio urbano (Ibíd.:115).

En este contexto, se volvió necesario generar nuevas formas de segregación social, más coercitivas y visibles, impulsadas en los desarrollos suburbanos a través de “la clausura física de sus espacios” (Jaramillo, 1992:118) en conjuntos inmobiliarios cerrados. De igual manera, se utilizó la fuerza del Estado para reglamentar el uso de los espacios, como bien apunta Jaramillo:

La exclusión se logró entonces mediante la exigencia de lotes mucho más grandes, de inmuebles de tamaño mínimo muy exigente y de exclusividad muy estricta para uso residencial (contraria a las prácticas espaciales de grupos de menores ingresos) (Ibíd.:118).

El plan regulador de Odriozola para la ciudad de Quito es una evidencia histórica de este tipo de intervención estatal (véase Anexo 1, Capítulo 2). De esta forma vemos cómo las opciones residenciales de los habitantes urbanos, incluso de los grupos de más alta renta, distan de ser “voluntarias”, sino que están articuladas a procesos históricos de crecimiento urbano y a las dinámicas del mercado de suelo y de vivienda.

Finalmente, este proceso histórico de suburbanización de las élites latinoamericanas ha cambiado las pautas de consumo de vivienda y las dinámicas del mercado inmobiliario. De forma que “de casas unifamiliares y excepcionales, de baja densidad y producidas por encargo, se ha pasado, por lo menos en una porción significativa, a aceptar casas en serie y apartamentos en altura, producidos por promotores capitalistas” (Jaramillo, 1992:119). Esta realidad, que modifica la densidad de la vivienda de todos los grupos sociales, hace nuevamente mucho más competitivo el acceso al suelo urbano y reiteradamente contribuye a una expansión de la mancha urbana, al mismo tiempo que genera procesos como “la reemigración, sobre todo de sectores medios altos, a porciones del casco urbano consolidado” (Ibíd.:119). Este análisis detallado de las dinámicas del mercado de suelo y vivienda puede dar más luces sobre la ambigüedad que Sabatini observa entre la segregación residencial a gran escala, muy latente y visible, y la diversidad aparentemente contradictoria de los barrios de alta renta (Sabatini, s/f:4). Es también una demostración del papel que tiene la mercantilización del suelo y sus costos elevados en la distribución de los grupos sociales en el espacio urbano.

Pedro Abramo coincide en atribuirle los efectos socioespaciales de las ciudades latinoamericanas a la ingerencia del mercado de suelo y de vivienda como agente principal de la expansión urbana. Abramo resume esta complejización del esquema urbano (Jaramillo, Ibíd.:119) con su concepto de *ciudad confusa* (2011:339). Ésta no es solo compacta como la ciudad mediterránea, que se basa en un uso intensivo del suelo, y tampoco difusa, como la ciudad anglosajona (2011:338-339). La *ciudad confusa* es mixta, tanto expansiva como intensiva en su uso del suelo. Para Abramo, la estructura urbana confusa es producto de las dinámicas del mercado inmobiliario (Ibíd.: 379). Ésta es una lógica que aporta tanto a la expansión espacial desordenada y vertiginosa de la ciudad, como a la densificación vertical y a la precarización del hábitat urbano, de la misma forma en el centro y en la periferia de las ciudades.

De forma que los procesos históricos de crecimiento demográfico, y las dinámicas del mercado de suelo y de vivienda generan fenómenos complejos de diferenciación del espacio urbano que dificultan el análisis solamente en términos de segregación residencial. Como hemos visto en el ejemplo de la suburbanización de las élites, en la urbanización latinoamericana entran como actores no sólo el gobierno municipal en su función de controlador del mercado por medio de la “definición de las reglas de uso del suelo y de las características de las materialidades urbanas” (Abramo, 2011:338), sino también “del mercado como mecanismo de coordinación de las decisiones de uso del suelo” (Ibíd.:338). Pedro Abramo explica que dentro de mercados autorregulados están el mercado formal e informal de suelo, subesferas que para el autor constituyen vectores que direccionan el crecimiento de la ciudad, en una lógica de perpetuación mutua. Por una parte, los mercados informales de suelo en América Latina generan una expansión espacial continua de la malla urbana, debido a que los incentivos de loteadores y consumidores hacen que la estrategia consista en “la búsqueda de terrenos baratos y sin infraestructura en la franja de la ocupación urbana de suelo” (Abramo, 2011:355), es decir, en las periferias de la ciudad. Como dice Abramo, el fraccionamiento de predios en la periferia de las ciudades constituye “el principal vector de expansión de la malla urbana y de la dinámica de periferización precaria” (Ibíd.:353). Por otra parte, los mercados formales de suelo y vivienda renuevan siempre la dirección en la que se expande la ciudad, esto lo explica mejor el concepto de *ciudad caleidoscópica* (Abramo, Ibíd.:373), que se refiere a cómo las clases más acomodadas influyen en las decisiones habitacionales de las demás capas sociales, a manera de caleidoscopio. Vemos nuevamente cómo las estructuras de diferenciación social inciden sobre las decisiones de los consumidores de vivienda, y definieron, en el caso de la suburbanización de las élites en las distintas ciudades latinoamericanas, la lógica habitacional de la vivienda ofertada en la periferia cada vez más lejana de la ciudad, en conjunto residencial.

### *1.3.3 La importancia de la distinción espacial en el funcionamiento del mercado inmobiliario: la ciudad caleidoscópica de Pedro Abramo*

Hemos visto cómo la selección y el acceso de las distintas capas sociales a una localización en la ciudad y a una forma específica de vivienda han estado históricamente ligados a procesos particulares del suelo urbano, en el marco de los cuales el mercado inmobiliario como mecanismo de coordinación de las decisiones sobre el uso del suelo urbano (término de Abramo, 2011:337), responde con la generación de oferta que

encamina las preferencias, en este caso, de las clases más acomodadas de la ciudad. Como explica Abramo, son estas preferencias, a manera de caleidoscopio, las que orientan en cierta forma la expansión urbana (2011: 369). La suburbanización de las élites latinoamericanas a un sector particular de la periferia de las ciudades ha sido descrita por los tres autores mencionados. Sin embargo, ¿a qué dinámicas obedece la elección de este “vector de expansión de la malla urbana” (Abramo, 2011:353), como le denomina Pedro Abramo?, ¿cómo se expresa en las periferias urbanas? ¿cómo opera en el territorio esta diferenciación social del espacio urbano, de forma que ciertas localizaciones sean exclusivas y otras *populares*?

En primer lugar, es necesario entender que los mercados formales de tierra y de vivienda funcionan a partir de una oferta altamente segmentada (Abramo, 2011:368). Esta segmentación se da en términos de localizaciones específicas para consumidores diferenciados por sus características socioeconómicas y culturales:

...desde el punto de vista de la oferta, es decir, de los capitales inmobiliarios, la segmentación de la demanda permite una reducción de los riesgos y de las incertidumbres de los emprendimientos inmobiliarios; y desde el punto de vista de la demanda (unidades familiares), la segmentación del mercado garantiza una relativa homogeneidad socio-espacial de su entorno residencial (Abramo, 2011:368).

Como explica el autor, a través del fraccionamiento de la oferta en el mercado formal, los emprendimientos inmobiliarios buscan reducir la incertidumbre y las familias buscan una distinción espacial. La estructura segmentada de la oferta es un factor directamente relacionado con la segregación (Abramo, *Ibíd.*:368) residencial mencionada anteriormente. De esta forma, el funcionamiento del mercado inmobiliario es “una fuerza que potencia la producción de una estructura socio-espacial desigual” (Abramo, *Ibíd.*:342).

En segundo lugar, la jerarquización de la vivienda y su localización produce el concepto que ya mencionamos de *ciudad caleidoscópica* (Abramo, *Ibíd.*:373). La ciudad caleidoscópica alude al efecto que generan los mercados formales de suelo, en los que “la operación de diferenciar los productos inmobiliarios se transforma en una cadena urbana de desvalorizaciones-valorizaciones inmobiliarias, donde la actuación del capital en un pequeño segmento del mercado puede promover una modificación más amplia en la cartografía socio-espacial” (Abramo, 2011:371). La imagen de un caleidoscopio para explicar cómo se modifica la localización de las capas sociales a partir de un cambio en la oferta inmobiliaria para la clase más acomodada, da más luces sobre el funcionamiento

de este proceso en el territorio, y puede ayudarnos a indagar la evolución particular de un sector de la periferia urbana, tarea que me impongo en mi investigación para el caso del boom inmobiliario de Quito.

Por su parte, la necesidad de distinción espacial que tiene la demanda del mercado inmobiliario se expresa también de forma caleidoscópica. Abramo denomina *externalidad de vecindad* a ese “deseo de cercanía de los semejantes” que “produce una cascada de movimientos de rechazo a los no-semejantes” (Ibíd.:369), reforzando en la práctica la estratificación social. Vemos entonces que para Abramo, la relación del funcionamiento del mercado inmobiliario con la diferenciación social es una de retroalimentación, ya que esta diferenciación segmenta la oferta y sus efectos palpables en el espacio de la ciudad refuerzan así mismo la estratificación social.

La externalidad de vecindad nos ayuda así mismo a responder la interrogante sobre cómo se determina el vector de crecimiento de la ciudad, que como vemos en la ciudad caleidoscópica, empieza por la oferta dirigida hacia las clases más acomodadas, es decir, la demanda solvente (Abramo, Ibíd.: 370). Esta externalidad de vecindad “no está definida por factores naturales, pero sí por el carácter de interacción socio-espacial de sectores del mismo estrato social” (Ibíd.), es decir, es un criterio en sí mismo de selección de las localizaciones a las que migrarán las élites. Sobre la base de esta externalidad se oferta así mismo la localización y el tipo de vivienda para los estratos medios o *aspiracionales*, como los llama la publicidad, en parte utilizando la “depreciación ficticia” (Abramo, Ibíd.:370) de los bienes inmuebles, a medida que están menos próximos a las nuevas localizaciones de las clases más altas. Como explica Abramo, esto se realiza de manera cuidadosa y muy dirigida:

Así, los capitalistas inmobiliarios en sus estrategias de uso del suelo formal deben procurar desvalorizar el *stock* para algunos (aquellos que buscan atraer como demanda solvente), pero esa desvalorización debe representar una valorización para quienes garanticen la liquidez del mercado primario, o sea, para los sectores inmediatamente inferiores en la jerarquía de estratificación social (Abramo, Ibíd: 371).

Ya que usualmente quien adquiere un bien inmobiliario debe haber vendido el suyo, los consumidores de vivienda son también vendedores en algún punto, lo cual desarrolla un mercado secundario de los bienes inmuebles usados que genera primordialmente la liquidez del mercado primario de vivienda nueva (Abramo, Ibíd.:370). De este funcionamiento caleidoscópico del mercado se derivan grandes transformaciones espaciales con cada “innovación” del mercado inmobiliario, que no es más que el traslado



espacial del producto, es decir, la oferta de vivienda nuevo sector de la ciudad (Abramo, Ibíd.:373).

Otro efecto interesante de este proceso es que la depreciación de las viviendas y su reutilización, no solo en el mercado secundario, sino en el primario, conlleva una elevación de la densidad. Volviendo al concepto de *ciudad confusa*, mientras las innovaciones de los desarrollos inmobiliarios promueven una expansión difusa de la mancha urbana (Abramo, Ibíd.:377), la renta del suelo aumenta con la densidad y, tal como lo expresó Jaramillo, un uso más intensivo del suelo permite que los estratos menos favorecidos puedan acceder a vivienda en mejores localizaciones (1992:117), una tendencia hacia la ciudad compacta. La construcción de conjuntos inmobiliarios para el segmento de menor capacidad adquisitiva del mercado inmobiliario formal de Quito se puede explicar mediante esta estrategia de “rentabilizar el uso del suelo con un uso más intensivo” (Abramo, Ibíd.:376) y cambiar así mismo las condiciones de vivienda, diferenciándolas para este segmento del mercado. El resultado son los conjuntos inmobiliarios que he revisado en sectores como Calderón, el Sur de Quito y en menor medida, en el sector de Los Chillos.

#### **1.4 Conceptos usados para analizar la diferenciación social en el mercado inmobiliario de Quito: ¿vivienda *popular* o vivienda pequeño-burguesa?**

Partiendo de la problemática planteada, ¿cómo definir al segmento de consumidores de la vivienda de más bajo costo en el mercado inmobiliario formal? Durante mi investigación de campo en las ferias inmobiliarias, identifiqué lo *popular* como un término utilizado por aquellos constructores y vendedores para referirse a este tipo de vivienda, y a sus consumidores como parte de este grupo social. Como desarrollo en el capítulo 3, las características de las viviendas y la diferenciación de sus consumidores en base al consumo de este producto me condujeron a identificarlos como el segmento *popular* del mercado inmobiliario. Vivienda *popular*, o sectores *populares* de vivienda fueron términos muy utilizados por agentes y constructores inmobiliarios al referirse a Calderón y otros sectores de la ciudad de Quito, en donde se oferta viviendas en conjunto habitacional caracterizadas por su lejanía con la centralidad y por ser las más económicas del mercado inmobiliario. Sin embargo, la utilización del término encierra una contradicción de lo *popular* entre sus aristas cultural y socioeconómica.

En primer lugar, la literatura de vivienda urbana utiliza el término *popular* para referirse a la ocupación informal o a la compra de terrenos en el mercado informal de

suelo urbano. Referencias de esta caracterización *popular* de la vivienda informal en la investigación urbana contemporánea existen tanto en Abramo (2011:338), en Jaramillo (1992:125), como en otros autores, véase Erazo (2013:11). A manera de ejemplo, el autor Abramo habla incluso de “ciudades populares” (2011:338), refiriéndose al tipo de construcción llevado por la lógica de la necesidad caracterizada por “su habitual ciclo ocupación/autoconstrucción/autourbanización y, finalmente, de consolidación de los asentamientos populares informales” (2011: 338).

Esta calificación obedece a características tanto culturales como socioeconómicas. Por su parte, desde sus orígenes que se remontan a las distintas vertientes de la teoría de la marginalidad, la sociología urbana utilizaba los términos “vivienda popular”, “barrios populares urbanos” y “asentamientos populares” (Jaramillo, 1989:44) para referirse al tipo de urbanización vertiginosa que se dio en las periferias de las ciudades latinoamericanas en las décadas de los 70s y 80s, y que estuvo marcada por su triple condición de irregular, informal e ilegal (Ibíd.:44). Estos tres determinantes del mercado de suelo y de vivienda informal delatan así mismo una condición de sus habitantes, quienes están al margen del sector formal de la economía en cuanto a seguridad social, empleo formal y acceso a crédito. Una condición que los excluye, así mismo, del mercado formal de vivienda, como veremos en el capítulo 3 de mi investigación.

En ese sentido, el mercado inmobiliario formal, con sus condiciones en cuanto a nivel de ingresos y al acceso a crédito, marca ya una estratificación entre quienes pueden entrar como consumidores de vivienda formal y quienes no pueden hacerlo: Quedan fuera de esta jerarquización todos los grupos sociales imposibilitados de acceder a la compra de vivienda nueva o que deciden acceder a ésta, por ejemplo, por medio de la autoconstrucción en terrenos formalmente adquiridos o de la compra de terrenos y/o vivienda en el mercado informal de suelo. Quedan también fuera de esta jerarquía los grupos sociales que arriendan y no tienen acceso a vivienda propia. Por lo tanto, esta caracterización no concuerda con lo que en literatura de investigación social se conoce como “clases populares”, refiriéndose al sector menos privilegiado en recursos materiales e inmateriales, a lo que Sabatini denomina “los pobres informales” (s/f: 5) de la ciudad.

Al mismo tiempo, considerando el acceso de este grupo social al mercado inmobiliario formal, que como hemos visto, tiene condicionantes muy claros, nos estamos refiriendo a miembros de una clase social específica. Cuando se refiere a los consumidores de vivienda lista, Pierre Bourdieu utiliza el término de *pequeña burguesía* y, específicamente, a las “estrecheces pequeño-burguesas” (2003: 223), como el autor

denomina a las condiciones precarias de las viviendas más baratas producidas en el mercado inmobiliario francés. El autor utiliza una definición que abarca tanto aspectos socio-económicos, partiendo de la situación precaria de quienes acceden a este tipo de vivienda:

Las contrariedades de este tipo no inspiran espontáneamente la simpatía, ni la compasión o la indignación que suscitan las rigurosas privaciones de la condición proletaria o subproletaria. Sin duda, porque las aspiraciones causantes de las insatisfacciones, de las desilusiones y de los padecimientos del pequeño-burgués, víctima por antonomasia de la violencia simbólica, siempre parecen deberse en cierta medida a la complicidad de quien las padece... (2003:223).

El carácter de sus estrecheces los diferencia claramente como un grupo social, distinto al menos, de las carencias que atraviesan a los sectores *populares*. Son parte de su clasificación social no solamente los medios estrechos con los que este segmento accede a condiciones adversas de vivienda, sino también sus preferencias y expectativas, hondamente ligadas a su condición de clase social:

Acometiendo unos proyectos que a menudo le vienen grandes, porque los establece más en función de sus pretensiones que de sus posibilidades, se convierte en víctima de unas imposiciones imposibles y no tiene más remedio que hacer frente, a costa de una tensión extraordinaria, a las consecuencias de sus decisiones, y, al mismo, de esforzarse en *conformarse* (Ibíd.: 223).

En este apartado cualitativo de su análisis, Bourdieu habla de los condicionamientos del hábitat y de sus implicaciones, de forma que la adquisición de una casa se convierte en una “trampa” (Ibíd.: 223), inaugurada con la adquisición de un crédito y de una vivienda.

...porque se ha visto obligado a vivir por encima de sus medios, a crédito, descubre, casi tan dolorosamente como los trabajadores de la industria en tiempos pretéritos, las estrecheces de la necesidad económica, particularmente a través de las sanciones de la banca, de la que esperaba milagros (Ibíd.: 223).

Es posible encontrar similitudes entre la descripción que realiza Bourdieu de los consumidores de la vivienda formal más precaria como una *pequeña burguesía*, para referirse a este segmento dentro del mercado inmobiliario formal. La condición *pequeño-burguesa* de esta clase social supone su acceso a un mercado restringido para los pobres de la ciudad, y de ahí que esta clasificación concuerda con mi objeto de estudio en su arista socioeconómica.

Así mismo, los condicionamientos del hábitat de los que habla el autor, están ligados al tipo de vivienda unifamiliar en conjunto habitacional que estudio en mi

investigación. Este grupo social, integrado por quienes aparentemente “no disfrutaban de la solidaridad de los antiguos barrios obreros ni del aislamiento de los barrios ricos: separados de sus lugares de trabajo por horas de desplazamiento diario, están privados de las relaciones que se tejían en su barrio” (Ibíd.:227). El conjunto inmobiliario es la forma paradigmática de estos condicionamientos del hábitat que en palabras del autor, corresponde a...

...un lugar de residencia que agrupa a individuos socialmente muy homogéneos, pero que carecen de la comunidad de intereses y de afinidades asociados a la pertenencia a un mismo universo de trabajo, las relaciones electivas de una comunidad de ocio (Ibíd.:227).

No obstante, estos hallazgos de Bourdieu en el mercado de vivienda y en la sociedad francesa se pueden contraponer al origen histórico del conjunto habitacional como una forma de distinción social frente a lo popular, una aspiración tanto de consumidores como de ofertantes que no necesariamente se cumple en la realidad. En el capítulo 4 de mi investigación pongo a prueba la inferencia de que conjunto inmobiliario supone este tipo de anomia social y esa carencia de tejido social entre sus habitantes. En algunos tipos de conjuntos inmobiliarios presento hallazgos que sugieren una convivencia más cercana al “destacado papel que adquiere la organización” (Jaramillo, 1992:125) y al “autosuministro o al acceso a través de la movilización o de otros procedimientos de tipo político” (Ibíd.:124), características que Jaramillo le atribuye a las “capas populares” (Ibíd.:125) y a lo *popular*, en su dimensión cultural.

En este sentido y en la búsqueda de conceptos a para analizar las diferencias sociales halladas dentro del mercado formal de vivienda, resulta inútil apartarse de la discusión acerca de lo *popular* como categoría que se refiere a características culturales y socioeconómicas. En el caso de la ciudad de Quito, al igual que en otras ciudades latinoamericanas, la búsqueda de la diferenciación frente a lo *popular* ha permeado este tipo de urbanización en forma de conjunto inmobiliario, desde sus orígenes, como he mencionado en la sección anterior, y como desarrollo en el segundo capítulo de mi investigación.

Finalmente, existen diferencias claramente marcadas al interior de la oferta inmobiliaria formal, que conducen a clasificarlo como lo *popular* desde una dimensión cultural. Los sujetos de mi investigación son quienes acceden a la vivienda formal, en las condiciones más precarias, a los precios más bajos del mercado y a viviendas más distantes y de más bajo costo, lo que deviene en condiciones de vivienda particulares de este segmento del mercado.

## CAPÍTULO II

### ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA URBANIZACIÓN DE QUITO Y LOS EFECTOS DEL AUGE CONSTRUCTOR

#### **2.1 Orígenes históricos de las clases populares de Quito**

En miras a la definición de lo que constituyen en la actualidad los sectores populares de Quito, es necesario establecer en primer lugar que lo *popular* ha estado históricamente ligado a lo urbano. La migración y el crecimiento urbano de la ciudad de Quito tienen antecedentes que se remontan a cómo la ciudad fue refundada, reconstruida y reconfigurada durante la Colonia y la República en base a cambios paradigmáticos de convivencia social y de la mirada sobre ‘el Otro’. Como establece correctamente Karen Powers, la migración indígena a los centros urbanos y hacia los obrajes y haciendas en el siglo XVII alteró el orden social de las dos Repúblicas establecidas en la Colonia: la República de Indios y la de Españoles (Powers citada en Terán, 1995: 17). Por su parte, Rosemarie Terán Najas opina que este orden social constituyó, desde sus orígenes, una utopía, ya que “la sociedad colonial ya había logrado consolidarse incorporando al mundo nativo bajo sus formas de dominación” (1995:12). Según las investigadoras, el forasterismo indígena, constituido por todos aquellos sujetos huidos de las mitas, fue una de las primeras migraciones registradas a la ciudad de Quito. Como establece correctamente el artículo de Terán, surge entonces la categoría de plebe, barrios, tumulto como una forma política de abordar un conflicto urbano que surgía (Ibíd.:15).

Como establece el historiador Eduardo Kingman, para esa época Quito era “una ciudad plebeizada en donde las formas culturales ‘que escapaban a las normas’ estaban generalizadas y en la que ‘se habían mezclado’ los estilos de vida” (2006:41). Estas categorizaciones son también una muestra de cómo la diferenciación social exacta de los sectores *populares* resultaba desde ese entonces imposible. El fracaso posterior de la racionalización del tributo (basado en la distinción racial entre blanco/mestizo e indígena) llevado a cabo por las Reformas Borbónicas en el siglo XVIII muestra igualmente esta dificultad (Terán 1995: 18).

Proyectándonos a un Quito del siglo XXI, podemos encontrar en la época antes mencionada las raíces de aquella dificultad de diferenciación social y racial de grandes sectores urbanos, quienes se originaban en dos procesos históricos muy antiguos de la ciudad de Quito: la migración y el mestizaje. Este último proceso que se dio paulatinamente desde la invasión española no estuvo absuelto de normativas jurídicas y

esfuerzos por contener una realidad que desbordaba la división dicotómica entre tributarios y no tributarios, indígenas y españoles o criollos. Como indica Sabrina Guerra Moscoso, el mestizo urbano constituyó un grupo fuera de la legalidad, un sector acomodado y subordinado dentro del ámbito urbano (1995:23). La autora habla de “sectores marginales” y de su proliferación en un marco de “marginalidad social” (1995: 23).

Tras su revisión de los juicios que se realizaban para probar la ascendencia española, en busca de evadir el tributo indígena, Guerra plantea que el mestizaje parecería haberse dado principalmente en el ámbito extramatrimonial o por medio del concubinato (1995:25). Por esta razón, es lógico que el mestizaje desde el siglo XVI se halle relacionado siempre con la ilegitimidad, dando cuenta de la carga moral que suponía esta división racial y social. Sin embargo, éste era, a su vez, un artificio para escapar del tributo y de la condición indígena que iba siendo más precaria a partir del siglo XVI. De esta forma, el mestizo se creó además como una categoría fundamentada en el rechazo a lo indio (Guerra, 1995:25).

Los procesos urbanos de Quito antes de que ésta fuera parte de la República del Ecuador muestran justamente cómo la migración, el mestizaje y, a su vez, el esfuerzo de los mestizos (y no mestizos) de probar su condición de tales genera en la ciudad unas islas de población urbana tributaria (es decir, indígenas) que permanecieron encerradas en las parroquias de la ciudad a lo largo de toda la época colonial (Cruz, 1995:99). Estas ‘islas tributarias’ podrían corresponderse con algunos enclaves étnicos presentes hoy en la ciudad, sin que esto quiera decir que la misma población haya permanecido allí durante cuatro siglos. La presencia indígena originaria o no dentro de la ciudad está probada por historiadores como Kingman (véase Kingman, 2006). Sin embargo, como el autor recalca, es paradójico que en los mapas mentales de los quiteños de la época lo indígena haya estado siempre vinculado a lo rural, un ‘campo’ fuera de la ciudad, a pesar de que el crecimiento urbano de Quito estuvo especialmente vinculado a la actividad agrícola, incluso durante la primera modernización de Quito entre 1860 y 1940. Como establece correctamente el autor:

Centro y periferia se constituían como realidades complementarias y aún dependientes, en términos económicos y sociales y sin embargo, entre una y otra se establecían diferencias culturales, inclusive fronteras imaginarias. Se entiende que las poblaciones blanca y mestiza tenían un mundo de vida que respondía al modelo de lo urbano, incluso cuando participaban de actividades agrarias, como el caso de los hacendados, Pero, ¿qué sucedía con el resto de la población? En la vida popular, ¿quién podía ser considerado urbano y quién no? En las fotografías de

finales del siglo XIX los artesanos y los dependientes de los comercios aparecen vestidos con trajes de calle, son ropas modestas, pero eso permite diferenciarlos, ‘hacerles ciudadanos’, aunque por sus rasgos físicos, muchos podían ser asumidos como mestizos y otros podrían ser tomados por indios (Kingman, 2006:179).

Esta relación asimétrica entre centro-periferia y campo-ciudad se plasma en la diferenciación social entre quienes eran considerados “urbanos” o “ciudadanos” y quienes no lo eran. Hoy en día, la segregación espacial a gran escala de Quito, difícil de medir empíricamente, pero identificable en los mapas mentales de los quiteños y residentes de la ciudad, responde a ese patrón tradicional de segregación (Sabatini, s/f: 6) que tiene sus orígenes en la ciudad colonial y que se forjó desde la primera transición de la ciudad estamental a la ciudad moderna. En vista de estos procesos, cabría preguntarse qué es más real: ¿la diferenciación espacial de la ciudad o la diferencia imaginada del espacio? Al respecto, Kingman plantea lo siguiente:

Ni siquiera el trolebús que cruza la ciudad de norte a sur, hace que los norteños avancen más allá de esos límites geográficos antes reales ahora imaginarios, verdaderos mapas mentales, incorporados al sentido práctico (2006:178).

Por otra parte, y en concordancia con el planteamiento de Kingman de que “las relaciones sociales, étnicas y de género no se constituyen de la noche a la mañana” (2006:38), puedo establecer que es válida la revisión de procesos emblemáticos de segregación que constituyeron el Quito moderno y que continúan definiendo hoy en día lo que Sabatini denomina “la consolidación del patrón tradicional de segregación a lo largo del siglo XX” (s/f:15). Este proceso es común a los países de este tipo de colonización y mestizaje entre lo indígena y español, es decir, los países de América Latina.

## **2.2 Cambios en el patrón de urbanización de la ciudad**

### *2.2.1 La primera entrada en la modernidad: transición de ciudad señorial a ciudad moderna.*

Uno de los antecedentes más relevantes registrados en forma de un cambio de patrón de urbanización de la ciudad de Quito es lo que el autor Eduardo Kingman denomina la transición de una *ciudad señorial* a una primera *ciudad moderna* (Kingman, 2006:175), que se dio entre 1860 y 1940. El autor muestra, entre otros aspectos, cómo se gesta en la ciudad “una ‘cultura común’ que continúa gravitando hasta el presente (como negación, pero también como espectro)” (Kingman, 2006:37), una cultura impregnada por las ideas de “progreso y modernidad urbana (...), civilización, distinción y diferenciación social y

étnica” (Ibíd.:38). La modernidad entrante que Kingman describe en su investigación es una en la que se combinan los “privilegios coloniales” con la formación de una “cultura nacional” (Kingman en Capel, 2006:17). De esta forma, la diferenciación social del Quito de principios de siglo seguía caracterizada por aquella “separación, incorporada al *habitus*, entre plebe y gente decente” (Kingman, 2006:36).

El autor explora los causantes del proceso de abandono del Centro Histórico que ya estaba iniciándose desde finales del siglo XIX y se consolida por escrito con el primer plan de ordenamiento territorial de Odriozola en 1942-44 (Anexo 1). La transición de ciudad estamental a ciudad moderna está muy bien descrita por Capel: “Quito vivió un proceso de diferenciación social y espacial, que se expresó, entre otras cosas, en un ‘recelo de clase’, y que llevó a romper con las reglas de convivencia propias de la ciudad estamental” (Capel en Kingman, 2006:19). Este proceso...

...Se trataba de cambios dirigidos no solo a generar modificaciones urbanísticas y arquitectónicas, sino a la diferenciación social de los espacios, así como a introducir ‘límites imaginados’ entre la ciudad y el campo. (...) La adopción de códigos y prácticas culturales ‘modernos’ sirvió como un mecanismo de distinción con respecto a lo no moderno, lo no urbanizado y lo indígena, antes que como una estrategia de democratización de las relaciones sociales (Kingman, 2006:41).

Al parecer, el plan de Odriozola no establece las pautas para una segregación Norte-Sur que caracteriza ese patrón tradicional de segregación a gran escala de Quito, si no que reproduce, en buena parte, un proceso que ya estaba consolidado en el seno del mercado de suelo de aquella época. Tan avanzada estaba la consolidación de este nuevo proceso de urbanización hacia la conquista de las planicies del norte de la ciudad, que en la Gaceta Municipal de 1941-42, se establece que:

Sabido es que la urbanización que se ha hecho en esta Capital, por personas particulares, lejos de propender a la salubridad y belleza, no ha hecho sino crear problemas para el Municipio que, empobrecido como se halla, tiene que atender a las obras primordiales de canalizaciones, provisión de agua potable, extensión del servicio de luz y otras obras, en sitios vendidos sin acceso de ningún plan científico para su urbanización; y por tanto la Comuna tiene que hacer ingentes gastos, por haberse dejado este negocio que ha enriquecido a muchísimos y ha desmembrado su patrimonio al Municipio (en Kingman, 2006:225).

Posiblemente una de las primeras manifestaciones de la expansión urbana de la ciudad como hoy la conocemos se registra con esta salida de las clases acomodadas y tras ellas las demás clases sociales del Centro Histórico de Quito. Este cambio del patrón de



urbanización significó no solo una transformación de la proximidad espacial que tenían los distintos grupos sociales de la ciudad, sino también un antecedente de las formas de acceso al suelo que surgirían con el mercado inmobiliario a partir de ese entonces: la lotización en forma de parcelación de haciendas que generaría nuevos espacios urbanos en entornos carentes de ciudad. Este antecedente evidencia, también, la poca injerencia de la planificación en torno a las dinámicas privadas del suelo y de la vivienda.

A partir del Plan de Odriozola<sup>8</sup>, este proceso seguiría disparándose en línea recta hacia el Norte y Sur de la ciudad. Como plantea el Atlas Infográfico de Quito, entre 1946 y 1970, se dan en la ciudad procesos marcados a gran escala de segregación residencial, a medida que la ciudad cambia de un modelo mono-funcional que giraba en torno al Centro Histórico de Quito a un modelo longitudinal cuya nueva centralidad estaba en el barrio Mariscal Sucre (IGM, IPGH, ORSTOM, 1992: s/r). Por primera vez se altera la centralidad de la ciudad en función del mercado inmobiliario de suelo de la época. Cambia así el patrón de urbanización de la ciudad. Sin embargo, este cambio no es solamente físico, sus repercusiones espaciales generan una nueva distribución de los grupos sociales y posiblemente también una división entre diversas las formas de acceso a la vivienda que ejerce como mecanismo de fragmentación social. Como relata este informe, surgen en Quito divisiones entre los “barrios acomodados al Norte, barrios populares, industriales y programas masivos de vivienda al Sur” (Ibíd.). En este punto, el crecimiento de la zona centro de la ciudad es el más bajo, seguido por el crecimiento de la zona sur y finalmente el Norte de la ciudad que crece más que ambos. Es interesante recalcar aquí cómo el Sur de Quito disminuye en su crecimiento entre 1946 y 1970, posiblemente por un desarrollo paralelo de las industrias y bodegas en el Norte de la ciudad (Ibíd.). Sin embargo, este panorama cambiará hacia los años ochenta, con asentamientos populares masivos en zonas del Sur de la ciudad, acompañados de un proceso migratorio que se había originado ya décadas atrás. Es así como el Sur de la ciudad acelera su tasa de crecimiento en 1983 a 9,8% anual (véase Anexo 2).

---

<sup>8</sup> El plan de Odriozola de 1942-44 es emblemático por tratarse del primer Plan Regulador de la ciudad que “ante la evidencia de un generalizado crecimiento urbano, reconoce la necesidad de superar la improvisación y la falta de control, de organizar el rápido desarrollo de las actividades urbanas a través de la planificación (...)” y problemático porque es “correspondiente a una configuración espacial y social segregacionista de la ciudad en tres zonas: obrera-sur; clase media-centro y sectores de altos ingresos residencial norte” (Vallejo, 2011:34). Véase Anexo 1.

### *2.2.2 Expansión urbana en función de la migración campo-ciudad.*

Más adelante, entre 1971 y 1983 se da un crecimiento exponencial de la ciudad de Quito hacia el Norte, con una tasa anual del 5.6%, “que puede explicarse por la especulación inmobiliaria y del suelo” (IGM, IPGH, ORSTOM, 1992: s/r). Se dan procesos de gentrificación de sectores populares que salen del Centro Histórico hacia la periferia de la ciudad, a medida que éste adquiere una relativa revalorización. La relación entre tasa de urbanización y una mejora de las condiciones económicas de los habitantes urbanos no creció de forma directamente proporcional, un hecho que conlleva la generación de pobreza urbana a medida que no todos quienes migran a la ciudad pueden insertarse con éxito en la economía formal ni mejorar notablemente sus condiciones de vida. Como expresan los autores:

...un crecimiento demográfico que no se acompaña de un desarrollo económico coherente conduce a un agravamiento de las condiciones de vida de los ciudadanos y a una acentuación de los procesos segregativos, a nivel tanto nacional como regional e intra-urbano (IGM, IPGH, ORSTOM, 1992: s/r).

Por otra parte, la expansión urbana cambió la vida en los espacios rurales que iba alcanzando. Según el Atlas Infográfico,

...la agricultura tradicional cede lugar a formas de producción agrícola industrial y los pueblos se convierten en polos de estructuración en los que se apoya el crecimiento de barrios de características urbanas que tienden a transformar a la ciudad de Quito en una aglomeración (Ibíd.).

Todos estos procesos contribuyen a que la ciudad de herencia colonial, mono-funcional alrededor de un solo centro histórico, como era en las primeras décadas de la República, se transforme poco a poco en los que los autores del Atlas Infográfico de Quito denominarían en 1992 una “aglomeración” (IGM, IPGH, ORSTOM, 1992: s/r). Esto derivó, igualmente, en la creación del Distrito Metropolitano de Quito a inicios de los años 90 por parte de las autoridades municipales (véase Plan de Estructura Espacial Metropolitana de 1993 en Vallejo, 2008:48).

La expansión urbana de Quito hasta los noventas está estrechamente relacionada con la migración campo-ciudad. A pesar de haber iniciado su proceso de urbanización en una fase relativamente tardía en comparación con otros países latinoamericanos, a partir de los años 50 el Ecuador también formó parte de la llamada “explosión urbana latinoamericana” (Lattes, 2001:66). En este contexto, la Región Andina se colocó en un alto puesto en niveles de urbanización, siendo la tasa ecuatoriana de 65,3% al año 2000 (Ibíd.:56). Una expansión urbana de tales magnitudes en el Ecuador responde, como en

muchos países latinoamericanos, a una distribución no proporcional de los centros urbanos en el área del país (IGM, IPGH, ORSTOM, 1992: s/r), un bicentralismo en el que los polos de desarrollo corresponden a las ciudades de Guayaquil y su capital, Quito (Pinto, 2012:41). La expansión urbana sostenida cambió en cuarenta años el panorama sociodemográfico de Quito. A inicios de los noventa, el INEC proyectó para el 2006 “una proporción de población urbana exactamente a la inversa de la registrada en el censo de 1962” (Aulestia, 2009:206), es decir, en cuarenta años se cambió de una población rural del 64% a este mismo porcentaje para la población urbana de 2006 (Ibíd.). Al año 2010, esta proyección se ha cumplido casi en su totalidad:

**Tabla 1. Aumento porcentual de la población rural y nacional total**

Total población urbana	% de la población nacional	Total población rural	% de la población nacional	Total población nacional
9 090 786	62,8	5 392 713	37,2	14 483 499

**Fuente:** Boletín Nacional del Censo de Población y Vivienda 2010; Elaboración propia

Este proceso se caracterizó antes de la década del 2000 por la predominancia de los asentamientos populares, como forma de acceso al suelo y la autoconstrucción como forma de construcción de vivienda. En el Ecuador al año 2002, la mayor parte de los hogares nuevos y adquisiciones de suelo urbano en el Ecuador se dieron por fuera del mercado formal de suelo y de vivienda: 34,85% del total de nuevas viviendas por año están fuera de este mercado al año 2002 (BID en Gago, 2009:140). Como indica el autor Diego Aulestia, para el Ecuador, “la mayor parte del stock residencial es de origen informal” (2009:197).

A partir de la década del 2000 se registra una realidad distinta. La migración campo-ciudad, que constituía la fuerza mayoritaria de expansión urbana de la ciudad, cede el paso a una expansión urbana de otro tipo. Según el Plan Metropolitano de Desarrollo 2012-2022, ...

...La tasa de crecimiento de la población total del Distrito ha seguido una tendencia decreciente a partir de 1982. Entre 1950 y 1962 la población se incrementó en un promedio anual de 3,9%, entre 1962 y 1974 disminuye al 3,6%; en el siguiente período intercensal (1974 – 1982) asciende a una tasa de crecimiento de 4,5% promedio anual, para luego descender en forma persistente hasta alcanzar en el último período intercensal (2001 –2010) una tasa de 2,2% promedio anual (Plan Metropolitano de Desarrollo 2012-2022: 15).

Sin embargo, el área total de la ciudad sigue creciendo. Una perspectiva comparativa de la expansión urbana de la ciudad a lo largo cincuenta años puede darnos una idea de la magnitud de este proceso. En la Tabla 2 se ve la extensión del perímetro urbano total que se ha establecido los distintos planes de desarrollo y ordenamiento territorial de la ciudad de Quito. El primer plan ordenador de la ciudad, el Plan de Jones Odriozola en 1942 establece un perímetro urbano de 3.367 hectáreas (has). 25 años después, el nuevo perímetro urbano establecido en 1967 era de 7.355 has, dando una diferencia de 3.988 has, más del doble del tamaño de la ciudad, que creció en un 117,86%. Es importante notar que el perímetro urbano no comprende las parroquias rurales y por lo tanto ofrece solamente datos de la zona urbana de la ciudad.

**Tabla 2: Perímetro Urbano en has. en los distintos planes ordenadores de Quito: 1942-2010**

No de Ordenanza	Año	Área (Ha)	Plan
	1942	3.376	Plan Jones Odriozola
1165	1967	7.355	Plan Director de Urbanismo
1496	1972	6.976	Plan Director 1973-1933
2092	1982	8.992	Plan Quito
2446	1985	12.000	
2776	1991	19.000	Reglamento Urbano de Quito
3050	1993	19.014	Ley del Distrito Metropolitano de Quito
	2010	31.809	Plan General de Desarrollo Territorial

**Fuente:** Dirección General de Planificación, 1996, citado en (Ospina, 2010: 100).

Tres periodos de expansión se pueden diferenciar en esta revisión histórica (véase Tabla 3). Durante el primer periodo de 25 años, perímetro se expandió al doble de su tamaño, incorporando 3.979 has entre los años 40 del primer plan ordenador de la ciudad y fines de los años sesenta. Sin embargo, el segundo periodo el perímetro urbano muestra un aumento de 12.024 has (cuatro veces más que en periodo anterior), que se explica con las dinámicas de los años 70 y 80, a pesar de que a partir del año 1982 se desaceleró paulatinamente el crecimiento demográfico de la ciudad ocasionado por la migración campo-ciudad y por el crecimiento vegetativo (Plan Metropolitano de Desarrollo 2012-2022:15). Este segundo periodo presenta la tasa más alta de crecimiento (172,4%). Un

dato fundamental es que durante el tercer periodo de igual duración, que comprende la década de 1990s y la primera década del 2000, el perímetro urbano se amplía en una cantidad de has. ligeramente superior a las del periodo de los 70s y 80s, este último caracterizado por el crecimiento de la ciudad informal como el móvil más evidente de la expansión urbana. Sin embargo, la tasa de crecimiento en este caso no es tan alta debido a la extensión que ya tenía la ciudad al inicio del periodo, en 1991.

<b>Tabla 3: Crecimiento del Perímetro Urbano de Quito 1942-2010 por periodos:</b>			
Periodo	Tiempo transcurrido	Crecimiento en has.	Aumento %
1942-1967	25 años	3.979	117,9
1972-1991	19 años	12.024	172,4
1991-2010	19 años	12.809	67,5

**Fuente:** citado en (Ospina, 2010:100). Elaboración propia.

Estos datos invitan a indagar más sobre el aporte del crecimiento de la ciudad formal a la expansión urbana de la ciudad. A pesar de que la ciudad informal representa todavía una parte importante del crecimiento de la ciudad, el crecimiento expansivo de la ciudad formal en las áreas suburbanas y en las periferias urbanas podría explicar la ampliación continua del perímetro urbano.

Por su parte, los datos demográficos de Quito también pueden dar cuenta de las nuevas dinámicas del crecimiento de la ciudad. La expansión urbana que subyace del crecimiento de la ciudad formal alcanza hoy en día a las parroquias rurales del DMQ y a las zonas periféricas urbanas, en donde el suelo es más barato y donde más se presenta un crecimiento de la ciudad formal. En el periodo intercensal se registra un decrecimiento de 4,3% de la población total del área urbana, pasando de albergar el 76,6% (2001) al 72,3% (2010) de la población total del DMQ. Este porcentaje lo ganó el área rural pasando de albergar al 23,4% de la población total del DMQ al 27,7% (+4,3%) (Plan Metropolitano de Ordenamiento Territorial 2012-2022, 2012). La ciudad consolidada también perdió población, pasando de albergar un total de 53,8% a 45,3% de la población total del DMQ (véase Tablas 4 y 5).

**Tabla 4: Población del DMQ en el periodo intercensal, según áreas consolidadas y en proceso de consolidación**

Administración Zonal	2010		2001		Aumento/ Disminución 2001-2010 %
	Población	%	Población	%	
<b>CIUDAD CONSOLIDADA</b>	<b>1.099.482</b>	<b>49.1</b>	<b>1.040.423</b>	<b>56.5</b>	<b>-2,5</b>
Eloy Alfaro	453.092	20.2	412.297	22.4	- 2.2
Eugenio Espejo	421.782	18.9	394.005	21.4	- 2.5
Manuela Sáenz	224.608	10.0	234.121	12.7	- 2.7
<b>ÁREAS EN PROCESO DE CONSOLIDACIÓN</b>	<b>1.139.709</b>	<b>50.9</b>	<b>801778</b>	<b>43.5</b>	<b>+ 1,5</b>
La Delicia	364.104	16.3	274.368	14.9	+ 1.4
Quitumbe	288.520	12.9	197.334	10.7	+ 2.2

**Fuente:** citado en Plan Metropolitano de Desarrollo 2012-2022

**Tabla 5. Crecimiento del Quito urbano y de la población rural en el periodo intercensal:**

Unidades / Área	Superficie Urbana	% Superficie Urbana Ocupada	Tasa Crecimiento Demográfico 2001-2010	Población 2010	% Población	Densidad Áreas Urbanas 2010
Total DMQ	39.317	79	2.2	2'239.191	100	57
Quito Urbano	17.554	82	1.5	1'620.045	72	92
Quito Rural	21.575	76	4.1	620.045	28	29

**Fuente:** citado en Plan Metropolitano de Ordenamiento Territorial 2012-2022. Versión Resumida.

Esta tendencia se delinea mejor analizando el crecimiento anual de las zonas periféricas urbanas y rurales con respecto a la ciudad consolidada. Las tres administraciones zonales del Sur, Centro-Norte y Norte de Quito (Eloy Alfaro, Eugenio Espejo y Manuela Sáenz) presentan tasas bajas o negativas de crecimiento demográfico anual (0,4%, 0,5%, -0,5%). Por su parte, lo que hoy en día constituyen periferias urbanas ganan población: En el Norte de Quito, Cotocollao, Ponceano, Comité del Pueblo, El Condado y Carcelén presentan un aumento porcentual anual de 2,3%, al igual que en el Sur de Quito Guamaní, Turubamba, La Ecuatoriana, Quitumbe, Chilligallo con el 4,5%. En concordancia con esta tendencia, el Plan de Ordenamiento Territorial de Quito establece que el periodo intercensal 2001-2010 “Así tenemos que menos de la mitad de los quiteños residen en el

área comprendida entre la Av. Morán Valverde y el [antiguo] Aeropuerto Mariscal Sucre” (Plan Metropolitano de Ordenamiento Territorial 2012-2022, 2012: 11).

### 2.2.3 La urbanización hacia las parroquias rurales.

Como pudimos observar, el paradigmático plan de Odriozola de 1946 -en dónde se dividió a la ciudad de Quito en un Sur obrero y en un modelo de ciudad jardín que crecía más al norte de la nueva centralidad generada en el barrio La Mariscal- es un ejemplo del papel primordial que puede jugar el Estado en aspectos del funcionamiento del sector inmobiliario y en la movilidad espacial de los grupos sociales y raciales de la ciudad, a pesar de que la sola formulación del plan no implica necesariamente su cumplimiento a cabalidad. No obstante, en este caso el Estado actuó conforme a un proceso del mercado de suelo ya consolidado, al parecer, sin miras a cambiarlo en lo más mínimo.

Autores como Pedro Ábramo y Samuel Jaramillo postularon que las preferencias residenciales de las clases altas pueden ser definitorias en la dirección espacial del crecimiento de las ciudades, también de las latinoamericanas (véase Ábramo, 2011; Jaramillo, 1992). En Quito, este proceso se materializa en una de las formas que ha adquirido la expansión urbana, el *Quito ampliado* que se extiende hacia las parroquias rurales del noroccidente de la ciudad y, más recientemente, hacia los valles agrícolas de Tumbaco y Cumbayá, en dirección hacia donde funciona el flamante Aeropuerto de Quito. Ya en 1992, el Atlas Infográfico de Quito vislumbró las zonas de expansión urbana que transformarían el contorno de la ciudad, tanto hacia el noroccidente como hacia el Valle de Los Chillos y los valles del callejón Interandino (Véase Anexo 3). En las conclusiones del panorama, el estudio de la densidad poblacional de 1982 establece que:

...la Quito rica se densificará aún, pero en los límites de lo razonable, pues cada vez más los habitantes que gozan de altos ingresos ocupan el <<Quito ampliado>>, especialmente hacia la Mitad del Mundo, al Norte, y hacia el callejón interandino, al Este, como lo prueba el estudio del *Área Metropolitana* (IGM, IPGH, ORSTOM, 1992: s/r).

Agregan también que:

El mejoramiento o la creación de vías de circulación—la primera carretera y la autopista hacia Sangolquí desde 1972, la Panamericana, la carretera hacia la Amazonía (Transoceánica), la autopista hacia la Mitad del Mundo—generaron inmediatamente flujos de habitantes socialmente acomodados hacia nuevas zonas en busca de espacios residenciales (San Rafael, Sangolquí...) (Ibíd.).

La relación de los mercados de suelo con las políticas de regulación del uso del suelo y la provisión de servicios urbanos generadas por el Municipio es directa y al mismo tiempo

compleja. Lo que sí se vislumbra en una mirada macro de las políticas de suelo de los planificadores es que no logran resolver la relación asimétrica entre centro-periferia, siendo esta última el lugar de los proyectos privados de vivienda lista bien servidos para las clases acomodadas y al mismo tiempo el sector mal servido de localización de los sectores marginados, muchas veces a través del mercado informal de tierras. Este proceso que tiene su similitud con la salida de los sectores medios y altos del Centro Histórico registrada desde inicios del siglo XX y expresada gráficamente en el plan Odriozola continúa y reproduce todavía esa *dicotomía* en la actualidad.

Como hemos mencionado, las zonas de expansión urbana de Quito son lugares de encuentro de “zonas de hábitat rural denso [que] han acogido a los migrantes de la Sierra o a los tugurios del centro de la capital.” (IGM, IPGH, ORSTOM, 1992: s/r) y de nuevas urbanizaciones destinadas mayoritariamente a las clases sociales con capacidad adquisitiva para la compra de una lotización o de una vivienda lista.

Así, junto a las antiguas lotizaciones compactas centradas en la carretera principal o en los pueblos, se encuentra un paisaje compuesto de urbanizaciones de toda categoría, más o menos ocupadas, en medio de espacios rurales productivos y de zonas semi-rurales o semi-urbanas” (Ibíd.).

Parroquias conurbanizadas como Pomasqui son prototipos tempranos de este nuevo modelo de urbanización. Recientemente, otras parroquias como Cumbayá y Calderón han reproducido estos mismos modelos, dirigiéndose a grupos de diferentes sectores sociales del mercado. Ya en 1990, podía establecerse que estos lugares constituyen “¡una periferia en donde las zonas de lotizaciones ocupan ahora espacios mucho más amplios que los núcleos de ciudades y de pueblos con los que están vinculadas!” (Ibíd.).

A partir de la década del 2000 es importante evidenciar que las preferencias residenciales de las clases acomodadas siguen constituyendo un vector de la expansión urbana (Abramo, 2011: 368) y, más aún, que éstas inciden en los precios del suelo. Éste es el caso de los cambios en la localización de las clases acomodadas que se suscitan de forma evidente a partir de la década del 2000. Al terminar la década de los noventa, las tendencias de la oferta inmobiliaria dirigida a los sectores altos del mercado cambiaron progresivamente en Quito pasando del Valle de Los Chillos y del noroccidente de la ciudad al callejón Interandino (Cumbayá, Tumbaco, véase capítulo 3).

Sin embargo, el cambio de las preferencias residenciales de las clases acomodadas tomó por sorpresa a algunos agentes del mercado inmobiliario. Resulta revelador el caso de Pomasqui, un nicho inmobiliario que se constituyó en función de su desarrollo



prometedor durante los noventa y que hoy en día ha sido reorientado para un segmento menos ambicioso del mercado<sup>9</sup>. Al respecto, algunas experiencias de constructores inmobiliarios revelan la importancia de la composición social de las parroquias rurales que se genera en el marco de los procesos particulares de expansión urbana. NS, gerente de una constructora e inmobiliaria comentó la razón por la cual, según él, el sector de Pomasqui se estancó en las ventas de casas en conjuntos habitacionales exclusivos a partir de la construcción de 4000 viviendas en Ciudad Bicentenario, uno de los proyectos más ambiciosos de vivienda social emprendidos por el Municipio de Quito. Su razonamiento fue el siguiente:

(...) no es por agredir a nadie, pero si estás en una situación económica media un poco más y quieres comprarte un conjunto chévere y todo, pero de repente te ponen atrás la cárcel... O te dicen esta parte va a ser para Comité del Pueblo VI y tú dices no, me voy. Pasó exactamente lo mismo en Pomasqui (N.S., 2013, entrevista).

En el mismo sentido, el gerente de una constructora que oferta vivienda en Calderón, cuenta que el conjunto habitacional que construyó recientemente en San José de Morán, dirigido a lo que podría denominarse un segmento medio-bajo, está levantado sobre un terreno que él compró en la década de los noventa para la construcción de su vivienda particular, en vista del crecimiento urbano que se avizoraba en el noroccidente de la ciudad (entrevista a AP, octubre 2013). Posteriormente, la zona se volvió *popular* y la decisión de vivir ahí ya no fue pertinente.

Las parroquias rurales sumergidas en los nuevos procesos de expansión urbana que se dieron en el marco del auge constructor pueden constituir un mirador de la continuación y transformación del *patrón tradicional de segregación residencial* (Sabatini, s/f:3) que hemos descrito en los antecedentes. Este patrón tradicional está marcado por la relegación de los grupos marginados de la ciudad a la periferia rural y al mismo tiempo por la demarcación de zonas específicas de esa periferia para grupos diferenciados espacialmente en condiciones de vivienda compartimentada, grupos sociales que antes tuvieron acceso a la compra-venta formal de terrenos urbanizados y posteriormente, durante el auge constructor, a la compra-venta formal de vivienda lista en zonas bien servidas de la periferia rural. Este fenómeno no es exclusivo de la ciudad

---

<sup>9</sup> Como parte de la oferta de la Feria de Vivienda Mi Casa Clave! 2013, una constructora de Quito (P.A) ofertaba todavía vivienda dirigida al segmento medio-alto en Pomasqui. En una entrevista, la ejecutiva de ventas comentó que las ventas no iban bien. Los conjuntos habitacionales exclusivos que oferta esta constructora están ubicados junto a la Av. Manuel Córdova Galarza, frente a conjuntos más masivos, dirigidos a un segmento medio.

de Quito. Es una tendencia de la urbanización reciente latinoamericana, según explica Martim Smolka:

En la mayoría de las grandes ciudades latinoamericanas se está observando una tendencia a construir nuevos proyectos inmobiliarios para la población adinerada en las tierras de la periferia, aquellas que tradicionalmente habían estado “reservadas para la clase baja”, esto ha ocasionado el encarecimiento de dichas tierras, con la consecuente imposibilidad del pobre para pagarlas (2007:28).

La indagación de sectores específicos donde se sitúan las mayores tasas de crecimiento demográfico, por una parte, y las mayores inversiones inmobiliarias, por otra, nos puede dar luces de hacia qué periferias urbanas se ha encaminado el auge constructor y cómo ha reconfigurado sus espacios.

### **2.3. Las dinámicas de la urbanización en el auge constructor (2002-2013).**

¿Cuáles son las dinámicas de urbanización del Quito actual? Para caracterizar este proceso es necesario diferenciar dos conceptos que utilizo en esta investigación: urbanización y expansión urbana. La urbanización como la concentración de espacios de vivienda, servicios básicos, comerciales, infraestructura, bienes y población tiene una larga data en la producción de los espacios que hoy constituyen formalmente la ciudad de Quito y podría remontarse incluso antes de su fundación colonial en tiempos que hoy resultan desconocidos y remotos. Este proceso va acompañado de la concentración de los medios de subsistencia, de los espacios de recreación y de las decisiones administrativas que están directamente involucrados en la generación de la centralidad. Hoy en día, este gran conglomerado urbano que muchas veces se representa con la palabra *ciudad* se prolonga a lo largo de 4235,2 km<sup>2</sup> y alberga al 15,5% de la población nacional entre parroquias rurales y urbanas que conforman el aglomerado urbano del Distrito Metropolitano de Quito (Plan Metropolitano de Desarrollo 2012-2022:15).

Por su parte, la expansión urbana, en el sentido que le otorgaba el autor Henri Lefebvre, se define para efectos de esta investigación como la prolongación del tejido urbano (1972:10), que constituye la transformación no solo de los espacios, sino también de las formas de vida y, por ende, de las ideas propias de lo no-urbano o de lo *exterior* a la ciudad. La expansión urbana, entonces, está relacionada con la colonización de los espacios rurales y de sus respectivas formas de vida a través de la generación de nuevos espacios urbanos periféricos en relación a una o varias centralidades características de una urbanización precedente. Lo que hoy se conoce como el área suburbana del DMQ

(Distrito Metropolitano de Quito) reúne al 18,2% de su población total del DMQ (Plan Metropolitano de Ordenamiento Territorial 2012-2022, 2012:12) y corresponde a las parroquias rurales con proceso un consolidado de urbanización -es decir Calderón, Tumbaco, Nayón, Zámiza, San Antonio, Pomasqui y Conocoto- a diferencia de las demás parroquias rurales (Ibíd.: 11). Es interesante que hoy en día dicho Plan de Ordenamiento Territorial haya establecido también zonas consideradas parte del casco urbano, que albergan un 22,9% adicional de la población del DMQ, como *periferias urbanas*: Cotocollao, Ponceano, Comité del Pueblo, El Condado, Carcelén al norte, Guamaní, Turubamba, La Ecuatoriana, Quitumbe, Chillogallo al sur, más el disperso urbano (Ibíd.:12). De todas éstas, al menos cinco están actualmente en un renovado proceso de expansión urbana.

Entablado siempre una conversación con el efecto de ambos procesos aparentemente físicos, urbanización y expansión urbana, con las relaciones sociales y la producción de los espacios, se puede discutir la relación causal entre las dinámicas de un mercado inmobiliario y de suelo con el tipo de urbanización que se genera en los espacios afectados por la expansión urbana *periférica* (un término que resulta redundante según mi definición). En Quito, la expansión urbana generada a partir de la década del 2000 presenta la misma tendencia que históricamente la caracterizó, descrita en muchas otras ciudades por parte de urbanistas y académicos (véase Sabatini, s/f; Abramo 2011): la búsqueda de terrenos baratos para la urbanización de lo que hoy se consideran zonas periféricas de la ciudad. Según he planteado en los antecedentes de este capítulo, históricamente, tanto las clases acomodadas como las clases populares de Quito han encontrado en la periferia un lugar de acceso a vivienda propia en concordancia con sus exigencias y limitaciones. El mercado de suelo y de vivienda ha resultado en un mecanismo de asignación de estas demandas mediante la oferta atravesada por tendencias que hoy en día resultan relevantes de analizar.

### *2.3.1 Definición del auge constructor (2002-2013).*

La problemática del auge constructor es relevante para efectos de esta investigación en cuanto a la redistribución de los grupos sociales en el espacio y a la renovación de las condiciones de vivienda asignadas que tuvo lugar en el seno de este proceso. El mercado de vivienda construida en Quito muestra un repunte posterior a la crisis financiera de 1999 en el país. Este crecimiento está relacionado directamente con la situación del sector de la construcción. A partir del año 2002 y a pesar del contexto global que se inició en el

2008 y se ha agravado hacia el 2011, es decir, la crisis inmobiliaria protagonizada por Estados Unidos y por España y sus alcances internacionales, el Ecuador ha experimentado un crecimiento del sector de la construcción, al igual que el sector inmobiliario<sup>10</sup>. Este crecimiento ha sido generalizado en todo el mundo y está relacionado con tendencias expresadas en ambas crisis inmobiliarias.

El crecimiento del sector de la construcción y específicamente, de la construcción de vivienda nueva, se debe a múltiples factores que ha atravesado el país en el periodo posterior a la crisis bancaria, entre los que destacan justamente la recuperación de dicha crisis, la bonanza petrolera y, según el autor Óscar Ospina, como factor primordial la estabilización monetaria que benefició a este mercado generada por la dolarización<sup>11</sup> (Ospina, 2010). La política de crédito para la vivienda impulsada por el gobierno de Rafael Correa a partir del 2007 en forma de aumentos del bono de la vivienda, y posteriormente, la colocación de créditos hipotecarios del BIESS a partir del 2008 supusieron un repunte con el que finalizó un periodo de consolidación y expansión del mercado de vivienda construida (Salazar, 2013 entrevista; Ospina 2010).

Para Ospina, la evolución de la oferta de vivienda construida en la postcrisis económica del Ecuador se dio en el contexto de una ampliación progresiva del crédito privado en el periodo 2002-2007. A su vez, ésta estuvo relacionada con una disminución de las tasas de interés y una inyección de recursos bancarios descongelados que finalmente aumentaron la participación del financiamiento de las instituciones bancarias para vivienda (2010: 66). Este proceso fue progresivo pero enfrentó reveses relacionados a la misma crisis financiera del país:

(...) el financiamiento de carácter privado experimentó algunas transformaciones en el corto y mediano plazo que favorecieron el crecimiento del mercado de vivienda nueva, aunque éste enfrentó obstáculos coyunturales—como la desconfianza del público en el sistema bancario, la escasez de financiamiento que al principio del periodo se experimentó tras el cierre de líneas de crédito de largo plazo por parte de las instituciones financieras durante el año 1999, el monto

---

<sup>10</sup> Tanto Óscar Ospina (Ospina, 2010) como múltiples artículos periodísticos registran el crecimiento de la construcción de vivienda nueva en Quito a partir de este año. Ver el link: <http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/sector-de-la-construccion-en-ecuador-tuvo-el-mayor-repunte-economico-en-nueve-an>, visitado en abril 10 de 2013.

<sup>11</sup> Ospina no define el crecimiento del mercado de vivienda construida en Quito como un auge constructor, sino como un “ciclo inmobiliario dolarizado” que el autor registra entre el 2002 y el 2008. Sin embargo, los efectos de esta investigación ofrecen resultados que sugieren que este proceso de crecimiento continuó hasta el año 2013, razón por la cual me he permitido hablar, en concordancia con las afirmaciones de otros autores (Salazar, 2013 entrevista y Carrión, 2013 entrevista) de un auge constructor.

elevado de las tasas de interés y estructurales como las continuas transformaciones de las condiciones de financiamiento para el crédito de vivienda (Ospina, 2010:55).

Ante el cierre de las líneas de crédito, la disposición de ofertar crédito directo por parte de las constructoras constituyó un estímulo para la compra de vivienda construida. Al final del año 2007, el financiamiento crediticio otorgado por la banca, cooperativas y mutualistas había crecido significativamente. De esta forma, más vivienda se empieza a construir y vender en Quito, potenciada por el crecimiento del crédito:

La evolución de la cartera bruta de vivienda experimentará en los dos últimos años del periodo un incremento acentuado, especialmente en 2007 (...) En general, entre 2002 y 2007, este rubro pasó de 392,5 a 1355,5 millones de dólares, es decir, se incrementó 3,45 veces, lo que evidencia el auge experimentado en el sector (Ospina, 2010:59).

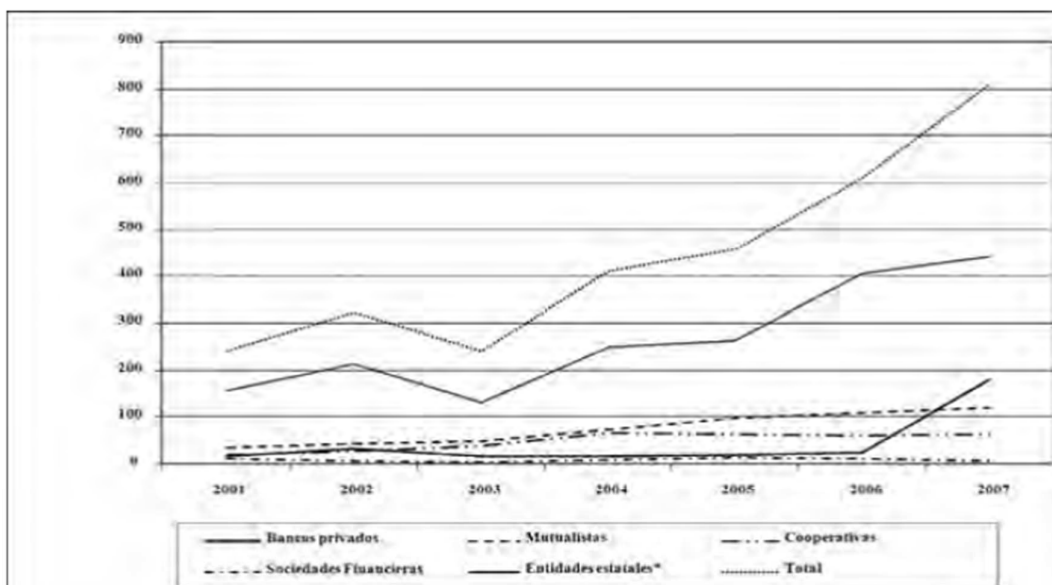
De esta forma, una progresión originada a raíz de la postcrisis económica del país consolidó en el año 2007 la ampliación de la cartera de vivienda. A partir de entonces, un aumento de la participación estatal en el financiamiento del crédito potenciaría aún más la consolidación del mercado de vivienda construida en Quito, consolidando el fenómeno del auge constructor.

### *2.3.2 La oferta de vivienda en el auge constructor: el papel protagónico del Estado.*

El aporte estatal en la generación del auge constructor de la ciudad de Quito da mucho que discutir sobre lo que múltiples autores denominarían, el retroceso del Estado como principal urbanizador de la ciudad (Ábramo, 2011:337), una característica atribuida al declive del modelo de urbanización fordista (Ibíd.:340). Esta discusión surge del hallazgo de la importancia de la política de crédito estatal promovida por diferentes instituciones, pero sobre todo por el banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS) a partir del año 2008. En el análisis de esta progresión de crecimiento de la cartera bruta para vivienda, Ospina registra un repunte de la participación de financiamiento y crédito de las entidades estatales en el periodo 2006/2007. El periodo inició con una disminución de los aportes en recursos para crédito que colocó el Estado ecuatoriano a través del Banco Ecuatoriano de Vivienda y del Sistema de Incentivos para Vivienda -existente desde 1998- (Ospina, 2010:56). Sin embargo, el aumento entre 2006 y 2007 del Bono de Vivienda cambiaría esta tendencia, entregando un monto total de 174 millones de dólares en el 2007, frente al promedio anual desde el año 2002 que no superaba los 13 millones de dólares (Ospina, 2010:66). El gráfico 1 muestra el volumen de crédito para vivienda

en este periodo y la importancia creciente del sector estatal en su participación, en la categoría “entidades estatales” que se refiere exclusivamente a estas dos formas de financiamiento estatal: SIV y Bono de Vivienda. El repunte del 2006 se muestra en este gráfico:

**Gráfico 1: Expansión del volumen de crédito para la vivienda 2001-2007**



Fuente: Superintendencia de Bancos – Elaborado por el autor

\*Comprende los montos de créditos otorgados por el Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV) y los Bonos de Vivienda

**Fuente:** citado en Ospina, (2010:56)

Como muestra el gráfico 1, el aporte del financiamiento estatal siguió siendo bajo en relación con el financiamiento privado para vivienda hasta el año 2007. No obstante, la realidad del financiamiento para vivienda nueva cambiaría con la introducción en el 2008 de los créditos hipotecarios del IESS (a través del BIESS) (Ibíd.: 66). La importancia de los créditos entregados por este banco estatal es vital para la consolidación del mercado de construcción y venta de vivienda nueva. Según el investigador Francisco Salazar<sup>12</sup>:

El peso del IESS en el mercado inmobiliario es altísimo. El BIESS en 2010 coloca 29 millones de dólares, que representa 17,4% del total entregado ese mismo año por la banca. 2011, el BIESS coloca 220 millones de dólares, 130% de lo colocado por la banca privada. Y a octubre del 2012 ya llevaba colocados 201 millones. Además, que el

<sup>12</sup> Francisco Salazar, expromotor inmobiliario e investigador de mercado, gerente general de Inteligentarium, dedicada al estudio, desarrollo y ejecución de proyectos comerciales en múltiples áreas, entre ellas, en el sector inmobiliario. Entrevistas realizadas en octubre 2012 y en abril 2013.

dato que tenemos aquí de crédito hipotecario de la banca no necesariamente está destinado para la vivienda. Pueden ser hipotecas que están garantizando operaciones comerciales, capital de trabajo, pequeñas empresas, consumo mismo. Lo curioso del BIESS es que ése sí es un capital directo a mercado inmobiliario. Porque es el BIESS, porque no es un banco cualquiera, es el IESS y está haciéndole bajo la lógica de vivienda (Salazar, 2013, entrevista).

El autor Fernando Carrión concuerda con esta perspectiva (2013, entrevista). Estos datos sugieren que la participación estatal en la consolidación de un auge constructor en el sector vivienda nueva de Quito es importante en el periodo 2006/2007 y se vuelve determinante a partir del 2009 cuando el Seguro Social retoma su política de créditos hipotecarios. Hoy en día, el BIESS es el motor del mercado de vivienda nueva en Quito.

Este hallazgo permite discutir la hipótesis de Ábramo (2011) sobre “la crisis del financiamiento estatal de la materialidad urbana” (2011:337) y su manifestación en el auge constructor. Históricamente, la participación estatal en el acceso a vivienda propia de la ciudad de Quito ha sido significativa, pero de formas distintas a las encontradas en el periodo del auge constructor. A esto se refiere el autor Pedro Ábramo con el término *urbanización fordista*. En América Latina, la construcción moderna del gobierno de la ciudad en el contexto fordista nunca logró responder, en materia del derecho a la ciudad, a la creciente demanda por vivienda e infraestructura urbana de la población de las ciudades latinoamericanas, como indica el autor:

La urbanización fordista acelerada y excluyente de América Latina promovió un Estado de bienestar urbano que atendía particularmente a una porción limitada de la población urbana. (Ábramo, 2011:340). El modelo de ciudad formal modernista de las élites de la región impone un conjunto de requisitos normativos, produjo una verdadera barrera institucional para la provisión de vivienda para los sectores populares (por ejemplo, aquellos que están por debajo de tres salarios mínimos) (Ibíd.: 341).

En la ciudad de Quito, instituciones públicas como el Consejo Provincial y el Banco Ecuatoriano de Vivienda (BEV) han ejercido funciones encaminadas en esta línea de urbanización fordista, construyendo no solo proyectos de vivienda social, sino en gran parte proyectos de vivienda a los que han accedido sectores medios. El BEV, entidad encargada no solamente del crédito, sino también de la construcción de vivienda, ha tenido importantes emprendimientos en materia de vivienda a partir de su creación en 1961 (Decreto Ejecutivo de Creación del Banco de Vivienda, 1961). A manera de ejemplo, la urbanización del sector Carapungo, en Calderón, hoy uno de los barrios más poblados de Quito, fue realizada por el BEV en los años 80. Por su parte, el Consejo

Provincial, por medio de la Compañía de Vivienda Provincial, entidad hoy en día inexistente, construyó igualmente vivienda dirigida a sectores populares y medios en la ciudad de Quito. En Llano Grande, parroquia de Calderón, el Consejo Provincial construyó las primeras etapas del conjunto habitacional Pueblo Blanco, en principio dirigido a sectores medios de la zona, pero paulatinamente popularizado a medida que se construyeron las siguientes etapas, en donde hoy en día el Municipio de Quito ha reubicado a familias en asentamientos populares ubicados en zonas de riesgo. La acción de estas instituciones va en la línea de la participación del estado en provisión de vivienda a través de la construcción que, sin embargo, no alcanzó sus objetivos de solucionar el acceso a vivienda de los grandes grupos sociales de Quito que se vieron imposibilitados de acceder al suelo y a la construcción de vivienda por vías del mercado formal. Hoy en día, el BEV gestiona la provisión de vivienda por medio de la construcción de proyectos habitacionales desde 30.000 hasta 60.000 dólares, por encima de lo que se consideraría vivienda social, perpetuando esta tendencia *fordista*. A partir del 2010, el BEV ha incorporado créditos para los constructores privados y cooperativas para la construcción de proyectos habitacionales de hasta 60.000 dólares (Reglamento de crédito para proyectos habitacionales, BEV, 2013).

El modelo de provisión de vivienda que coloca el auge constructor es igualmente excluyente. A pesar de que el Estado incrementó significativamente su participación en la provisión de vivienda construida a partir del 2006, potenciando así el auge constructor, la política de crédito muestra estar orientada a un sector restringido de la demanda de vivienda propia. Salazar explica este hecho en torno a la política de créditos emprendida por el BIESS a partir del 2008:

El BIESS reproduce la lógica de entrega de crédito de la banca privada, que es la calificación del sujeto de crédito. Está hecho directamente desde tus ingresos, formales. Y en el IESS, cuya estrategia de banco está orientada hacia el trabajador formal, si no tienes un trabajo formal y no estás afiliado, no tienes cómo, el IESS tiene un negocio redondo. Presta plata hipotecaria y tiene la forma de cobrarlo. Ni siquiera tiene cartera vencida porque cobra la cuota a través del empleador. Si un empleado tiene una casa, el obligado soy yo porque le tengo que descontar del sueldo y tengo que reportar en el IESS. Entonces el IESS no tiene problema de cartera (Salazar, 2013, entrevista).

Quienes logran acceder a los créditos están dentro del mercado formal de trabajo, la única posibilidad de ser afiliado al IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social) y deben presentar diversos requisitos entre los que se incluyen “1. Trabajo estable, 2. Salario y 3. Un sobrante, es decir, una capacidad de ahorro” (2013, entrevista). Esta situación es uno



de los factores estructurales del efecto del auge constructor sobre el acceso a vivienda propia. Según los datos de Salazar, el déficit de vivienda en los distintos segmentos de Quito alcanza las 26.000 familias en el segmento medio-bajo, las 12.000 en el medio típico, las 6.000 en el medio alto y las 1.000 en el alto<sup>13</sup> (Salazar, 2012, entrevista). Estos datos incluyen solamente a aquellas familias incluidas dentro de la Demanda Potencial Total Calificada (DPTC), es decir, aquellas que califican para el acceso a crédito, y no muestra el déficit de vivienda total. La evolución de la DPTC a partir de la década del 2000 muestra que la política de crédito estatal y la ampliación del financiamiento privado para vivienda estuvieron dirigidos a un sector privilegiado de la ciudad, es decir, a nuevos sujetos de crédito que igualmente pudieron acceder a vivienda en el marco de la calificación crediticia:

En general, la DPTC para vivienda de menos de USD 35.500 pasó de 79% en 2000, a 51% en 2005. Caso contrario ocurrió con el segmento de demanda ubicado entre los USD 70.8001 y 120.000, el cual pasó de 3,7% a 12,1% en el mismo periodo” (Ospina, 2010:70).

El auge constructor, a pesar de que genera un alto crecimiento de la oferta de vivienda, no logra ampliar el acceso a la misma.

En concordancia con este planteamiento, los datos de Ospina revelan que en el 2005 solamente 15.151 hogares de la ciudad de Quito estaban en capacidad de acceder a crédito para vivienda (2010: 62). Según el autor, este hecho “implica que la demanda que interesa a las constructoras e instituciones crediticias se concentra en una proporción mínima del total de la población” (2010: 62). Más aún, los factores estructurales del auge constructor descritos anteriormente “se traducirán en la concentración del financiamiento para sectores medios y altos, y la ausencia de estímulos para la financiación de proyectos de vivienda popular dejando a grandes sectores de la población por fuera de este circuito” (2010:55). Esto se demuestra en la evolución de las nuevas opciones de adquisición de vivienda que surgen a partir de la década del 2000 para los distintos sectores de la ciudad. La vivienda de hasta 30.000 dólares -un precio que hoy en día se refiere a vivienda social- (N.S., gerente inmobiliario 2013, entrevista) es una porción marginal del mercado inmobiliario, según indica este dato de Ospina:

En Quito, el exceso de demanda sobre el de la oferta, en viviendas de hasta 35.501 dólares, es de 8,3%; mientras que en las viviendas que cuestan más de 35.501 dólares, el exceso de oferta sobre la demanda es de 8,4%. (Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Quito, en Ospina, 2010:69).

---

<sup>13</sup> Datos preliminares de estudio inédito del autor.

En resumen, uno de los efectos estructurales que posibilitaron el auge constructor de Quito a partir de la década del 2000, la ampliación del financiamiento estatal y privado para vivienda continúa perpetuando la exclusión de grandes grupos sociales de la ciudad a la vivienda construida por medio del mercado formal. El Estado adquiere en este proceso una participación protagónica en el financiamiento de vivienda a través del crédito, no obstante, sus políticas siguen encaminadas hacia la lógica de la calificación crediticia, la cual excluye sistemáticamente a muchas familias quiteñas del mercado formal de vivienda nueva.

Estos datos reclaman discutir la hipótesis del retroceso del Estado como principal urbanizador de la ciudad (Abramo, 2011:337). La participación estatal en el financiamiento de vivienda nueva es evidente. Sin embargo, existe en efecto una delegación del Estado al sector privado para la provisión de vivienda a través del mercado formal que se evidencia en su política de créditos. Ésta coloca en una posición marginal a la política de construcción estatal de vivienda para sectores medio bajos de la ciudad y, más aún, a la política de construcción de vivienda social<sup>14</sup>. En ese sentido, el crédito como factor estructural del auge constructor evidencia cómo desde el Estado se potencia al mercado inmobiliario como el principal urbanizador de la ciudad formal.

### *2.3.3 La demanda de vivienda en el auge constructor.*

Por su parte, la demanda de vivienda construida se consolidó a partir de los mismos factores estructurales descritos anteriormente y otros factores coyunturales. La década de 1990 se caracteriza por “un escaso dinamismo económico, estancamiento en la generación de empleo formal de baja cualificación, pérdida de poder adquisitivo, así como el incremento de la desigualdad en la distribución de la riqueza” (Gago, 2009:139). Estos procesos, según el autor Pablo Gago Lorenzo, sumados a la falta de intervención estatal en políticas de vivienda o de inserción social para los más pobres, generó “la alta concentración de la propiedad de tierra y la fuerte concepción del mercado como ‘mecanismo regulador’ (...)” (Gago, 2009:140). La progresión de consolidación de la

---

<sup>14</sup> No he abordado las políticas de vivienda social en la ciudad de Quito. Hoy en día, el órgano responsable de la construcción de vivienda social de la ciudad es la Empresa Metropolitana de Hábitat y Vivienda, la misma que presenta serios problemas en la gestión de esta política. Según datos de la propia EMHV, la empresa se encuentra en déficit financiero. Su programa más ambicioso, Ciudad Bicentenario, ubicado entre Pomasqui y Calderón, en siete años no ha podido terminar las 4000 viviendas que se planteó construir. Su primera etapa de construcción inició en el año 2008 y ha edificado 968 viviendas, seguida de una segunda etapa de 856 viviendas iniciada en el 2011 de las 4000 viviendas que se planteó realizar. Más información en: <http://www.epmhv.quito.gob.ec/index.php/ciudad-bicentenario>, visitado el 6 de abril de 2013.

oferta de vivienda nueva se desarrolla en el marco de una evolución de la demanda cuya desconfianza en el sistema bancario le motivó a adquirir bienes inmuebles (2010:48). Los años noventa cerraron con una falsa bonanza de los intereses bancarios que derivó en que múltiples personas vendieran sus bienes raíces para colocarlos en el banco. Tras el feriado bancario y la quiebra de la mayoría de bancos del país en 1999, la única inversión segura estaba en los bienes raíces. Adicionalmente, las remesas de quienes emigraron fuera del país a raíz de la crisis también supusieron una inyección de poder adquisitivo (Ospina, 2010:50) para grupos sociales medios y medio-bajos, especialmente urbanos, es decir, para un segmento *popular* del mercado inmobiliario (véase capítulo 3). Ésta es la demanda que potenció el auge constructor y sobre a la cual se dirigió la oferta de conjuntos habitacionales y departamentos, especialmente en las zonas periféricas urbanas y en el área suburbana de la ciudad. En palabras de Ospina:

(...) se viene levantando una urbe formal impulsada por la rentabilidad, la estabilidad y la confianza que presentó la coyuntura de una economía dolarizada; un espacio urbano construido que se multiplicó con el capital descongelado de los bancos, con el retorno de los recursos que se fugaron con el advenimiento de la crisis de final de siglo, y con las remesas que inyectaron un nuevo aire a las familias de sectores medios bajos y bajos, especialmente urbanos (2010:71).

En este contexto, el auge constructor es el proceso en el marco del cual se ejerce una contribución importante del mercado de vivienda formal a la expansión urbana de Quito. Esta contribución obedece a un panorama distinto al de los años noventa durante los cuales, y correspondiendo a las limitantes económicas de *la década perdida* (1980s), el crédito a largo plazo en el país era prácticamente impensable. En ese contexto, el crecimiento de la ciudad formal no era tan atropellado y el principal problema de la ciudad estaba en la legalización y la provisión de servicios básicos para los asentamientos populares, principal tarea a la cual se dedicó la ciudad durante dos décadas (Salazar, 2013, entrevista). No obstante, la década del 2000 plantea nuevos retos para el crecimiento de la ciudad de Quito, relacionados con la potenciación de un modelo de urbanización que generaría una expansión urbana más estrechamente relacionada con el crecimiento de la ciudad formal.

#### 2.3.4 *Las dinámicas del auge constructor.*

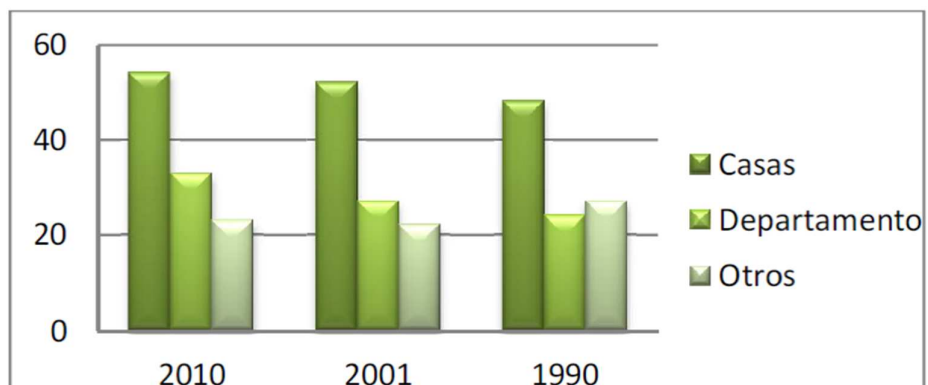
Algunos autores plantean que las características del auge constructor contribuyeron a reconfigurar tanto la urbanización como la expansión urbana de Quito. En las áreas consolidadas se presenta en este periodo una tendencia hacia la reurbanización del área

urbana, un crecimiento vertical según lo explica el autor Fernando Carrión (2001:11). Por su parte, las áreas urbanas periféricas y las áreas suburbanas experimentan otro tipo de urbanización relacionado con el crecimiento de la ciudad formal, que se potenció con el auge constructor (Salazar, 2013, entrevista). Este tipo de urbanización es el conjunto habitacional en la periferia carente de servicios básicos, y puede ser la causa por la cual autores como Carrión plantean que el auge constructor ha acelerado la expansión urbana de Quito (Carrión, 2013, entrevista). Esta situación da lugar a dos procesos simultáneos en la ciudad de Quito que tienen paralelismos con procesos ocurridos en otras ciudades latinoamericanas: crecimiento expansivo y crecimiento vertical, términos utilizados, entre otros autores, por Pedro Ábramo. Dos procesos paralelos que explicaré en detalle:

En el 2001, Carrión denominó *la ciudad construida* a un proceso de reconstrucción dentro de la ciudad, encaminado a la oferta de vivienda en vertical a la que subsigue la demolición de múltiples casas y edificaciones antiguas, aprovechando de forma más densa el suelo urbano. Carrión afirma que "...se observa un movimiento hacia el interior de la ciudad" (2001:11). Como en otras ciudades latinoamericanas, Quito tiene un parque de edificaciones de baja calidad que ha sido elaborado en su mayoría en condiciones de pobreza, lo cual hace necesarios su "mantenimiento, reposición y renovación constante" (Carrión, 2001:12). En concordancia con este planteamiento, Francisco Salazar observa que a partir de la primera década de 2000, uno de los productos ideales de la oferta de vivienda es el departamento compacto en un lugar bien servido y céntrico de la ciudad. El departamento *aborrecido* de los noventa se convierte en este nuevo producto ideal (Salazar, 2012, entrevista).

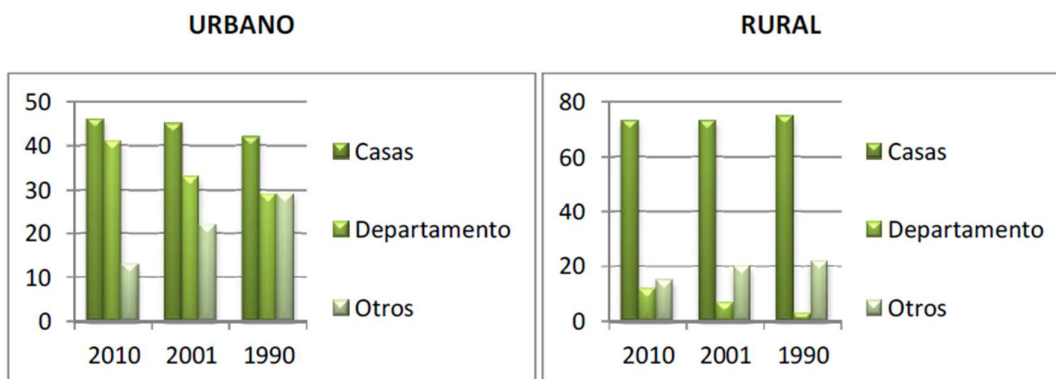
Esta hipótesis puede someterse a prueba con la creciente importancia del departamento como forma de construcción de vivienda. El Gráfico 2 muestra la evolución del número de casas y de departamentos totales en el DMQ. Resalta en este gráfico y en el gráfico subsiguiente que en el periodo intercensal 2001-2010 los departamentos aumentaron su participación en el total de unidades de vivienda, pasando del 27 al 33% (Gráfico 2). Estos nuevos departamentos están distribuidos mayoritariamente en el área urbana, en donde representan el 41% del total de unidades de vivienda (véase Gráfico 3).

**Gráfico 2. Relación del número de casas y departamentos en los periodos intercensales.**



Fuente: Plan de Desarrollo del DMQ 2012-2022.

**Gráfico 3. Relación del número de casas y departamentos en los periodos intercensales diferenciados por área urbana y rural**



Fuente: Plan de Desarrollo del DMQ 2012-2022.

Por su parte, las casas continúan siendo la forma de construcción de vivienda prevaleciente en el DMQ. Sin embargo, éstas también presentan una disminución histórica. Según el Plan de Desarrollo del DMQ:

En el área urbana, hasta 1962 las casas representaban el 87% de las viviendas y para el 2010 -producto de variaciones en los patrones de uso y confort y en correspondencia con el precio de suelo- disminuye sustancialmente al 46%, lo que se compensa con el incremento de

departamentos que actualmente representan el [41%]<sup>15</sup> de las unidades de vivienda (Plan de Desarrollo del DMQ, 2012-2022: 92).

Los datos del Gráfico 3 sugieren que los departamentos tienden a aumentar su participación entre las formas de construcción de vivienda del DMQ, a medida que la ciudad se densifica, 29% en 1990, 33% en 2001 y 41% en 2010. Esta tendencia llevó a Carrión a formular que la desaceleración del crecimiento urbano implica mayor calidad en vez de cantidad en la construcción. Más aún:

El urbanismo fundado en la ‘periferización’ y expansión urbana, entra en crisis, avizorándose su salida a partir de la década de los noventa a través de lo que puede definirse como el retorno hacia la ciudad existente (Carrión, 2001:11).

Sin embargo, una mejora sustancial de las condiciones de vivienda en la ciudad no puede derivarse automáticamente de un crecimiento de la oferta de vivienda construida. Otro proceso paralelo a la reconstrucción interna de la ciudad se potencia con el auge constructor. Éste responde a un cambio en el tipo de urbanización que se da en las periferias rurales y urbanas, en las cuales el conjunto habitacional pasa a ser la forma primordial de construcción de vivienda que oferta el mercado inmobiliario a partir de la década del 2000 (véase capítulo 3). Las nuevas construcciones han sido ejecutadas en sectores específicos para las clases más acomodadas en los valles de Cumbayá<sup>16</sup>, Tumbaco, también hacia el nor-occidente de la ciudad en Pomasqui. Por su parte, la vivienda construida para las clases medias, así como la vivienda más barata del mercado está situada en el Norte de la ciudad: en la parroquia rural de Calderón que comprende los sectores de mayor crecimiento en forma de conjuntos habitacionales: Llano Grande, San José de Morán, Marianas y San Juan de Calderón; en el Sur de Quito, parroquias consideradas parte de la *periferia urbana*: Guamaní, Quitumbe, Chillogallo también presentan un crecimiento de la oferta inmobiliaria. Esto, sin desmerecer la realidad de la hipótesis de Carrión, es un proceso paralelo a la reconstrucción interna de la ciudad, que también forma parte del auge constructor.

Para Salazar, el acceso a la vivienda construida cambió un modelo urbanizador que estuvo en marcha en Quito desde los años 40 hasta el principio del siglo XXI: la venta de terreno urbanizado (2012, entrevista). El auge constructor, por el contrario, se caracteriza por la compra-venta del terreno urbanizado con la casa construida (Salazar,

---

<sup>15</sup> Corrección elaborada por la autora en función de la Tabla subsiguiente contenida en el mismo Plan Metropolitano de Desarrollo del DMQ 2012-2022, 2012: 93.

<sup>16</sup> Véase Anexo 4. Según Diario El Hoy, en Cumbayá las edificaciones crecieron 700% en 15 años.

2012, entrevista). Las nuevas condiciones que operaron para el acceso y para la construcción de vivienda en el seno del mercado formal cambiaron el tipo de urbanización de la ciudad y resultaron determinantes para la expansión urbana de la década del 2000. La expansión de la ciudad formal generó lo que Salazar denomina “ficciones de urbanización” (2013, entrevista), es decir, la construcción de islas urbanas en sectores en donde todavía no existía ciudad.

El caso más terrible de eso es Cumbayá. Abre cualquier conjunto y afuera hay pencos, un carretero de piedra, no hay una vereda, si no tienes un 4x4 no puedes llegar a tu casa (Salazar, 2013, entrevista).

Al parecer, estas islas urbanas en entornos rurales posicionan vectores de crecimiento que potencian la expansión urbana, siendo uno de los casos más emblemáticos la urbanización de la parroquia rural de Cumbayá (Anexo 4). Este proceso va de la mano con la consolidación de un mercado de vivienda nueva que reemplazó a la anterior forma de acceso al suelo y construcción de vivienda de Quito, la comercialización formal de lotes urbanizados.

La imposibilidad de la lotización, el modelo urbanizador anterior a la década del 2000 está estrechamente relacionado con la creciente escasez y al encarecimiento del suelo en la ciudad. No solamente las clases acomodadas se sitúan en la periferia respondiendo a una oferta de vivienda nueva que ofrece servicios completos al interior de estas islas urbanas, sino también los sectores medios y bajos encuentran en la vivienda en conjunto habitacional en las zonas periféricas de la ciudad una posibilidad de acceso a vivienda propia. El precio del suelo y la escasez de suelo urbano ya no permiten la urbanización mediante la comercialización de lotes, sino se vuelve más rentable la construcción de vivienda nueva en espacios más reducidos, en terrenos más baratos de las zonas periféricas. En palabras de Salazar:

Es precisamente por el acceso al suelo barato, porque el desarrollador está buscando suelo barato y eso lo consigue en las periferias, y a los valles como periferias, es decir, como periferias y con un mejor clima y otros atractivos, pero siguen siendo periferias. En la década del 2000 se convierte en el resultado de “necesito casa y en donde sea” (2013, entrevista).

El Plan de Desarrollo del DMQ muestra el tipo de urbanización que se da en las zonas periféricas urbanas y rurales de la ciudad (véase Gráfico 3). En las áreas rurales observamos la prevalencia de casas frente a los departamentos, lo que tiene que ver, en gran parte con las características de la regulación del suelo y, como sugiere el Plan, con la aparición de nuevas urbanizaciones en el área rural:

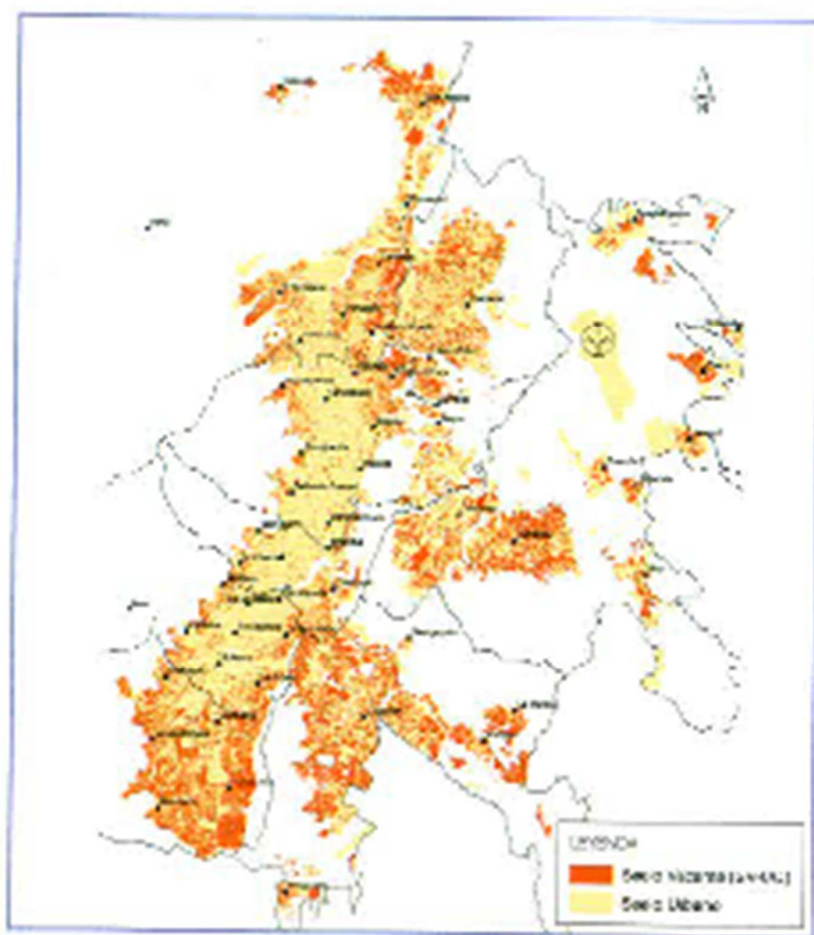
En el área rural debido a la característica semiurbana (cabecera parroquial) y el apareamiento de grandes urbanizaciones nuevas el 73% de las viviendas son de tipo casas, el 12% son departamentos y el 15% otras unidades de vivienda diferentes (cuarto, mediagua, choza, etc.) (Plan de Desarrollo del DMQ, 2012-2022, 92).

Sin embargo, esta tendencia no ocurre en las periferias urbanas pertenecientes a la administración zonal Quitumbe, en el Sur de Quito, o en La Delicia, en el extremo norte del perímetro urbano, en donde sí se ofertan departamentos en concordancia con las regulaciones del suelo que permiten una oferta más densificada. Esta oferta va dirigida al segmento *popular* del mercado de vivienda construida (véase capítulo 3).

La escasez de suelo urbano podría ser una de las explicaciones de este tipo de urbanización periférica característico del auge constructor. Según el Plan de Ordenamiento Territorial, del total del suelo vacante en forma de reservas de suelo urbano sin construcción, “el 52% se encuentran en las áreas urbanas correspondientes a las parroquias rurales” (PMOT 2012-2022: 17). En el suelo vacante, que corresponde al total de suelo utilizable de estas áreas urbanas situadas en zonas centrales y en las parroquias rurales, “predominan los lotes con tamaños menores a 5000 m<sup>2</sup> que constituyen el 42% de la reserva” (PMOT 2012-2022: 18). Éste es el tamaño de terrenos que en las periferias urbanas y rurales vuelve rentable la construcción de conjuntos habitacionales (véase capítulo 4). De esta reserva de suelo de la ciudad, el 26% de los lotes tienen superficies entre 1.501 y 5.000 m<sup>2</sup> y el 33% son lotes menores a 1.500 m<sup>2</sup> (Ibíd.).



**Mapa no. 1: Área vacante por clasificación del suelo y tamaño de lote.**



Fuente: GTZ-ARCAO, 2011.

**Fuente:** citado en Plan Metropolitano de Ordenamiento Territorial 2012-2022.

En síntesis, dos grandes procesos se generan en el marco de un crecimiento del sector de la construcción en Quito. El primero es la reconstrucción interna de la ciudad que supone una oferta de departamentos en vez de casas en zonas más cercanas a las centralidades urbanas. El segundo es el cambio del patrón urbanizador de la ciudad de Quito, en el cual el acceso a la ciudad formal ya no es posible a través de la lotización, sino por medio de la compra de vivienda construida, mayoritariamente, en conjuntos habitacionales. De esta forma, no solo las clases más acomodadas de la ciudad encuentran en la periferia rural una opción de acceso a vivienda propia en conjunto habitacional, también las clases medias y lo que constituye el segmento *popular* del mercado de vivienda nueva accede por este medio a vivienda propia, tanto en la periferia rural como en las zonas periféricas urbanas de Quito. Ya en el 2006, el Plan General de Desarrollo Territorial del Municipio

de Quito describió ambos procesos como “la ciudad compacta e inconclusa”, refiriéndose a las áreas urbanas centrales, por una parte, y “la ciudad dispersa y subocupada”, respecto al crecimiento expansivo de las zonas suburbanas (PGDT, 2006: 24). El autor Pedro Abramo denomina ambos procesos, la ciudad *confusa* (2011: 339).

La predominancia de este tipo de urbanización característico del auge constructor supone otro patrón de crecimiento de la ciudad, un modelo que según podría intuirse en concordancia con las ideas de Francisco Salazar, potencia aún más la fragmentación espacial y segregación residencial de la ciudad. En este sentido, es novedosa la construcción de conjuntos habitacionales en la periferia urbana y en la zona suburbana (periferia rural), su renovación de la distribución espacial de los grupos sociales y la consolidación de un segmento en el seno del mercado inmobiliario de Quito: el segmento *popular*. Estas líneas de análisis orientarán nuestra indagación de las dinámicas del mercado de vivienda nueva en Quito, que abordo en el capítulo siguiente.

#### **2.4. La parroquia rural de Calderón en el auge constructor**

Situada al norte del Distrito Metropolitano de Quito, la parroquia rural de Calderón presenta lo que algunos autores denominarían un “crecimiento atípico” (Guerrero, 2010:34) caracterizado por ser vertiginoso y por conllevar múltiples problemas, entre ellos, carencias de servicios urbanos públicos y privados, imposición violenta de formas de subsistencia urbana sobre las rurales, exclusión en el acceso regular a suelo y vivienda, fragmentación social y carencia de espacio público, además de problemas sanitarios y medio ambientales (Ibíd.). En diez años, la población total de la parroquia rural de Calderón creció en un 131% de 1990 a 2001 y en un 73% de 2001 a 2010 (Anexos 5 y 6) gracias a movimientos inmigratorios importantes y a su vez, una movilidad interna de los habitantes del DMQ que se trasladaron a la parroquia rural en busca de casa propia.

Calderón sería, en este marco de análisis, una parroquia suburbana periférica del DMQ que rápidamente se constituye como lugar de residencia de un porcentaje importante de su población<sup>17</sup>, es decir, como otra gran parte de la ciudad de Quito. La relación periférica de este sector con el centro urbano se expresa en múltiples formas, entre ellas, en cómo la mayoría de sus habitantes encuentran en el centro-norte de Quito su lugar de esparcimiento y subsistencia, pero viven en el área suburbana. A pesar de que

---

<sup>17</sup> Véase Anexos 5 y 6: Población del DMQ Censos 2001 y 2010, según áreas consideradas, valores absolutos y relativos. Con un incremento de su población del 73% entre el 2001 y el 2010, Calderón hoy alberga al 7.3% del total de la población del DMQ.

la parroquia de Calderón tiene una historia de más de 30 años de urbanización, nuevas dinámicas se ejercen hoy en día en la parroquia, a medida que sectores que antes se caracterizaban por una vida rural carente de servicios básicos y de apoyo estatal para la actividad agrícola, hoy son urbanizados para la compraventa de vivienda construida en conjuntos habitacionales.

En sectores de esta parroquia como Llano Grande, San José de Morán, San Juan y sobre todo en el sector de Marianas, la expansión de la ciudad formal con un modelo de urbanización característico del auge constructor reconfigura los espacios y renueva la distribución espacial de los grupos sociales. En Mariana de Jesús, la compraventa de lotes no es una opción para la construcción de vivienda. Los costos del suelo y el tipo de tenencia de la tierra propiciaron el predominio de la compraventa de vivienda construida como única forma de acceso al suelo y a la vivienda en este sector. En el pueblo, la construcción de vivienda unifamiliar *popular* en sus distintos tipos aporta a la constitución de grupos sociales *populares* que se diferencian de los habitantes originarios de Mariana de Jesús y de residentes de lotizaciones anteriores a este tipo de urbanización que predominó a partir del año 2000.

En vista de este proceso, ¿se puede decir que la compraventa de vivienda nueva en este sector de Calderón está enmarcada dentro de unos procesos de relocalización de grupos sociales, de un segmento *popular*, en sectores específicos del área suburbana rural y de las periferias urbanas? ¿Qué nos dicen las condiciones de vivienda ofertadas por el mercado inmobiliario de la constitución de este segmento *popular* del mercado de vivienda como clase social?

A su vez, este proceso genera la pregunta contraria: ¿Esta expansión urbana no se ejerce también debido a un efecto de las formas de diferenciación social que actúan en el mercado formal de vivienda construida? Esta pregunta se indagará tomando en cuenta la importancia que tiene la diferenciación social en el funcionamiento del mercado inmobiliario de Quito, en el siguiente capítulo.

**Mapa no. 2: Calderón y las parroquias urbanas y rurales del DMQ**



**Fuente:** Secretaría de Hábitat y Vivienda

### CAPÍTULO III

## MERCADO DE VIVIENDA CONSTRUIDA Y CONSTITUCIÓN DEL SEGMENTO *POPULAR*

Mi indagación de las tendencias del mercado de vivienda construida en Quito en el periodo actual busca evidenciar la importancia de la diferenciación social en el funcionamiento del mercado inmobiliario formal. En ese sentido, el marco de análisis concuerda en alguna medida con el planteamiento del autor Pedro Abramo que explica cómo “el mercado formal en las grandes ciudades latinoamericanas está altamente segmentado en términos de capacidad de compra de la demanda” (2011: 368). En esta indagación del mercado inmobiliario salta a la vista la diferenciación de espacios construidos particulares para sectores medios-bajos de la demanda de vivienda con capacidad adquisitiva suficiente para acceder a la vivienda formal. Por otra parte, más variables además del capital económico pueden contribuir a la reconstrucción de este segmento *popular* del mercado inmobiliario. La visión de la *clase popular*, constituida en el seno de una fracción empresarial y profesional del campo de la producción de vivienda, habla de elementos socioeconómicos, culturales y raciales que constituyen dicho segmento.

Por otra parte, y según describí en el capítulo anterior, es posible relacionar las tendencias del mercado inmobiliario -en su contribución al crecimiento de la ciudad formal- con el modelo de expansión urbana y de urbanización característico del auge constructor de la ciudad (2002-2013). Esto tomando en cuenta que la urbanización como proceso no comprende solamente la construcción de vivienda nueva, ni depende exclusivamente de los vaivenes del mercado formal de vivienda construida. Para extrapolar los hallazgos de este capítulo a propósito de las dinámicas del mercado inmobiliario -dígase de la oferta inmobiliaria y el análisis de su demanda- es necesario relacionarlas con los procesos históricos descritos en el capítulo anterior que abordé con mayor detalle en el estudio de caso de Calderón, en el capítulo siguiente. Sin embargo, y según intento en este capítulo, sí es posible analizar cómo opera la contribución de estas dinámicas del mercado a la localización de sectores sociales específicos en la ciudad, al menos desde la oferta inmobiliaria. En términos de Abramo, “una estructura de oferta residencial segmentada en términos socioeconómicos promueve una estructura espacial fraccionada en términos socio-espaciales” (2011:368). A través del delineamiento de las tendencias del mercado inmobiliario en las ferias de vivienda indagadas y de las

tendencias generales de la oferta de vivienda construida en Quito, la primera parte del capítulo reflexiona sobre la contribución del mercado formal de vivienda construida al tipo de urbanización y a la expansión urbana que se dan en el periodo actual en Quito.

Si bien hemos visto cómo en la primera década del 2000 las periferias de Quito han sido el lugar donde los desarrolladores urbanos se han permitido construir conjuntos habitacionales en forma de *urbanizaciones ficticias* (Salazar, 2013, entrevista), este hecho no explica las diferenciaciones sociales de estas periferias, ni los efectos estructurales que han conducido a la evolución de los precios del suelo de cada sector particular. Me permitiré indagar estos aspectos a partir del efecto de la diferenciación social en los espacios que se traslada, a través de los precios del suelo, al costo de las viviendas. Para estos efectos, la segunda parte del capítulo reflexiona sobre un *deber ser* de la oferta inmobiliaria en las zonas suburbanas y en las periferias del DMQ. El capítulo busca reconstruir las condiciones de vivienda ofertadas para el segmento *popular* del mercado de vivienda; en ese sentido, también predice los efectos de este tipo de oferta en la diferenciación social de los espacios asignados por dicho mercado. Finalmente, este capítulo se dedica a la caracterización de un segmento *popular* del mercado inmobiliario formal identificado a raíz del sondeo realizado en las ferias inmobiliarias.

### **3.1 El campo de la producción de vivienda**

Con el afán de analizar la oferta inmobiliaria parto de una perspectiva sociológica que aborda la discusión acerca de la distribución del poder en el seno del mercado, mediante la introducción de la noción de *campo* (Bourdieu, 2003:240) en el análisis. En este contexto, el autor Pierre Bourdieu plantea que las dinámicas de poder en el seno del campo de producción de vivienda deben dejar de comprenderse en función de la interacción de individuos con mayor o menor *influencia*<sup>18</sup> sobre la formación de los precios y las reglas de la oferta. Por el contrario, el autor reconoce los efectos de la

---

<sup>18</sup> A través de la noción de campo aplicada a las dinámicas del mercado, Bourdieu se posiciona en contra de la visión interaccionista de la que parte la escuela Neoclásica. De esta forma:

(...) la teoría del campo se opone así a la visión atomística y mecanicista que hipostasía el efecto del precio (...) Así mismo, se opone, pero de otro modo, a la visión interaccionista que la representación del agente como átomo calculador permite hacer cohabitar con la visión mecanicista y según la cual el orden económico y social se reduce a una multitud e individuos interactuantes, la más de las veces de forma contractual (Bourdieu, 2003:242).

estructura “que se cumplen al margen de cualquier interacción” como son “la distribución desigual del capital” (2003: 240), entre otros.

Así mismo, Bourdieu propone otra relación entre la demanda real y el estado de la oferta que dé cuenta del *arraigo*<sup>19</sup> del mercado en la vida social y en las estructuras de diferenciación. Esta relación la elabora en su estudio del mercado de casas de Francia:

Las propiedades del producto [la casa] sólo se definen del todo en la relación entre sus características objetivas, tanto técnicas y formales, y los esquemas inseparablemente estéticos y éticos de los habitus que estructuran su percepción y su apreciación, definiendo así la *demanda real* con la que los productores han de contar. Y las seducciones o las presiones económicas que llevan a las decisiones de adquisición observadas sólo se instauran como tales en la relación entre un estado determinado de la oferta propuesta por el campo de producción y un estado concreto de las exigencias inscritas en las disposiciones de los compradores, abocados así a contribuir a las presiones a las que están sometidos. En consecuencia, hay que pensar en términos completamente nuevos la oferta y la demanda, y su relación. (Bourdieu, 2003: 39).

En esta relación entre la demanda real y la oferta, el *campo* introduce en el análisis la acción de unas estructuras socialmente constituidas, en vista de que el mercado no funciona en un vacío social, que se refieren a la distribución del poder en el seno de la oferta. Si miramos de manera opuesta a la perspectiva interaccionista aquella relación que se establece entre los ofertantes y los consumidores en capacidad de acceder a una vivienda, surge la estructura del campo de la producción de vivienda como un determinante de las opciones limitadas que oferta el mercado en función de unas capacidades así mismo limitadas de la demanda. La noción de campo es útil porque permite comprender de dónde proviene la racionalidad económica que necesitan los actores de la oferta (y de la demanda) para realizar transacciones mercantiles. En términos de Bourdieu:

(...) la perspectiva estructural tiene en cuenta unos efectos que se cumplen al margen de cualquier intervención o manipulación directa, sobre el conjunto de los agentes implicados en el campo al restringir *el espacio de los posibles* que se abre ante ellos tanto más cuanto peor colocados están en esa distribución. El dominante es aquel que ocupa en la estructura una posición tal que la estructura actúa en su favor (2003:240).

---

<sup>19</sup> Se refiere al término del autor Karl Polanyi. El mercado autorregulado es una imposición histórica que, sin embargo, nunca llega a realizarse debido a su condición arraigada/incrustada en la sociedad (Block, 2001:28).

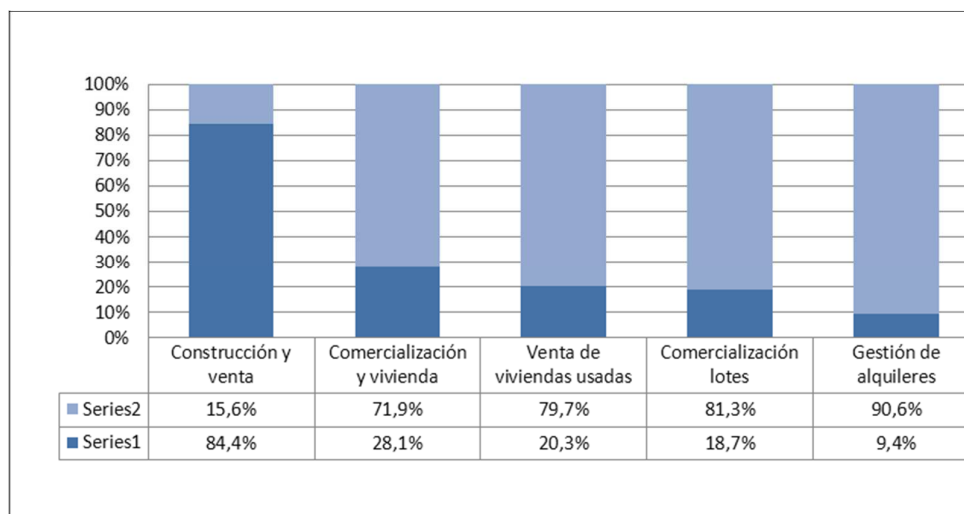
En estos términos, la racionalidad económica de los agentes del campo de la producción genera una oferta orientada a los *esquemas estéticos y éticos* (Bourdieu, 2003:39) de una demanda que trata de entender y captar. Sin embargo, este intento no es la interacción de individuos en competencia, más bien una coordinación fundamentada en la capacidad de cada agente colectivo, las empresas, de influir sobre las opciones limitadas que constituyen la oferta y sus características, entre ellas, el precio. Los actores de las ferias de vivienda representan en este contexto una pequeña muestra de las dinámicas más grandes del campo de la producción de vivienda de la ciudad. La indagación realizada en la Feria de Vivienda BIESS, una de las más importantes de Quito, permite arrojar datos sobre las dinámicas de este campo (véase Anexo 7).

### **3.2 Los actores del campo de la producción de vivienda**

El primer hallazgo del sondeo realizado en la Feria de Vivienda BIESS 2013 (véase Anexo 7) fue la constatación de que la mayor parte de ofertantes se dedican exclusivamente a la construcción de vivienda nueva. En el Gráfico 4 observamos que el 84.4% de los participantes consultados en la feria se dedican a la construcción de vivienda, mientras que el 28.1% comercializa vivienda nueva. Le siguen los rubros de venta de vivienda usada, 20.3%, y comercialización de lotes de terreno, 18.7%. En último lugar queda el rubro de gestión de alquileres, al cual se dedica solo el 9.4% de las empresas de la feria. La Tabla 6 muestra las combinaciones de los distintos rubros, lo cual evidencia aún más la tendencia de un 67.2% de los participantes a dedicarse exclusivamente a la construcción y venta directa de vivienda. Esto refleja que la Feria BIESS 2013 está compuesta por constructoras que venden directamente sus viviendas y se especializa en esta edición en la oferta de vivienda nueva. En concordancia con el análisis realizado en el capítulo 2, estos datos sugieren que el uso de los préstamos hipotecarios de la seguridad social está orientado hacia la compra de vivienda nueva.



**Gráfico 4: Rubros y actividades de los participantes de la Feria BIESS 2013**



**Fuente:** Sondeo en la Feria de Vivienda BIESS, 2013. Elaboración: Víctor Lara

**Tabla 6. Actividades combinadas**

Construcción y venta directa, comercialización de vivienda nueva, venta de viviendas usadas y comercialización de lotes	4.7%
Construcción y venta directa, comercialización de vivienda nueva, venta de viviendas usadas y gestión de alquileres	3.1%
Construcción y venta directa; y comercialización de vivienda nueva	3.1%
Construcción y venta directa; y comercialización de lotes	3.1%
Solo construcción y venta directa	67.2%
Comercialización de vivienda nueva, venta de viviendas usadas, comercialización de lotes y gestión de alquileres.	6.3%
Comercialización de vivienda nueva y comercialización de lotes	3.1%
Solo comercialización de vivienda nueva	3.1%

**Fuente:** Sondeo en la Feria de Vivienda BIESS, 2013. Elaboración: Víctor Lara

Entre el 84.4% de las empresas que se dedican a la construcción y venta directa de viviendas, se identificó en el sondeo tanto a grupos empresariales, sociedades anónimas, compañías limitadas, y aquellos participantes que se identifican solamente como constructoras y constructores particulares. Cinco de estos participantes se identificaron como empresas conformadas por profesionales: abogados, arquitectos e ingenieros, en el listado de la feria. Las empresas conformadas por profesionales cuya constructora o

sociedad lleva su nombre y que constituyen compañías limitadas tendrán posiblemente una menor incidencia en el mercado que los grupos empresariales y sociedades anónimas, las cuales son sociedades de capital que involucran a múltiples socios que ejercen responsabilidades en función de su capital. En el listado de la feria se identificó a 6 de estas sociedades anónimas y 3 grupos inmobiliarios. Los demás participantes se presentaron como constructores o constructoras.

A partir de esta observación, se puede clasificar a los participantes relacionados con la construcción y venta directa de vivienda (84.4% de la feria) en fracciones de clase, dentro del campo de la producción de vivienda. En el sentido marxista, cada fracción compartirá unos intereses y visiones similares que parten de una posición común en las relaciones de producción de sus integrantes. En este sentido, la fracción empresarial de constructores se definió en contraposición a aquellos constructores particulares, bajo la forma de asociaciones de profesionales que se pudo identificar a grandes rasgos en la feria inmobiliaria y en mayor detalle en el sector de Mariana de Jesús, ubicado en Calderón (véase capítulo 4). Esta segunda fracción profesional, que forma parte del campo de producción de la vivienda, se define por realizar máximo uno o dos proyectos inmobiliarios a la vez, bajo la condición de que sean éstos casas y no edificios. Extraje los edificios de la fracción profesional debido al alto costo de los terrenos en el Quito Norte, en donde se oferta la mayor cantidad de departamentos en edificio (véase Tabla 7), y por la inversión que requiere la construcción de un edificio, que tiende a ser mayor que la del conjunto habitacional, dependiendo de su tamaño. Entre los participantes de la feria que se dedicaban a la construcción y venta directa de casas o departamentos, se logró identificar a 16 de las 54 constructoras presentes en la feria como pertenecientes a esta fracción profesional. Este dato indica que las 38 empresas restantes construyen más de dos proyectos a la vez o participaron en la feria para promocionar uno o más edificios. La fracción empresarial es entonces, la predominante de la feria.

En segundo lugar, como muestra el Gráfico 4, queda el rubro de comercialización de vivienda nueva, actividad a la que se dedica el 28,1% de los participantes de la Feria de Vivienda BIESS. Las empresas inmobiliarias constituyen otra fracción, que puede denominarse empresarial al igual que la fracción de las empresas constructoras, sin embargo, está compuesta por otro tipo de profesionales relacionados con la comercialización y la promoción de bienes raíces. Dentro de esta fracción encontramos ocho inmobiliarias que solo se dedican a la comercialización de vivienda, en su mayoría nueva, y una constructora e inmobiliaria que agregamos en esta fracción por su

importancia y consolidación histórica en el mercado inmobiliario, y por la amplia oferta de vivienda nueva que tiene: La Mutualista Pichincha. Proinmobiliaria, otro agente que se dedica exclusivamente a la comercialización de vivienda nueva, resalta también como parte de esta fracción empresarial de inmobiliarias de la feria.

Las inmobiliarias de este grupo, que se caracterizan por la dedicación exclusiva a la comercialización de vivienda, se distinguen de las fracciones de los constructores por una gama más amplia de oferta que les permite comercializar con varios sectores de la demanda a la vez. Su condición de comercializadores les libera de la necesidad de dedicarse a la venta y promoción de pocos proyectos durante todo el proceso de construcción y venta, que dura alrededor de dos años, según los datos de los constructores de la feria. En este sentido, puedo plantear como premisa de análisis que las inmobiliarias (comercializadoras de vivienda) constituyen son el actor del mercado inmobiliario formal con la oferta más diversa.

La tendencia predominante hacia la construcción y venta directa presentada en la feria se puede relacionar con una tendencia general de la oferta de vivienda de Quito que caracterizó el periodo 2002-2013, en el cual nuevos ofertantes entraron al negocio inmobiliario, específicamente, a la construcción y comercialización directa de vivienda nueva (Gamboa en Ospina, 2010:179). En este periodo de expansión del mercado de vivienda nueva en Quito, también los ofertantes establecidos optaron por comercializar ellos mismos sus viviendas en vez de comercializarlas a través de intermediarios como las inmobiliarias:

Los antiguos y nuevos constructores que han ingresado al negocio han recurrido a conseguir vendedores propios lo que aumenta la presión competitiva en el sector, genera competencia para las inmobiliarias y elimina para estos constructores la posibilidad de aprovechar economías de escala y aumentar la rotación de ventas, si utilizaran el canal adecuado y normal de comercialización de proyectos a través de los equipos de ventas especializados de las inmobiliarias (Gamboa en Ospina, 2010:179).

De esta forma constatamos que la fracción predominante de la feria, la empresarial, es aquella que se dedica a construir y vender directamente viviendas. Este hallazgo concuerda con la tendencia general del auge constructor de la ciudad de Quito (véase Capítulo 2).

### **3.3 Tendencias del campo de producción de la vivienda y sus efectos sobre la urbanización**

Como premisa para analizar el comportamiento de los agentes del mercado de construcción y comercialización de vivienda, utilizo la definición de la antropología económica de “la razón económica como encuentro entre unas disposiciones socialmente constituidas (en relación a un campo) y las estructuras, a su vez socialmente constituidas, de este campo [de la producción de vivienda]” (Bourdieu, 2003:237). Las tendencias de la oferta de vivienda construida en el mercado inmobiliario hablan de ese comportamiento de los agentes del campo de la producción de vivienda. Más aún, el *deber ser de la oferta* sería resultado de este *espacio de los posibles* dentro del campo de la producción de vivienda, que se puede indagar a partir de las tendencias siguientes:

¿En dónde decide construir la mayoría? ¿Dónde construyen casas y dónde construyen departamentos? ¿Cuáles son los precios de las viviendas en los distintos sectores de la ciudad y hacia qué sectores sociales se dirigen, a grandes rasgos, las distintas opciones de vivienda?

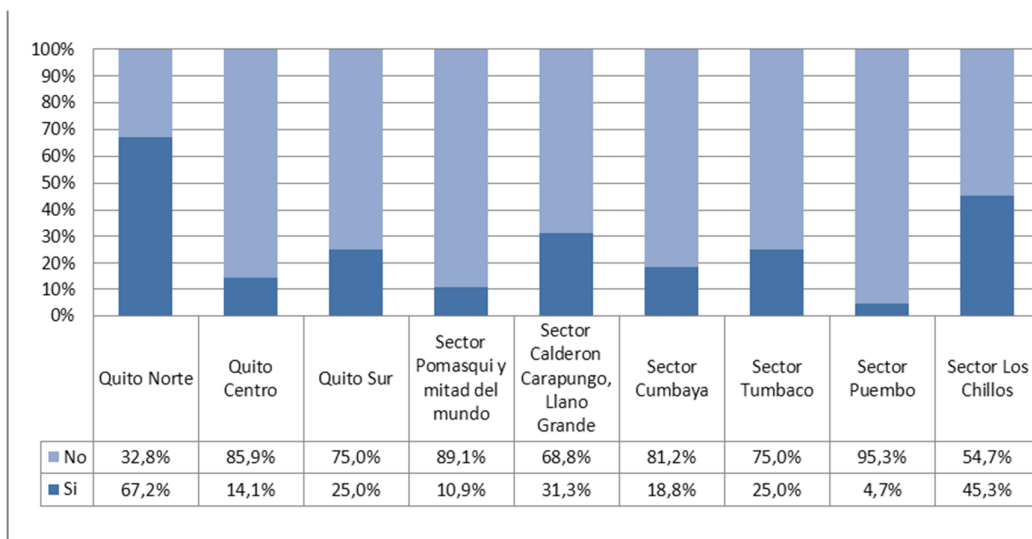
Las tendencias de la oferta de la Feria de Vivienda BIESS 2013 representan una porción mínima del mercado de vivienda nueva de Quito. Para extrapolar estas tendencias a unas dinámicas del mercado de vivienda construida de la ciudad es necesario contraponerlas con tendencias de la otra gran feria de vivienda de la ciudad, Mi Casa Clave!, en varias de sus ediciones y con datos generales de la oferta de vivienda construida en Quito. Tras el análisis, se hallaron muchas semejanzas en las disposiciones físicas y simbólicas de los conjuntos habitacionales ofertados en las zonas suburbanas y periferias urbanas de Quito. Esto podría evidenciar un *deber ser* de la oferta en estos sectores de la ciudad, una tendencia gestada en el campo de la producción de vivienda.

#### *3.3.1 Localización de los proyectos de vivienda.*

En primer lugar, el sector donde más participantes de la feria ofrecen proyectos inmobiliarios es el Quito Norte (Gráfico 5), que comprende el Centro-Norte de Quito en línea recta desde el sector del parque El Egido hasta el límite norte de Carcelén, donde 67,2% de las empresas afirma construir o comercializar vivienda. El Valle de los Chillos, que comprende Conocoto y Los Chillos, es el segundo sector en donde se oferta más vivienda (43%), seguido en tercer lugar por el sector de Calderón, que comprende toda la parroquia suburbana, donde 30,3% de los participantes afirma construir y/o comercializar vivienda. El Sur de Quito, que comprende el área urbana del Distrito Metropolitano

partiendo desde el Centro Histórico en línea recta hacia el Sur, queda en cuarto lugar junto con el sector de Tumbaco. El 25% de los participantes de la feria afirma ofertar vivienda en ambos sectores respectivamente. Le sigue de cerca la parroquia rural de Cumbayá con el 18,8%.

**Gráfico 5: Sectores de los proyectos de vivienda**

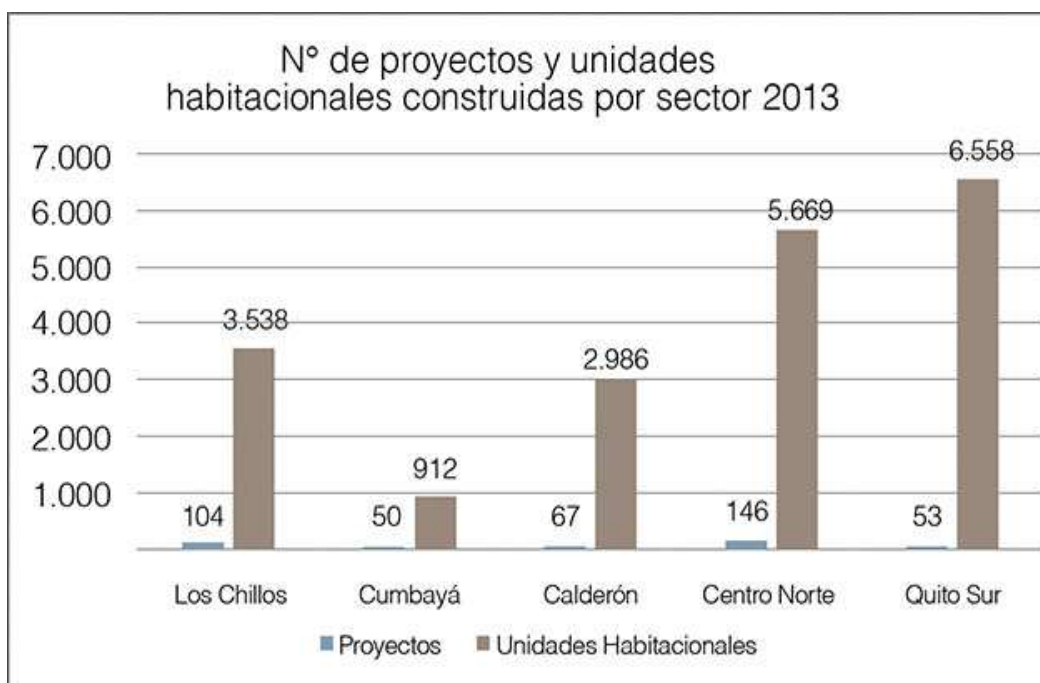


**Fuente:** Sondeo en la Feria de Vivienda BIESS, 2013. Elaboración: Víctor Lara

Por su parte, los datos de la Feria Mi Casa Clave en sus distintas ediciones (Gráfico 6), que identifican los lugares en donde más se construye por número de unidades de vivienda, corroboran la predominancia del Centro Norte (en mi tipología, el Quito Norte) en relación al Quito Sur. El primero tiene más proyectos, con menos unidades habitacionales que el segundo. En el 2013 se ofertaron 5.669 unidades de vivienda en 146 proyectos ubicados en el Sur de Quito y 6.558 viviendas en 54 proyectos inmobiliarios ubicados en el Centro Norte. Este dato puede ir a la par de la presencia de un proyecto importante en el sector Sur de Quito, participante de las dos ferias más importantes de vivienda del 2013, Mi Casa Clave! y la Feria de Vivienda BIESS, que ofertaba un total de 7000 viviendas, entre casas y departamentos<sup>20</sup>.

<sup>20</sup> Este proyecto se extrajo del análisis estadístico, en vista de que distorsionaría los promedios de número de unidades de vivienda por proyecto del resto de proyectos de la feria.

**Gráfico 6: Número de proyectos y unidades de vivienda construidos en el DMQ durante el 2013**



**Fuente:** Acosta, Revista Inmobiliaria Clave!, 2014<sup>21</sup>

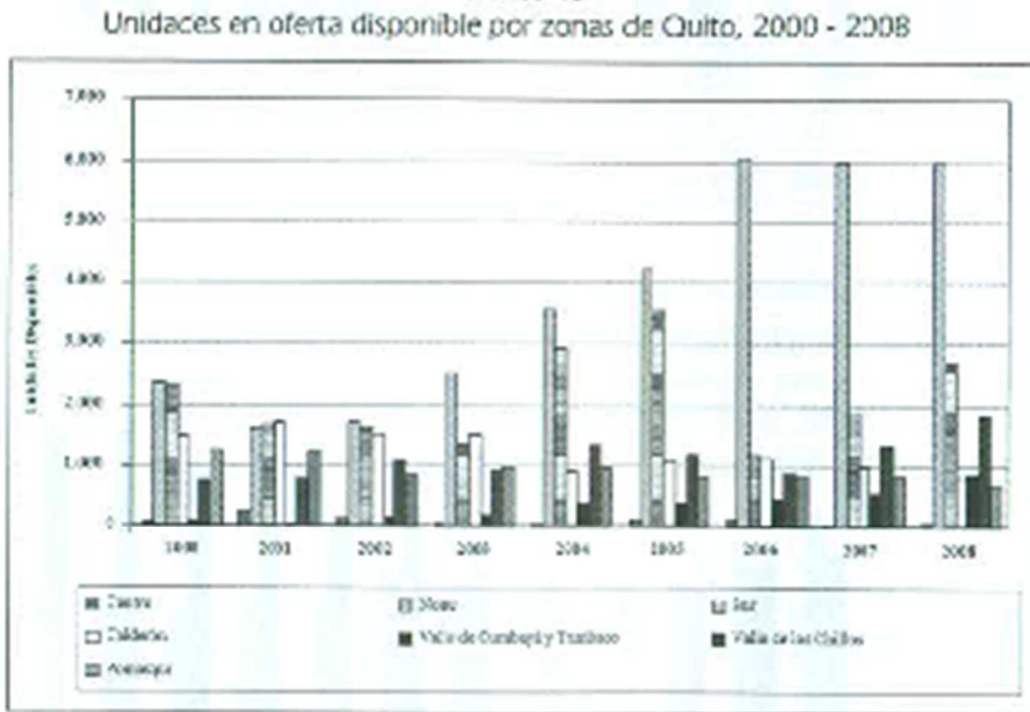
La correlación entre el número de proyectos inmobiliarios y el número de unidades de vivienda nos da una idea del número de viviendas por proyecto que se oferta en cada sector. En el Sur se construyen casas y departamentos en conjuntos habitacionales y edificios de forma más masiva (es decir, con menor espacio por familia) que en el Centro Norte de Quito. Por su parte, el sector de Los Chillos está nuevamente por delante de Calderón, con 3.538 viviendas en 104 proyectos y 2.986 en 67 proyectos respectivamente (Gráfico 6). De igual manera, la cantidad de unidades de vivienda por proyecto es mayor en Calderón que en los Chillos: 34 viviendas por proyecto y 44,5 viviendas respectivamente. Esto nos da una pauta de que ambos sectores, en donde predomina la oferta en conjunto habitacional, están orientados a segmentos diferentes del mercado.

Datos de años anteriores evidencian que la oferta inmobiliaria de la ciudad se concentra en el sector Norte de Quito, un proceso que se acentúa a partir del año 2002 (véase Gráfico 7). Al respecto, Ospina habla de “una profunda concentración territorial del mercado de vivienda nueva en este sector de la ciudad. Cabe decir que la oferta disponible se multiplicará por casi tres veces entre 2001 y 2006, aproximándose a las

<sup>21</sup> Véase el artículo completo en el Anexo 15.

6000 unidades” (Ospina, 2010: 128). Este valor se mantiene hasta el 2008. Como bien interpreta los datos Ospina, el Sur de Quito, en relación al Norte, no llega a tener ni la mitad de la oferta habitacional de este sector.

**Gráfico 7: Unidades en oferta disponible por zonas de Quito 2000-2008**

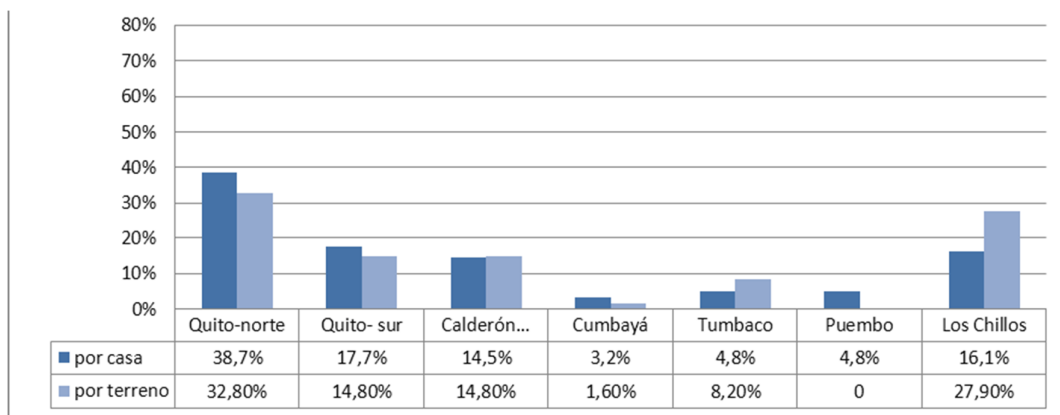


Fuente: SIDV Marketwatch/ Ernesto Gamboa & Asociados, 2009

**Fuente:** SIDV Marketwatch / Ernesto Gamboa & Asociados, 2009 Elaboración: Ospina, (2010: 128).

La distribución espacial de los proyectos de la feria indagada, así como las tendencias de la oferta de vivienda nueva registradas por Ospina, evidencian esta concentración de la mayoría de proyectos inmobiliarios en el sector Norte de Quito. Por otro lado, si se toma en cuenta la importancia de cada sector de la ciudad, no solo por el número sino por el tamaño de los proyectos inmobiliarios que allí se construyen, se encuentra que el sector Norte sigue siendo el más importante de la feria (Gráfico 8):

**Gráfico 8: Proyectos por viviendas y por terreno**



**Fuente:** Sondeo en la Feria de Vivienda BIESS, 2013. Elaboración: Víctor Lara

Para medir el impacto de los proyectos inmobiliarios, se les preguntó a los participantes de la feria cuál es su proyecto más importante en número de viviendas, por una parte, y por otra, cuál es su proyecto más importante en extensión de terreno (Gráfico 8). Si bien el Quito Norte en ambos casos es el sector que predomina en importancia, la diferencia con respecto a los demás disminuye cuando se compara la importancia de los proyectos en su extensión del terreno. Estas diferencias corresponden a constructoras o inmobiliarias que ofertan vivienda tanto en el Quito Norte como en zonas donde pueden ofertar proyectos en terrenos más amplios, es decir, en la zona suburbana y en las periferias urbanas. El sector de Los Chillos crece en importancia cuando se compara los proyectos por la cantidad de terreno que ocupan. La relación entre Los Chillos y el Quito Norte se invierte cuando se pregunta la importancia de los proyectos por número de viviendas, lo que da cuenta de Los Chillos como lugar importante de construcción en terrenos más amplios, en forma de conjuntos habitacionales. En Calderón se mantiene la proporción en cuanto a la importancia por número de viviendas y por cantidad de terreno. En esa zona, los proyectos grandes en terreno tienen igualmente una gran cantidad de viviendas.

Por su parte, la Tabla 7 muestra dónde se ubica el proyecto más importante en número de unidades de vivienda del total de las constructoras o inmobiliarias, según su oferta de casas o departamentos. En concordancia con los precios del suelo, en el Norte de Quito se ubican 21 de los 35 proyectos que ofertan departamentos y que fueron señalados por cada inmobiliaria como su proyecto más importante en número de unidades de vivienda. Los demás departamentos se distribuyen en el Sur de Quito y están dispersos en las zonas suburbanas. Este hallazgo corrobora la hipótesis de Fernando Carrión, quien



evidencia en el 2001 “un retorno hacia la ciudad existente” (2001:11) y se refiere al repunte de la construcción de edificios de departamentos en zonas céntricas de la ciudad

**Tabla 7: Características del Proyecto 1 por sector, en casas y departamentos**

Sectores del Proyecto 1	Proyectos con departamentos		Proyectos con casas		Total Constructoras	
	N	P	N	P	N	P
Total Quito	35	100%	37	100%	64	100%
Quito-Norte	21	60%	6	16,2%	24	38,7%
Quito- Sur	8	22,85%	5	13,51%	11	17,7%
Calderón	2	5,71%	7	18,92%	9	14,5%
Cumbayá	1	2,86%	1	2,70%	2	3,2%
Tumbaco	1	2,86%	3	8,10%	3	4,8%
Puambo	0	0%	3	8,10%	3	4,8%
Los Chillos	1	2,86%	10	27,02%	10	16,1%

**Fuente:** Sondeo de la Feria BIESS 2013. Elaboración de la autora.

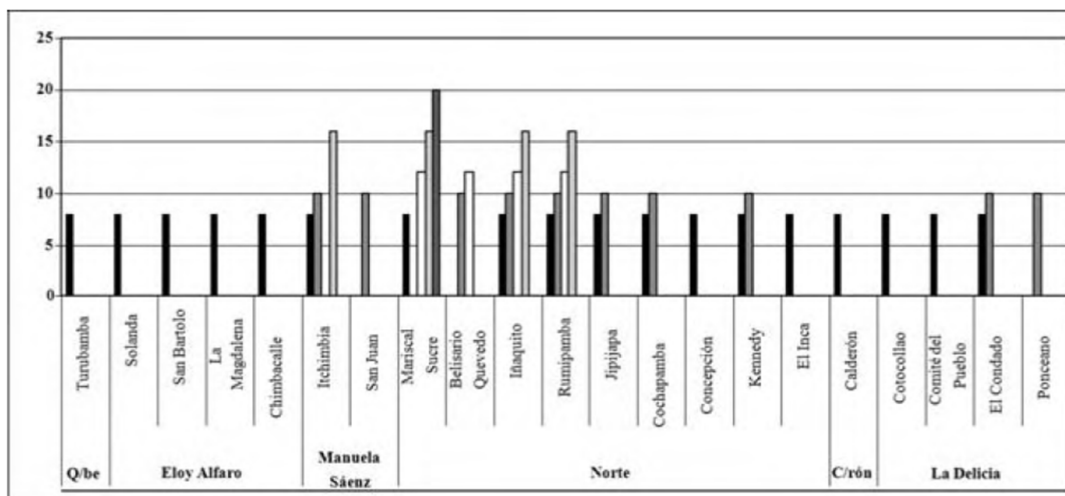
Sin embargo, en los proyectos más importantes de las inmobiliarias se construyen más casas que departamentos (37 y 35 respectivamente)<sup>22</sup>, entre los cuales hay al menos ocho proyectos que combinan ambas formas de vivienda. Las casas, por su parte, se concentran en el área suburbana. En primer lugar, en Los Chillos (27,02%) y en segundo lugar en Calderón (18,92%). Esta tendencia del mercado me permite plantear que la zona suburbana de Quito es el lugar donde la mayoría de los agentes del campo construye vivienda en forma de casas. Los porcentajes importantes del Quito Norte y del Sur en este tipo de construcción corresponden a lugares periféricos del área urbana. La hipótesis planteada por Salazar (2013, entrevista) según la cual esta tendencia del mercado inmobiliario aporta significativamente a una expansión urbana dispersa, se corrobora con estos datos. Al mismo tiempo, del Gráfico 8 -que muestra los sectores en donde están ubicados los principales proyectos de la feria- se extraen los datos para plantear que los proyectos importantes de la feria ubicados en las zonas suburbanas corresponden casi a

<sup>22</sup> La diferencia porcentual entre las casas y departamentos de los proyectos más importantes de la feria es mínima, dado el tamaño de la muestra.

la mitad de la oferta de vivienda. Por su parte, una ligera mayoría en la construcción de casas con respecto a los departamentos puede explicarse mediante la constatación de que también se construyen conjuntos habitacionales en las periferias urbanas. Esto corrobora un aporte del mercado inmobiliario al crecimiento de la ciudad de forma expansiva, al mismo tiempo que la oferta de departamentos en edificios la hace crecer de forma vertical. El crecimiento de la ciudad formal aporta a la expansión urbana de forma importante (véase capítulo 2).

Las tendencias en la localización de los distintos tipos de proyectos descritas anteriormente son generadas, no solo por las dinámicas del campo de la producción de vivienda, sino también por las dinámicas del suelo urbano. La urbanización en forma de conjuntos habitacionales para la gran mayoría de proyectos ubicados en las zonas suburbanas responde a los precios del suelo. Esta tendencia también se posiciona para el caso del Sur de Quito, donde se construyen más departamentos que casas, ubicados, no obstante, en conjuntos habitacionales, en su mayoría compuestos por edificios. En el Sur de Quito, las regulaciones del suelo así lo permiten, aunque en una medida distinta a las del Norte de Quito.

**Gráfico 9: Niveles edificabilidad 2008**



**Fuente:** DMPT, Plan de Uso y Ocupación del Suelo (PUOS), 2005 (revisión 2008). Elaboración: Ospina (2010:105).

La densificación del Norte de Quito va de la mano de la centralidad que supone esta localización. Los precios del suelo, que responden a una concentración de los servicios públicos y privados y de las fuentes de trabajo, lugares de esparcimiento y comercios, se potenciaron con una planificación y regulación del suelo continua que no logra cambiar

la predominancia del Centro Norte de Quito como eje de la centralidad. La ausencia de proyectos inmobiliarios en el Centro Histórico, antigua centralidad de la ciudad hasta el éxodo de las clases altas y medias descrito anteriormente (capítulo 2), demuestra cómo las tendencias del mercado inmobiliario funcionan a la par de esta concentración espacial y probablemente cumplen una función primordial en potenciar este proceso histórico de la ciudad. El auge constructor, en términos de la oferta de vivienda construida, reproduce estas tendencias históricas.

### 3.3.2 Urbanización de las áreas suburbanas y periurbanas del DMQ.

En el capítulo 2 elaboré la hipótesis de Salazar que sugiere que las dinámicas actuales del mercado inmobiliario generan un tipo de urbanización caracterizada por la construcción de espacios urbanizados en sectores sin ciudad, la urbanización ficticia (Salazar, 2013, entrevista). Los datos de la feria avalan este planteamiento: Como muestra la Tabla 8, la totalidad de los proyectos principales indagados en la feria ofrece todos los servicios básicos (luz, agua con medidor, recolección de basura, alcantarillado). Sin embargo, solo el 60.3% de los proyectos inmobiliarios cuenta con vías pavimentadas de acceso al conjunto, o a su vez, al interior del mismo. El 70% de estos proyectos tienen calles adoquinadas de acceso al conjunto o al interior del mismo. La diferencia podría corresponder a conjuntos habitacionales situados en zonas predominantemente rurales, que no cuentan con estos servicios de vialidad.

<b>Tabla 8. Resumen de características del proyecto 1</b>	
Conjunto	<b>91.9% de los proyectos son conjuntos cerrados</b>
Número de casas proyecto	59.7% de los proyectos de vivienda poseen casas.
	En promedio, cada proyecto tiene alrededor de <b>74.5 casas.</b>
	Existe un proyecto con 7500 casas, que no está incluido en el promedio total. Con este proyecto, el promedio sube a 164.5 casas.
Numero de departamentos	57.4% de los proyectos de viviendas poseen departamentos
	En promedio tienen 50.25 departamentos
Luz	100% de las viviendas tienen acceso a la luz eléctrica
Agua potable con medidor	100% de las viviendas tienen acceso agua potable con medidor
Basura	100% de las viviendas tienen acceso a la recolección de basura
Calle	60.3% de los proyectos de viviendas tienen calles adoquinadas en su interior
Calle	70.3% de los proyectos de vivienda tienen calles pavimentadas

Alcantarillado	100% de los proyectos de vivienda tienen acceso al alcantarillado
Pozo séptico	11.1% de los proyectos de vivienda tienen pozo séptico
Sala o casa comunal	92.1% de los proyectos de vivienda tienen salas o casas comunales

**Fuente:** Sondeo en la Feria de Vivienda BIESS, 2013. Elaboración: Víctor Lara

Como muestra la Tabla 8, el total de las viviendas nuevas ofertadas en Quito está dispuesto casi exclusivamente en conjuntos habitacionales cerrados. Esta interpretación de los datos parte de la definición del conjunto como unas formas específicas de convivencia, caracterizadas por la administración conjunta de los espacios comunes y por el carácter privado de los mismos. En este sentido, se puede afirmar que la totalidad de la vivienda construida que oferta hoy por hoy el mercado inmobiliario está atravesada por ambas condiciones.

Sin embargo, esta oferta de la fracción predominante de la feria, la fracción empresarial se distingue en alguna medida de la oferta que genera la fracción profesional, al margen de las dinámicas del campo de la producción presentadas en la feria. La fracción profesional ofrece condiciones de vivienda distintas (véase capítulo 4). Las principales características de los proyectos más importantes de la feria dan cuenta de las condiciones de vivienda ofertadas por la fracción empresarial (la de constructores e inmobiliarias): En concordancia con la reglamentación municipal, los conjuntos y edificios deben tener sala o salas comunales. Los proyectos de la feria las tienen en un porcentaje similar al porcentaje de proyectos que son conjuntos habitacionales cerrados.

Así mismo, la Tabla 8 muestra que la gran mayoría de todos los proyectos más importantes de la feria son conjuntos cerrados. Este resultado se interpreta a partir de lo que para los participantes de la feria representa un conjunto cerrado: un lugar privado, que no permite acceso sin identificación al espacio común de las viviendas, un conjunto que comparten múltiples familias. Estas especificaciones las puede tener un edificio, al igual que un conjunto habitacional de casas o departamentos. El hallazgo problematiza lo que generalmente se entiende por conjunto habitacional, que no siempre se refiere a la distribución de casas en un par de pisos. En palabras de Salazar, un conjunto habitacional es en realidad “un edificio desarmado” (Salazar, 2013, entrevista).

En este sentido, los conjuntos habitacionales, principalmente aquellos localizados en sectores que permiten la mayor densificación de viviendas, pueden combinar departamentos y casas, una situación que difumina los límites de lo que se puede considerar una casa o un departamento. Esta definición está sujeta a dinámicas propias de

la promoción y comercialización de la vivienda, en función de un segmento de demanda que se busca captar. La perspectiva de P. Bourdieu resulta esclarecedora de esta relación entre unas particularidades físicas “objetivas” del espacio construido, y las dinámicas que estructuran su percepción.

Las propiedades del producto [la casa] sólo se definen del todo en la relación entre sus características objetivas, tanto técnicas y formales, y los esquemas inseparablemente estéticos y éticos de los habitus que estructuran su percepción y su apreciación, definiendo así la *demanda real* con la que los productores han de contar (2003:39).

Estos esquemas estéticos y éticos variarán en función de la posición en el espacio social de quien los percibe. En este caso, resulta útil mostrar lo que constituye una casa para un gerente constructor y contraponer esta visión con el *deber ser* de la oferta, es decir, con la visión de la casa generada al interior del campo de la producción de vivienda. El gerente de una constructora expositora de la feria de vivienda nos habla de lo que, a su criterio, consiste en una casa.

N.S.: Cuando comenzamos este proyecto hubo gente de una inmobiliaria C, vinieron e hicieron estudio, análisis, porque ellos querían la comercialización de SM [el proyecto], y nos dijeron que este tipo de proyectos no va a funcionar, porque la gente quiere casa.

Entrevistadora: ¿No quieren departamentos?

N.S.: No es que no quieran. Es lo que ellos quieren escuchar. "Yo quiero casa", es lo que ellos vienen a buscar. Otro ejemplo es "ven y visita tu feria Mi Casa Clave" entonces eso son palabras, consejos que la gente que empieza a comprar y que busca. Especialmente conjuntos. Porque es muy distinto que yo me vaya a Cumbayá y lo que voy a buscar es un terreno, posteriormente construyo o compro una casa ya hecha.

Entrevistadora: ¿Una casa con retiros?

N.S.: Exacto, *eso* es casa (N.S., gerente que construye en Llano Grande, 2013, entrevista).

Las características de la casa en el conjunto habitacional que oferta este gerente en Calderón, según su visión, son propias de los departamentos. La disposición de varias viviendas en bloques y su condición adosada, sin retiros, hizo que en un principio la constructora busque comercializarlos como tales. Es así como, en la visión de la fracción empresarial, la casa en este tipo de conjuntos habitacionales no lo es tal: Una casa es una construcción con diseño en un lote espacioso. La localización también es importante en

esta caracterización de la verdadera *casa*. No es aleatorio pensar en una casa cuando se piensa en vivir en Cumbayá<sup>23</sup>.

C. era la inmobiliaria que invitamos a que nos asesoren en el proyecto y ellos nos dijeron "No, ese proyecto no va". Por el tema de casas, de cómo se maneja el concepto. Y ellos nos dijeron, vendan casas, no departamentos porque el departamento no vende en ese sector. Nuestro diseño es sumamente novedoso para el sector. Tú coges ese mismo proyecto, lo llevas a Tumbaco<sup>24</sup> y cuesta el doble (N.S., gerente constructor en Calderón, 2013, entrevista).

Finalmente, el gerente cuenta que decidió comercializar sus viviendas como "casas". Los hallazgos cualitativos hablan de que ésta es una situación común en el mercado de vivienda nueva, que podría determinarse como una característica del *deber ser* de la oferta de vivienda construida de Quito. La *casa* es utilizada de manera retórica, ya que sus características formales y estéticas están sujetas a la percepción de los ofertantes y demandantes. Propongo que esta visión es asumida en función de la posición de cada sujeto en el espacio social y puede ser explorada en la realidad empírica en función de la pertenencia a una clase social. N.L., gerente de ventas, explica por qué en los valles (la zona suburbana) se comercializan más las casas que los departamentos:

En los valles estamos con casas porque la gente sacrifica distancia por espacio, terreno, pisar, sentir lo propio, quieren campo. Y todavía los precios en esta zona son asequibles (N.L., 2013, entrevista).

La expresión *campo* se refiere a la oferta en las parroquias no tan densificadas como la zona urbana pero que en realidad están bastante urbanizadas; una situación que habla mucho de la poca disponibilidad de suelo incorporado en la ciudad de Quito<sup>25</sup>. Al mismo tiempo, estos proyectos se insertan usualmente en sectores de las zonas suburbanas cuya

---

<sup>23</sup>En el mercado inmobiliario, el valle de Cumbayá es uno de los sectores donde se ofertan los proyectos más caros, incluso aquellos que se construyen bajo la forma de conjunto habitacional. Hace más de quince años, la expansión urbana en forma de lotes grandes (500, 1000 metros en adelante) en urbanizaciones cerradas, acompañada de grandes obras de vialidad, ha potenciado el sector como uno de los más caros y exclusivos para vivir. Según la prensa, en 15 años las construcciones en la zona crecieron 700% (El Hoy, véase Anexo 4), construcciones orientadas para los sectores medios-altos y altos que salen de la ciudad central (El Comercio, véase Anexo 4). Cumbayá es el sector de mayor plusvalía de la totalidad del país (El Universo, véase Anexo 4). Es también, siguiendo la terminología de Abramo uno de los principales vectores de crecimiento de la ciudad de Quito (2011:367).

<sup>24</sup>Tumbaco, otra de las zonas suburbanas del callejón interandino, junto con Cumbayá es la siguiente parroquia rural en el orden del vector de crecimiento propuesto por Cumbayá. Los precios de las viviendas en esta zona son un tanto inferiores a los de este sector.

<sup>25</sup>Es así como la cantidad de suelo urbano incorporado por habitante disminuye a medida que la expansión urbana de Quito avanza: "analizando el número de hectáreas de suelo urbano incorporado se puede ver que entre 1972 y 1982 se incorporaron 2 016 hectáreas de suelo y que la población en ese mismo periodo se incrementó en 334 mil habitantes, lo cual indicaría que se incorporaron 0,01 hectáreas (100 m<sup>2</sup>) de suelo urbano por cada nuevo habitante mientras que entre 1982 y 1990 esta cifra fue de 0,04 ha/hab. (400 m<sup>2</sup>/hab.) y entre 1991 y 2010 esta cifra fue de 0,02 ha/hab. (200 m<sup>2</sup>/hab.)" (Pinto, 2012).

carencia de ciudad, en el sentido de servicios, comercio, fuentes de trabajo, esparcimiento y totalidad de servicios básicos, especialmente los servicios viales, generan costos más bajos del suelo en donde pueden asentarse los proyectos inmobiliarios. Se trataría de una *urbanización ficticia*, en el sentido que he explorado anteriormente.

Así mismo, el papel del *campo* es importante en la diferenciación de la oferta de la zona suburbana, ya que la lógica de *sacrificar distancia por espacio* parecería adaptarse muy bien a la accesibilidad de los precios de las viviendas en relación al costo del suelo en una zona urbana mejor servida. No obstante, las diferencias en cuanto a los distintos sectores de la zona suburbana se reflejan en el precio y en el tipo de vivienda ofertada, que es más densificada y está acompañada de proyectos masivos de vivienda en conjuntos habitacionales en sectores específicos de la ciudad, entre los que podemos adelantar, se encuentra la parroquia rural de Calderón y sectores periféricos del Sur de Quito.

Por su parte, las casas predominan por sobre los departamentos en las zonas suburbanas por igual. En el Sur de Quito, la oferta se concentra en los departamentos, éstos ubicados también en edificios dispuestos en un conjunto habitacional. A pesar de que las casas ofertadas no necesariamente cumplen con las características de la casa con retiros en un lote espacioso, lo que significaría una verdadera *casa* para la fracción empresarial de la feria, a pesar de tener en muchos casos características de departamentos, éstas son ofertadas como casas. La casa es una imagen que se usa para vender vivienda en el *campo*, es decir, en las zonas suburbanas. Sin embargo, la elección de ofertar vivienda en este sector tiene más que ver con los bajos precios del suelo.

Estas dinámicas de promoción de la vida en la zona suburbana tienen repercusiones sobre la urbanización que se genera en cada uno de los sectores. El análisis realizado habla de un tipo de urbanización de la mano del *deber ser* de la oferta de vivienda construida en las zonas suburbanas, caracterizado por los conjuntos habitacionales situados en el *campo*, es decir, en la periferia rural. Al mismo tiempo, este imaginario constituido por las dinámicas del campo de la producción de vivienda genera la tendencia hacia la urbanización de sectores carentes de todos los servicios del entorno urbano.

Finalmente, una diferenciación espacial por tipo de oferta y precios en las zonas suburbanas y en las periferias frente a la centralidad urbana puede dar más luces sobre la localización espacial de los distintos segmentos del mercado en una estructura de precios que funciona a partir de la jerarquización de las distintas localizaciones.

### **3.4 La estructura de precios del mercado inmobiliario: la importancia de la localización**

El análisis de los precios de los proyectos inmobiliarios en los distintos sectores de la ciudad da cuenta, no solo de sus diferencias en cuanto a centralidad y servicios públicos; también de la evolución particular de cada sector en su composición social. Esto en una relación que es de ida y vuelta según la plantea el autor Pedro Abramo, un ciclo entre: desigualdad que produce estratificación social → búsqueda de “distinción espacial” → lógica de “estar entre los suyos” → externalidad de vecindad → desigualdad produce estratificación social (Abramo, 2011: 369). En este sentido, los hallazgos del sondeo de la Feria de Vivienda BIESS 2013 concuerdan con factores históricos relacionados a la construcción del espacio urbano, pero también a la diferenciación social de cada sector. Para el autor Óscar Ospina, factores como...

...procesos históricos de segregación socioeconómica, concentración de actividades, equipamientos, servicios, y elaboraciones culturales con respecto a la ubicación y tipo de vivienda, el prestigio social, la movilidad, entre otros (2010:106).

han generado:

(...) la evolución de una estructura de precios claramente definida en términos espaciales asociada a factores históricos de organización y generación del espacio urbano construido cuyas raíces, en el escenario de la dolarización, no han experimentado mayor variación (Ospina, 2010:107)

Con esta premisa de análisis, la distribución de los precios de los proyectos más importantes de la feria permite evaluar el peso de la localización y su relación directa con el precio final de las viviendas. En primer lugar, los datos muestran claramente que la segmentación del mercado inmobiliario está relacionada con la jerarquía de la centralidad frente a la periferia, y que ésta no se determina necesariamente por el hecho de estar o no dentro del perímetro urbano. En concordancia con la definición expresada anteriormente, las periferias urbanas y la zona suburbana presentan precios más bajos de suelo (véase capítulo 2) y por ende constituyen lugares en donde predomina la oferta del conjunto habitacional en forma de aglomeración de casas o departamentos en altura, en uno o más de dos pisos. Así mismo, la estructura de precios permite evaluar la incidencia de la localización en términos de la diferenciación social de los espacios. Esta condición no es exclusiva de las dinámicas de la centralidad, también el tipo de oferta muestra una disposición orientada a segmentos definidos de la demanda, que a su vez repercute en el



desarrollo particular diferenciado de cada sector, manifestándose *a posteriori* en el valor del suelo. Esta idea se desarrollará en el capítulo 4.

El análisis se extrajo en función de la casa o departamento más barato que ofertaba cada participante de la feria en el proyecto que seleccionó como el más relevante en número de viviendas y se lo asignó en segmentos de precio. Por esta razón, los precios de muchos inmuebles superaron los límites del segmento 7 (véase Tabla 9) con creces. A manera de ejemplo, en la tercera opción de departamentos ofertados, de más barato a más caro, se ofertaba un departamento de 171 m<sup>2</sup> de extensión ubicado en Quito Tennis en el precio de 322.000 dólares y otro de 220 m<sup>2</sup> a 360.000 dólares. En el sector de El Bosque, al Norte de la ciudad, se ofertaba un departamento de 290m<sup>2</sup> a 530.000 dólares. En Cumbayá se ofertaba un departamento de 180m<sup>2</sup> de extensión a 324.000 dólares. Sin embargo, estos precios no constan en el análisis, debido a que en esos proyectos existían opciones más accesibles para comprar menos espacio.

Tabla 9: Precio de casas por sectores								
Segmentos:	(1)De 30.000- 60.000 USD	(2)De 60.001- 90.000 USD	(3)De 90.001- 120.000 USD	(4)De 120.001- 150.000 USD	(5)De 150.001- 180.000 USD	(6)De 180.001- 210.000 USD	(7)Más de 210.00 0 USD	TOTAL
Quito-Norte	0	2	2	0	0	1	0	5
	.0%	40.0%	40.0%	.0%	0	20.0%	0	100%
Quito- Sur	4	1	1	0	0	0	0	6
	66.7%	16.7%	16.7%	.0%	0	.0%	0	100%
Calderón	5	2	0	0	0	0	0	7
	71.4%	28.6%	.0%	.0%	0	.0%	0	100%
Tumbaco	0	0	1	2	0	0	0	3
	.0%	.0%	33.3%	66.7%	0	.0%	0	100%
Puembo	1	1	0	1	0	0	0	3
	33.3%	33.3%	.0%	33.3%	0	.0%	0	100%
Los Chillos	1	4	2	2	0	0	0	9
	11.1%	44.4%	22.2%	22.2%	0	.0%	0	100%
Total	11	10	6	5	0	1	0	33
	33.3%	30.3%	18.2%	15.2%	0	3.0%	0	100%

Fuente: Sondeo en la Feria de Vivienda BIESS, 2013. Elaboración: Víctor Lara

La Tabla 9 muestra que las casas en el Quito Norte se concentran en tres segmentos, los dos primeros en el rango de 60 a 120.000 dólares y el tercero corresponde al segmento 6, entre 180 a 210.000 dólares. El Quito Sur muestra la tendencia opuesta. El peso de las casas entre 30 y 60.000 dólares es mayor que los dos segmentos siguientes. Las casas en ningún caso superan los 120.000 dólares. La zona suburbana, por su parte, presenta una misma tendencia a estar por debajo de los 150.000 dólares, que corresponden a la oferta de casas en conjuntos habitacionales cuyo precio obedecería a una regulación del suelo y una estructura de precios muy distinta a la de la zona urbana. Sin embargo, Calderón es la localización más barata de casas en la zona suburbana, que se asemeja más al Sur de la ciudad que a las otras parroquias suburbanas. La vivienda de Calderón se concentra en el segmento 1 (30-60.000 dólares) que predomina en relación al segmento 2 (60-90.000 dólares). Este dato sugiere que el segmento del mercado al cual apunta es similar al del Quito Sur.

Por su parte, Los Chillos presenta una oferta de casas más dispersa, cuya concentración está en el segmento 2, seguido por los segmentos 3 y 4. Tumbaco tiene los precios más altos de la zona suburbana, concentrándose en el segmento 4 (120-150.000 dólares). La poca presencia de Cumbayá en la feria llama la atención debido a su nivel de consolidación y a los altos precios de suelo que presenta esta parroquia. Entre los proyectos más importantes de los participantes de la feria, no figuran casas en proyectos de Cumbayá. Al respecto la revista Clave, entidad que organiza la Feria de Vivienda Mi Casa Clave! comenta que:

Llama la atención el número de construcciones en Cumbayá, que en 50 proyectos incluye apenas 912 unidades habitacionales, lo que demuestra la exclusividad del sector (Acosta, Revista Clave 2014).

La baja concentración de viviendas por proyecto es una muestra de exclusividad. Sin embargo, este dato también sugiere que las inmobiliarias y constructoras que venden proyectos en la zona posiblemente no optan por comercializar sus viviendas en ferias como la Feria BIESS, espacio de este análisis.

La oferta de departamentos en la zona suburbana muestra una concentración todavía mayor en precios por localización, posiblemente debido a baja incidencia de departamentos en este sector. La oferta de Calderón no pasa del segmento 1 (hasta 60.000 dólares). Los Chillos solamente oferta un departamento en el segmento 2, mientras que Cumbayá presenta un solo proyecto de entre 150-180.000 dólares.

Tabla 10. Precio de departamentos por sectores								
Segmentos	(1)De 30.000 – 60.000 USD	(2)De 60.001- 90.000 USD	(3)De 90.001- 120.000 USD	(4)De 120.001- 150.000 USD	(5)De 150.001 – 180.000 USD	(6)De 180.001- 210.000 USD	(7)Más de 210.00 0 USD	Total
Quito-norte	2	8	7	2	1	0	1	21
	9.5%	38.1%	33.3%	9.5%	4.8%	0	4.8%	100%
Quito- sur	8	1	0	0	0	0	0	9
	88.9%	11.1%	.0%	.0%	.0%	0	.0%	100%
Calderón	2	0	0	0	0	0	0	2
	100%	.0%	.0%	.0%	.0%	0	.0%	100%
Cumbayá	0	0	0	0	1	0	0	1
	.0%	.0%	.0%	.0%	100%	0	.0%	100%
Tumbaco	0	0	0	1	0	0	0	1
	.0%	.0%	.0%	100%	.0%	0	.0%	100%
Los Chillos	0	1	0	0	0	0	0	1
	.0%	100%	.0%	.0%	.0%	0	.0%	100%
Total	12	10	7	3	2	0	1	35
	34.3%	28.6%	20.0%	8.6%	5.7%	0	2.9%	100%

Fuente: Sondeo en la Feria de Vivienda BIESS, 2013. Elaboración: Víctor Lara

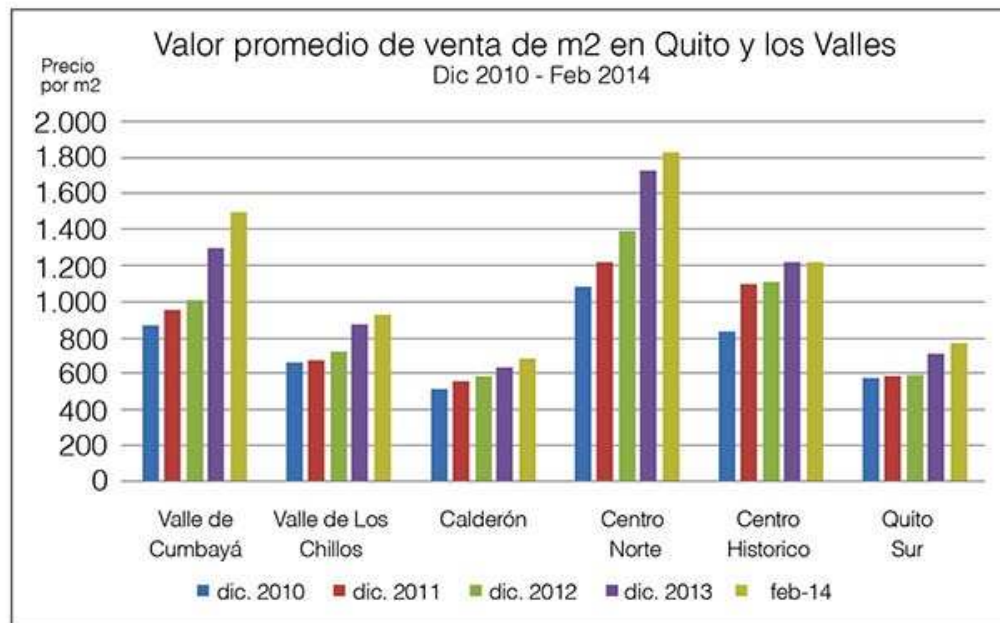
El Quito Sur tiene una alta incidencia de proyectos con departamentos, que se concentran en el segmento 1. El único proyecto del Quito Sur que alcanza los precios del segmento 2 consiste en un conjunto residencial de 108 departamentos de 72.000 dólares, distribuidos en tres edificios, ubicado en La Magdalena, parroquia con edificabilidad de

hasta ocho pisos al 2008 (véase Gráfico 9) y con condiciones céntricas respecto a otros sectores de la oferta inmobiliaria del Quito Sur, como Guamaní, San Bartolo o Chillogallo. Por su parte, el Norte presenta la oferta más dispersa de todas las localizaciones, que se concentra en el segmento 2 pero presenta el único proyecto más importante de la feria que pertenece al segmento 7.

En primer lugar, no existe en la oferta inmobiliaria de la feria un proyecto que cueste menos de 30.000 dólares. En ese sentido, es correcta la afirmación de N.S., gerente de una inmobiliaria de Calderón, de que la oferta por debajo de este precio se refiere a vivienda social (2013, entrevista). Por otra parte, la estructura de precios del mercado inmobiliario en el año 2013 muestra la predominancia del sector Norte como el más caro de la ciudad. Sin embargo, es también aquél que ofrece una oferta más variada en departamentos. No obstante, al analizar los proyectos pertenecientes al segmento 1 de la oferta del sector Norte, encontramos que el primero está situado en Carretas, al extremo norte del perímetro urbano y los otros dos están situados muy cerca de esta zona, en el sector de Carcelén; todos en conjuntos habitacionales. Ambos sectores se definen en el Plan de Ordenamiento Territorial como periferias urbanas (PMOT 2012-2022, 12). La oferta de 40.400 dólares consiste en un departamento situado en Carcelén, de 60 m<sup>2</sup>, 3 dormitorios y la de 45.000 dólares es una suite de 50m<sup>2</sup>.

Vivir en la ciudad céntrica es caro para los quiteños que se permiten la compra de vivienda nueva a partir de la década del 2000. El análisis de la estructura de precios que he elaborado en función de la indagación realizada en la Feria de Vivienda BIESS 2013, concuerda con la sistematización de los datos de la oferta inmobiliaria de la feria Mi Casa Clave! en sus distintas ediciones, a partir de la cual se sintetizan los precios de las viviendas en una correlación precio por metro cuadrado:

**Gráfico 10: Valor por sector por metro cuadrado**



**Fuente:** Acosta, Revista Inmobiliaria Clave!, 2014

Este análisis de la Feria Mi Casa Clave! también evidencia un repunte en los precios de casas y departamentos entre 2010 y 2014. Como podemos ver, los precios se diferencian claramente según la localización.

### **3.5 Reconstruyendo la clase teórica: el segmento *popular* del mercado inmobiliario.**

La capacidad del conjunto habitacional de juntar a grupos “de iguales” radica en que sus residentes comparten nada más que la capacidad adquisitiva suficiente para adquirir una vivienda en el conjunto, y además, tomaron la decisión de vivir en las condiciones que les asigna este tipo de construcción de vivienda. Los actores del mercado inmobiliario no se comportan de forma ajena a esta cualidad del conjunto habitacional. La oferta de vivienda en estos conjuntos va dirigida a sectores de la demanda claramente identificados, en aspectos que trascienden la capacidad adquisitiva como el principal aspecto de la diferencia social. Las indagaciones cualitativas dieron cuenta de lo que constituye para la fracción empresarial de la feria -entre inmobiliarias y constructoras- el segmento *popular*<sup>26</sup> del mercado de vivienda construida. Para la fracción empresarial de la oferta,

<sup>26</sup> Quedan fuera de esta jerarquización todos los grupos sociales imposibilitados de acceder a la compra de vivienda nueva o que deciden acceder a ésta, por ejemplo, por medio de la autoconstrucción en terrenos formalmente adquiridos o de la compra de terrenos y/o vivienda en el mercado informal de suelo. Quedan también fuera de esta jerarquía los grupos sociales que arriendan y no tienen acceso a vivienda propia. Por

un conjunto habitacional *popular*, así como las características que determinan *lo popular* de los residentes de este tipo de conjuntos, está determinado por factores socioeconómicos de ingreso mínimo mensual, precio mínimo de las viviendas, pero también por definiciones de clase social relacionadas con el ámbito profesional, con la condición de quiteño o migrante y con algunas variables que mezclan lo cultural con lo racial.

Como es el caso de la mayoría de empresas de esta rama, las constructoras (exitosas) usualmente conocen a quién va dirigido cada proyecto inmobiliario que emprenden, ya sea por conocimiento exhaustivo del mercado, por experiencia o por intuiciones guiadas por las tendencias a gran escala de los precios de las viviendas. La forma más sencilla de este conocimiento es la del constructor pequeño que practica la venta directa de las casas o departamentos de su conjunto habitacional.

En este contexto planteo que no se puede analizar oferta de vivienda sin adentrarse en la función que ejerce en la diferenciación de sus productos la acción de un espacio social estructurado en diferencias sociales (Bourdieu, 2001:104). La disposición física y la dimensión simbólica de estos espacios obedece a la materialización de visiones constituidas en el campo de los productores de vivienda, quienes también interpretan las necesidades y preferencias de la demanda (y cómo influir en ellas) y las ejecutan en concordancia con su posición de ventaja o desventaja en el campo de la producción y, a su vez, con su posición “de clase”, en la fracción empresarial o profesional<sup>27</sup>, en el espacio social. En este contexto, el segmento *popular* responde a una jerarquización entre los grupos sociales que están en capacidad adquisitiva para entrar en el mercado formal de vivienda construida.

En primer lugar, la oferta de vivienda construida no es accesible para toda la población de la ciudad. El análisis de los precios de la oferta de vivienda en la feria indagada muestra cómo la oferta se enmarca en los mismos factores de exclusión que caracterizan a la totalidad del mercado formal de suelo y de vivienda. Como establecí en concordancia con Salazar en el capítulo anterior, la calificación como requisito para el acceso a crédito atraviesa las políticas de financiamiento estatal para vivienda, hoy muy

---

lo tanto, esta caracterización no concuerda con lo que en literatura de investigación social se conoce como “clases populares”, refiriéndose al sector menos privilegiado en recursos materiales e inmateriales de la sociedad (véase capítulo 1).

<sup>27</sup>Hago esta diferenciación en vista de que no solamente las constructoras establecidas como tales construyen en Mariana de Jesús y en otros sectores de Calderón, sino también profesionales asociados en torno a uno o varios proyectos inmobiliarios que, en este caso, tendrían en función de su oficio otra posición “de clase” y una capacidad menor de incidir en las dinámicas del mercado.

relevantes en la consolidación del auge constructor de la ciudad (véase capítulo 2). El financiamiento que otorga el BIESS es aceptado por el total de los participantes de la feria como forma de financiamiento (Tablas 11 y 12), al igual que el financiamiento de los bancos privados, las mutualistas y cooperativas como el ISFA o ISPOL. El crédito directo que ofertan los constructores o inmobiliarias se concentra en las cuotas de la entrada. No obstante, solo un 14.3% de los participantes de la feria otorgan crédito directo para el financiamiento total de las viviendas:

Tabla 11: formas de pago por porcentaje de aceptación (oferta)		Tabla:12 Formas de pago de la feria en promedio	
BIESS	100	Porcentaje de entrada en promedio	26%
Bancos privados	93,7	Porcentaje de crédito en promedio	74%
Mutualista y cooperativas	85,7	Número de cuotas en promedio	13,56
Crédito directo	14,3	Promedio entre las cuotas	2.780,03

**Fuente:** Sondeo en la Feria de Vivienda BIESS, 2013. Elaboración: Víctor Lara

El ingreso mínimo mensual que cada hogar necesita para acceder a una vivienda en los principales proyectos de la feria se calculó desglosando las cuotas de entrada y de crédito. El BIESS, al parecer la institución más optada por los consumidores de vivienda, ofrecía a abril de 2013 créditos hasta el 100% de la vivienda dependiendo del sueldo reportado y del precio de la misma<sup>28</sup>. Una vivienda financiada al 100% con el BIESS requiere un sueldo reportado mínimo individual de 700 dólares para llegar a 34.227 dólares, financiados a 25 años plazo, considerando que el proyecto más barato de la feria está por sobre los 33.400 dólares. La cuota mensual en este caso asciende a 280 dólares, máximo el 40% del salario individual (véase Anexo 8). Personas con salarios inferiores podrían acceder a algún proyecto de vivienda en la feria si ambos cónyuges se endeudaran con una cuota mensual máxima del 40% de su salario mensual (BIESS, 2014).

<sup>28</sup> Véase Anexo 8: El precio de la vivienda de hasta 125.000 dólares se financia hasta el 100%. Las viviendas de más alto precio se financian hasta en un 80% del total del bien inmueble. Información extraída el 10 de abril de 2014 desde:

<http://www.biess.fin.ec/hipotecarios/vivienda-terminada>

Contraoponer estos datos con la distribución de los ingresos a nivel nacional nos da una idea de cuál es la población que puede acceder a los préstamos hipotecarios, y en condiciones similares o más rígidas, a préstamos de otras entidades financieras para la adquisición de su vivienda. A nivel nacional, el porcentaje de la población que tiene un ingreso monetario familiar de al menos tres Salarios Básicos Unificados (SBU) asciende a 26,9%, valor que corresponde a quienes estarían en capacidad de endeudarse por el valor total de la vivienda más barata del mercado formal, de 30.000 dólares (Tabla 13). Sin embargo, considerando que es posible endeudarse por el 70% del valor de la vivienda y pagar el resto en cuotas, el sueldo reportado baja a 500 USD, lo que cambia completamente el acceso a vivienda. Con esta diferencia, el porcentaje de la población en capacidad de acceder a este tipo de vivienda aumenta en un 18,6% y llega al 45.5% del total de los hogares ecuatorianos.

**Tabla 13: Distribución porcentual de hogares por rangos de ingreso mensual**

Rangos de ingreso mensual <sup>12</sup>	Total de Hogares	Distribución porcentual de hogares
<b>Total</b>	<b>3.923.123</b>	<b>100,0%</b>
Menos de 1 SUB	851.271	21,7%
De 1 a menos de 2 SBU	1.276.729	32,5%
De 2 a menos de 3 SBU	730.936	18,6%
De 3 a menos de 4 SBU	397.305	10,1%
De 4 a menos de 5 SBU	212.766	5,4%
De 5 a menos de 6 SBU	137.699	3,5%
De 6 a menos de 7 SBU	86.821	2,2%
De 7 a menos de 8 SBU	55.960	1,4%



De 8 a menos de 9 SBU	38.525	1,0%
De 9 a menos de 10 SBU	32.680	0,8%
De 10 a menos de 12 SBU	36.855	0,9%
De 12 a menos de 15 SBU	31.454	0,8%
De 15 a menos de 20 SBU	19.592	0,5%
De 20 SBU y más	13.022	0,3%
Sin información	1.509	0,0%

**Fuente:** ENIGHUR 2011-2012

Nota: El Salario Básico Unificado a la fecha del análisis era de 264 USD (2011).<sup>29</sup>

El ingreso total monetario y no monetario promedio del país es de 893 dólares por hogar, según lo establece la ENIGHUR 2011-2012 (Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares urbanos y rurales) del INEC (2011-2012: 21). En el área urbana, el ingreso promedio se establece en 1.046 dólares, con una gran diferencia frente al ingreso del área rural, el cual alcanza los 567 dólares mensuales. Los resultados de Quito corresponden a aquellos del área urbana.

Es importante subrayar que el análisis de accesibilidad de los precios de vivienda construida de la feria que presento a continuación está basado en una estratificación a nivel nacional, en cambio la población urbana del Distrito Metropolitano de Quito presentaría otra distribución de los ingresos monetarios. Sin embargo, la relación entre los ingresos monetarios en salario con respecto a los precios de la vivienda construida sí da un reflejo de cuánto le costaría a los ecuatorianos residir en una vivienda nueva de la ciudad de Quito (Tabla 14).

**Tabla 14: Formas de pago a crédito por población incluida en los precios de viviendas Feria BIESS 2013**

	Precio de la vivienda en USD	% de crédito más frecuente feria	Préstamo del BIESS en USD	Plazo de pago	Sueldo Reportado mínimo requerido por BIESS en USD	Número de SBU	Cuota Mensual BIESS en USD	Población nacional incluida en %	Población nacional excluida en %
Precio mínimo de la vivienda en la feria	33.400	70	24.448	25 años	500	2*	200	45,5	54,2

<sup>29</sup> “Los ingresos de los hogares comprenden todas las entradas en efectivo o en especie (bienes y servicios) percibidas por el hogar o por alguno de sus miembros a intervalos anuales o más frecuentes, pero no las ganancias imprevistas y otras entradas que se perciben en forma no periódica y, normalmente, una sola vez” (ENIGHUR, 2012).

Precio promedio casas feria	85.292,51	70	61.119	25 años	1.250	5	500	11,4	88,3
Precio promedio departamentos feria	94.240,94	70	68.191	20 años	1.500	6	600	7,9	91,8

\*Los 2 SBU como escenario ideal no incluyen las cuotas del valor de la entrada de la vivienda, lo que como tendencia, sugeriría que es más factible que el ingreso mínimo sea de 3 SBU.

**Fuente:** Datos ENIGHUR 2011-2012 y sondeo Feria BIESS 2013. Elaboración de la autora.

Las condiciones en las cuales se puede adquirir vivienda construida en la feria indagada hablan de una exclusión sistemática del mercado formal de vivienda de la mayoría de la población. El proyecto más barato encontrado en la feria, un departamento de 60 m<sup>2</sup> y 3 dormitorios, en un conjunto residencial ubicado en Chillogallo, es accesible para el 45,5% de la población, con un sueldo reportado de 500 dólares, a 25 años plazo, con cuotas de 200 dólares mensuales. Sin embargo, este escenario en el cual el cliente se endeudaría por el 70% de la vivienda supone un recargo adicional por las cuotas que representan la entrada. Siendo la cuota mensual más barata de la feria 324,69 dólares para el valor de la entrada (véase Tabla 15), resulta imposible que con 2 SBU, es decir 528 dólares de ingreso familiar, un hogar pueda adquirir una vivienda construida sin recurrir a otras formas alternativas de préstamo, fuera de los ingresos monetarios y del sistema de crédito formal. Estos datos muestran la trascendencia del acceso a crédito para los deciles de 2 SBU, es decir, para un 18,6% adicional de la población que tendría acceso a vivienda bajo las condiciones del mercado formal.

Más aún, en la Tabla 15 se encuentran los datos suficientes para sugerir que el precio promedio de los proyectos inmobiliarios de la feria está muy por encima del precio mínimo hallado en la feria. El promedio de las casas es 2.8 veces el precio de la casa más barata. Más aún, el precio promedio de los departamentos es tres veces el precio de la vivienda más barata. Por su parte, las condiciones en las cuales se puede acceder al crédito BIESS, una de las ofertas más flexibles del mercado, también resultan indicadores de la accesibilidad de estos proyectos. Para acceder al promedio de los proyectos de la feria que ofertan casas, se necesita un ingreso familiar mínimo de 1.250 dólares, más aún, se necesita un ingreso mínimo familiar de 1.500 dólares para acceder al departamento promedio ofertado en la feria.

**Tabla 15: Formas de pago de entrada por precios de viviendas Feria BIESS 2013**

	Porcentaje de entrada más frecuente en feria	Cuota mínima mensual en USD	Número máximo de cuotas de la feria/promedio de cuotas feria	Costo de la entrada (cuota mínima por el máximo de cuotas)	Precio Total de la vivienda en USD
Cuota mínima de entrada más baja de la feria	30	324,68	25*	8.117	27.056,7
Cuota mínima promedio de entrada de la feria	30	2.780,03	13.56**	37.697,20	125.657,4

\*número máximo de cuotas de la feria. \*\*promedio de cuotas de la feria.

**Fuente:** Datos ENIGHUR 2011-2012 y sondeo Feria BIESS 2013. Elaboración de la autora.

Por otra parte, el porcentaje más frecuente de entrada que ofrecieron los proyectos de la feria fue el 30%. Las cuotas mínimas representan un gasto adicional a la cuota mensual que debe cancelarse con el crédito. La Tabla 15 presenta los resultados del análisis de las formas de pago de la entrada y los precios resultantes de las viviendas de acuerdo a las mismas. Se le preguntó a cada constructora e inmobiliaria cuál es la cuota mínima mensual para la vivienda más barata del proyecto que señalaron como el principal en número de viviendas. La cuota mínima más baja registrada en la feria fue de 324,68 dólares, que multiplicada por el máximo de cuotas registradas en la feria obtienen, en teoría, una vivienda por debajo de los 30.000 dólares. Sin embargo, la cuota mínima promedio del total de proyectos indagados es 8,5 veces más alta que la cuota mínima registrada (Tabla 15).

Estos resultados arrojan impresiones alarmantes sobre la capacidad de acceso a la vivienda formal de los ecuatorianos. Evidencian, igualmente, una concentración de la oferta de vivienda construida para los sectores con al menos 5 SBU, es decir, para el 11,4% del total de los hogares nacionales. Según la revista de la feria inmobiliaria, *Mi Casa Clave!*, el apoyo estatal para ampliar el acceso a los *sectores medios y bajos* de la ciudad es uno de los factores que ha dinamizado el sector inmobiliario (Acosta, 2014). Para ubicar a estos sectores que han accedido a vivienda en el marco del mercado formal, contrapongo nuevamente los precios del mercado con los ingresos de la población.

Entre la población que logra acceder a vivienda construida, definimos un sector que accede a las opciones más baratas de vivienda que oferta el mercado. La ENIGHUR brinda una estratificación de la población nacional por deciles de ingreso que puede ser útil para determinar quiénes acceden a este tipo de vivienda (Tabla 16).

**Tabla 16: Distribución de ingreso promedio monetario por deciles**

Deciles	Ingreso Corriente Monetario mensual	Distribución del Ingreso	Ingreso Promedio Monetario mensual	Ingreso Monetario per cápita
<b>Total</b>	<b>2.779.199.821</b>	<b>100,0%</b>	<b>709</b>	<b>216</b>
Decil 1	86.339.885	3,1%	220	40
Decil 2	126.453.133	4,5%	322	66
Decil 3	155.660.018	5,6%	397	86
Decil 4	175.230.503	6,3%	447	104
Decil 5	200.344.138	7,2%	511	125
Decil 6	231.118.956	8,3%	589	150
Decil 7	263.871.830	9,5%	673	186
Decil 8	309.606.566	11,1%	789	241
Decil 9	410.585.393	14,8%	1.047	346
Decil 10	819.989.399	29,5%	2.090	819

Fuente: (ENIGHUR, 2011-2012: 24) elaboración: INEC

El análisis anterior permitió definir un mínimo de 500 USD mensuales como requisito de sueldo reportado que solicita el BIESS para otorgar un crédito que llegue al 70% del valor de la vivienda más barata de la feria (30.000 dólares). Sin embargo, las condiciones de pago de las cuotas de entrada, como elaboré anteriormente, superan las capacidades de los hogares con ingresos de 2 SBU, al menos en la feria indagada. Este monto (2 SBU) corresponde al ingreso promedio monetario mensual del decil 6 en adelante. Para diferenciar el segmento *popular* en cuanto a su capacidad adquisitiva, se deben extraer los otros deciles más altos.

En la estructura de precios de la feria se identificó la incidencia de los proyectos en segmentos de 30.000 dólares. El segmento 1, que corresponde a la vivienda entre 30 y 60.000 dólares, es accesible para personas en el decil 6 hasta el decil 9, como lo muestra la tabla de segmentos del mercado inmobiliario por deciles (Tabla 17). El segmento 2, a partir de los 90.000 dólares correspondería al decil 10 de la población, es decir, al 10% con mayores ingresos de los hogares ecuatorianos encuestados en la muestra. Cabe recalcar que el ingreso familiar promedio más alto reportado en la encuesta es de 2.090 dólares, lo cual deja una interrogante sobre el alcance de la encuesta a sectores con más altos ingresos, que posiblemente forman parte del promedio del decil 10.

**Tabla 17: Formas de pago a crédito por decil de ingreso en los precios de viviendas  
Feria BIESS 2013**

	Precio de la vivienda en USD	% de crédito más frecuente feria	Préstamo del BIESS en USD	Plazo de pago	Sueldo Reportado mínimo requerido por BIESS en USD	Número de SBU	Cuota Mensual BIESS en USD	Decil más bajo por ingresos	Población nacional incluida (en escala de SBU)
Precio mínimo segmento 1	30.000	70	24.448	25 años	500	2	200	5	45,5%
Precio máximo segmento 1/ mínimo segmento 2	60.000	70	45.460	20 años	1.000	4	400	9	16,8%
Precio máximo segmento 2	90.000	70	69.191	20 años	1.500	6	600	10	7,9%

**Fuentes:** Sondeo Feria de la Vivienda BIESS 2014, ENIGHUR 2011-2012 Elaboración de la autora.

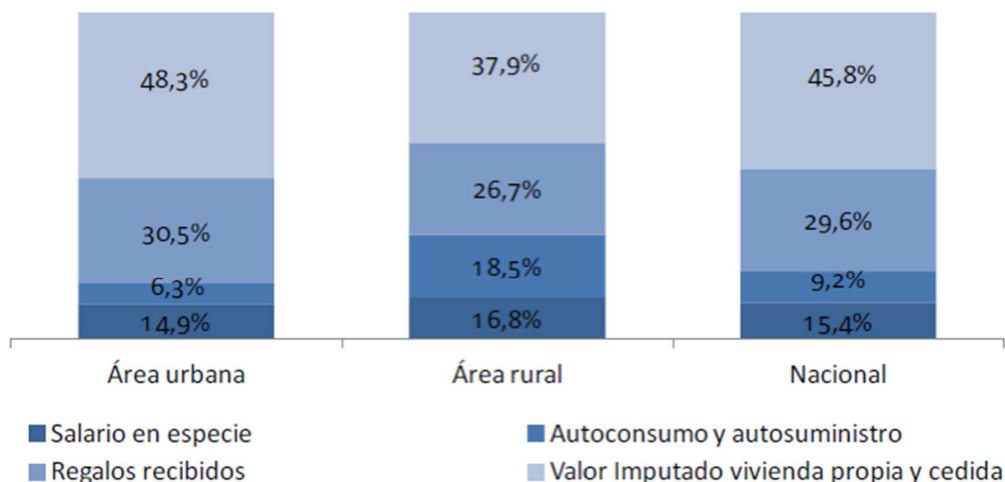
En concordancia con este análisis, el segmento *popular* accede a vivienda nueva en un rango de 30.000 a 60.000 dólares, y tiene ingresos monetarios entre los 528 (2SBU) y los 1.000 dólares mensuales. Este segmento corresponde a un rango entre el 45.5% y el 16,8% del total de hogares ecuatorianos. De acuerdo a la clasificación realizada en la Tabla 13, el porcentaje de hogares con ingresos mensuales suficientes para ingresar a este segmento *popular* de vivienda nueva, es decir hogares con ingresos entre 2 SBU y menos de 5 SBU, corresponde al 34,1% de los hogares ecuatorianos. Del total de participantes indagados, el 35,9% de las inmobiliarias y constructoras tuvieron al menos una casa o departamento en el rango de los 30.000 a 60.000 dólares, es decir, estuvieron orientados a este segmento del mercado.

Se puede caracterizar al segmento *popular* de este mercado de vivienda, no solo en términos de su ingreso económico, sino también de la composición e importancia de sus fuentes de ingreso, su capital educativo, su ocupación y sus patrones de gasto. La ENIGHUR presenta datos suficientes para esta tarea. En primer lugar, los ingresos monetarios entre salario, transferencias corrientes, renta de la propiedad y el capital y otros ingresos corrientes, representa el 80,3% del total de los ingresos de los hogares del

área urbana nacional (ENIGHUR 2011-2012: 21). El 19,7% restante se compone de diversas fuentes detalladas en el siguiente gráfico.

**Gráfico 11: Fuentes ingreso no monetario mensual**

**Composición del Ingreso No Monetario mensual, según área geográfica**



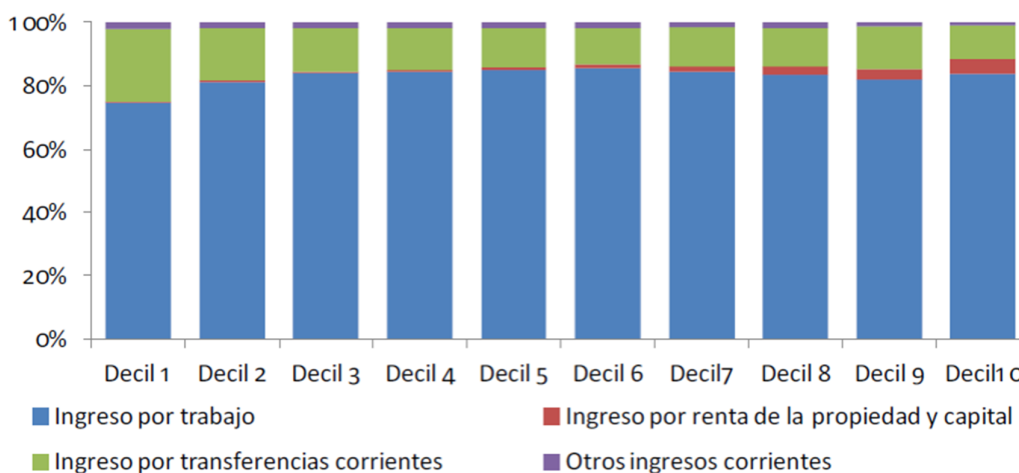
**Fuente:** (ENIGHUR, 2011-2012: 22) elaboración: INEC

En el Gráfico 11 que describe las fuentes del ingreso no monetario mensual, salta a la vista la importancia de la vivienda propia, comprada o cedida, que representa un 48.3% del total de los ingresos no monetarios familiares en el área urbana del país. Este valor corresponde al valor total imputado de la vivienda y está separado de la categoría de la renta de la propiedad. La importancia de la renta del capital y de la propiedad (entre ellos, de la vivienda) frente al peso de los ingresos por trabajo y otras fuentes monetarias puede diferenciarse por deciles (véase Gráfico 12). El segmento *popular* del mercado de vivienda, definido entre los deciles 6 y 9, presenta ingresos significativos por renta de la propiedad y del capital, que van aumentando a partir del decil 7. En concordancia con todos los deciles, el trabajo es el ingreso monetario más importante que recibe toda la población, en segundo lugar, el ingreso por transferencias corrientes y a partir del decil 8, el ingreso por renta de la propiedad y el capital ocupa el tercer lugar. La importancia creciente de esta categoría corresponde a los segmentos que dinamizan el mercado

inmobiliario. Solo en dos de los cuatro deciles la renta de la propiedad y del capital representa algo más del 5% de los ingresos monetarios mensuales.

**Gráfico 12: Fuentes del ingreso monetario por deciles**

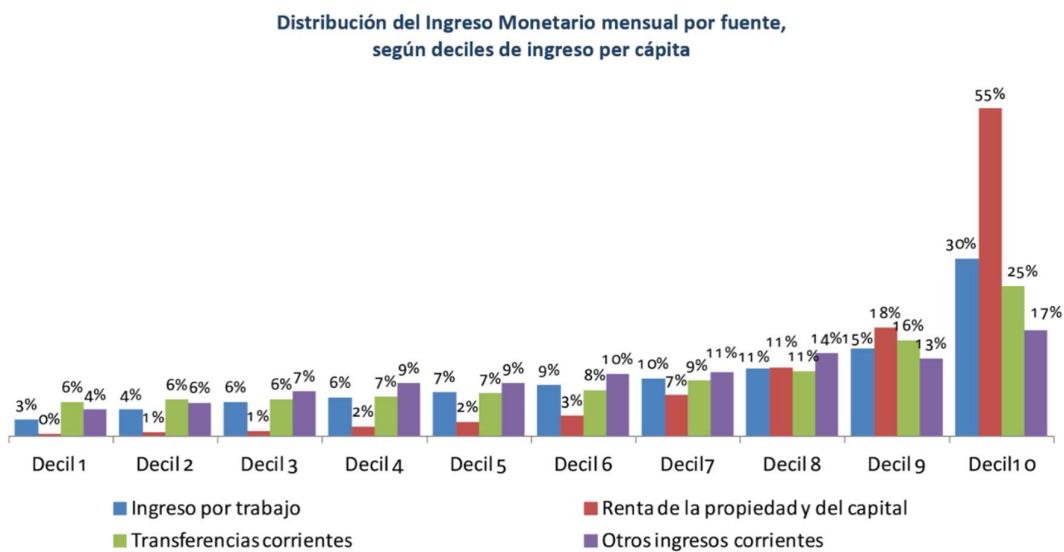
### Composición del Ingreso Monetario, según deciles



**Fuente:** (ENIGHUR, 2011-2012: 22) elaboración: INEC

No obstante, al evaluar la distribución de las fuentes de ingresos por deciles, salta a la vista la concentración de la renta y del capital que tienen los deciles superiores a nivel nacional (véase Gráfico 13). Los deciles 5, 6 y 7 concentran el 12% de estos ingresos por este rubro, el decil 8 por sí solo concentra el 11% y los dos deciles superiores concentran el 18% y el 55% respectivamente. Se puede decir, entonces, que dentro del segmento *popular* hay una diferencia muy grande a medida que avanzamos en deciles entre el porcentaje de concentración de propiedad y capital, una diferencia mucho más marcada que la que se observa entre los niveles de concentración del ingreso por trabajo. Esto sugiere que a mayor concentración de capital y propiedad, mayor posibilidades de que los hogares de estos deciles vivan de otras fuentes externas a su trabajo asalariado, es decir, de la renta y del capital. Si el acceso a vivienda de los sectores medios y bajos dinamiza el mercado inmobiliario, tal como lo plantea la revista inmobiliaria *Clave!*, los sectores medios y altos (deciles 9 y 10) lo hacen de una forma exorbitante, ya que concentran la renta de la propiedad y el capital. Sin embargo, para definir lo que entendemos por sectores medios y altos; y a su vez, sectores medios y bajos, es necesario involucrar más variables que permitan dilucidar la relación entre estos estratos sociales y la distribución del ingreso por deciles.

**Gráfico 13: Distribución de las fuentes del ingreso monetario, por deciles**



**Fuente:** (ENIGHUR, 2011-2012: 24) elaboración: INEC

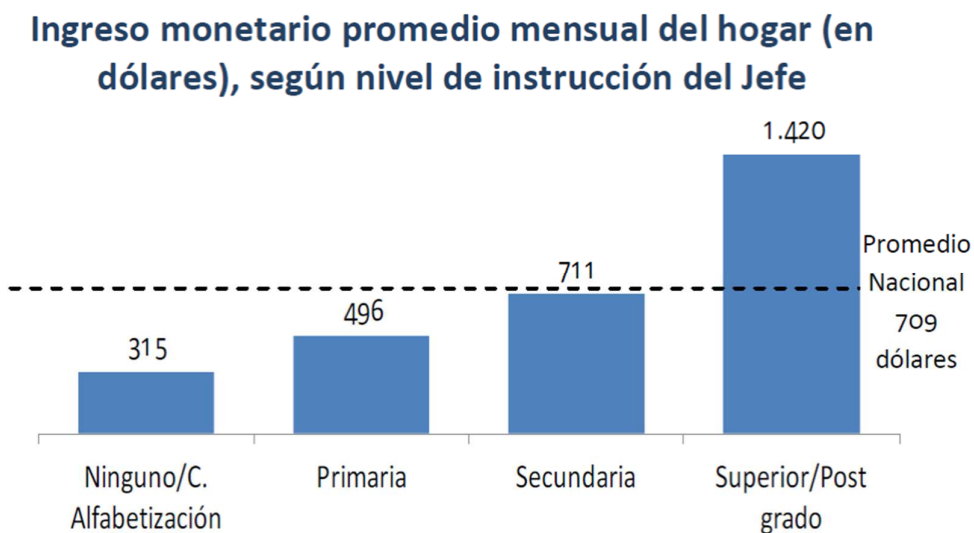
Para evaluar el ingreso promedio de los hogares ecuatorianos encuestados por el nivel educativo, partimos de la noción de que la clase media es caracterizada por su capital educativo. Los datos de la ENIGHUR permiten tener una visión del nivel educativo del/la jefe/a de hogar en los deciles 6 al 9, el segmento *popular*. A nivel nacional, el ingreso promedio de las familias cuya jefatura de hogar tiene estudios primarios es 496 dólares, secundarios es 711 dólares y 1.420 dólares con educación superior o postgrado (ENIGHUR, 2011-2012: 25) (Gráfico 14). Estableciendo como parámetro el ingreso mínimo familiar (2 SBU) que necesita el segmento *popular* del mercado inmobiliario de Quito para acceder a la vivienda más barata del mercado, de más de 30.000 dólares, este requisito de entrada estaría cerca del grupo que tiene solamente estudios primarios. No obstante, las condiciones bajo las cuales este acceso al crédito es posible, además de que alcanza a financiar solamente el 70% de la vivienda, presentan un escenario en el que es más factible que una familia con 3 SBU (792) logre acceder a vivienda formal en el mercado inmobiliario de Quito<sup>30</sup>. En este caso, podría afirmar que el segmento *popular* del mercado inmobiliario tiene más probabilidades de pertenecer a la población con estudios secundarios que a la población con estudios primarios. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que el decil 9 no llega al promedio mensual del hogar ecuatoriano cuyo

<sup>30</sup> La misma barrera de entrada (3 salarios mínimos, 360 euros) la coloca Pedro Abramo en sus estudios de las dinámicas del mercado inmobiliario de las ciudades latinoamericanas, en especial, las de Brasil (2011:372).



jefe tiene instrucción superior o de postgrado. Esto quiere decir que es más probable que el segmento popular tenga el jefe de hogar con instrucción secundaria a que éste tenga educación superior o de postgrado.

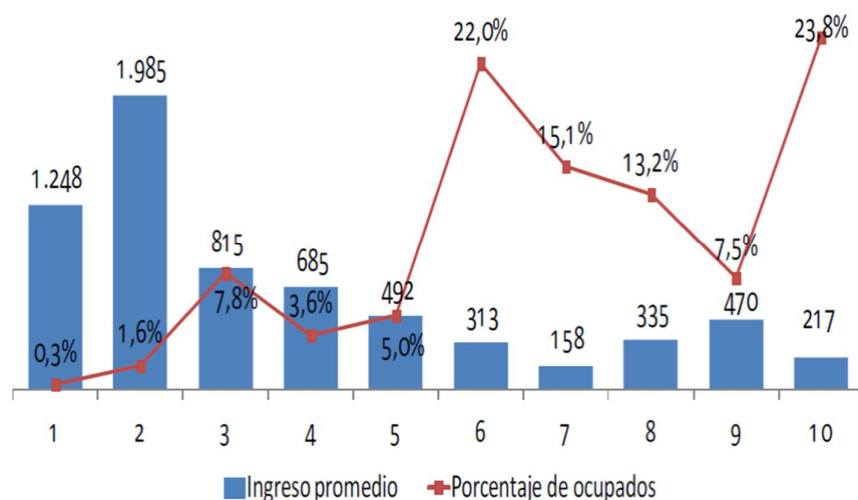
**Gráfico 14: Ingreso familiar mensual promedio por nivel de instrucción del/la jefe**



**Fuente:** (ENIGHUR, 2011-2012: 25) elaboración: INEC

Siendo éste el caso, el segmento *popular* tiene un nivel educativo menos similar al de la clase media (educación superior) y más a fin al de la clase media-baja (educación secundaria). Por otra parte, la rama ocupacional puede delimitar más diferencias al interior del segmento popular.

**Gráfico 15: Ingreso monetario promedio de los ocupados (en dólares), según grupo de ocupación del jefe:**



**Fuente:** Análisis ENIGHUR (2011-2012: 26). Elaboración: INEC.

**Tabla 18: Grupos de ocupación (en gráfico 15)**

No.	Grupo de ocupación	No.	Grupo de ocupación
1	Ocupaciones militares	6	Trab. de los serv y vendedores de comercios y mercados
2	Directores y gerentes	7	Agricultores y trab. Calificados
3	Profesionales, cient. e intelectuales	8	Oficiales, operarios y artesanos
4	Técnicos y profesionales	9	Operadores de instal. de máquinas y ensam.
5	Personal de apoyo administrativo	10	Ocupaciones elementales

**Fuente:** Análisis ENIGHUR (2011-2012: 26). Elaboración: INEC.

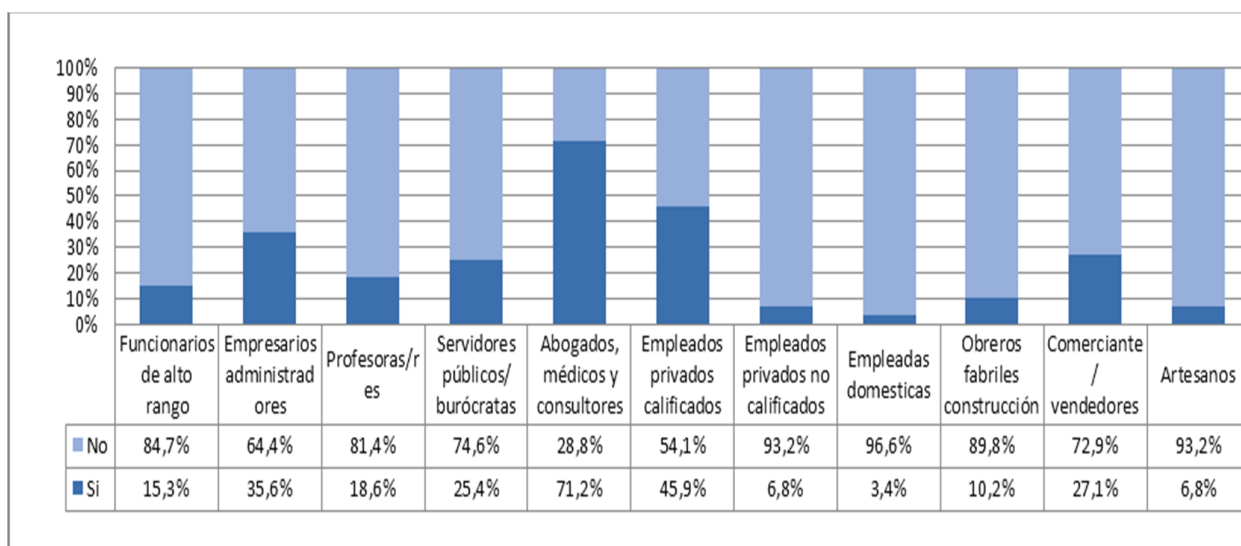
Las categorías de ocupación correspondientes a los deciles del segmento *popular*, que tienen un ingreso promedio que les permite acceder a la vivienda más barata del mercado, corresponden solamente a dos de las diez categorías: Profesionales, científicos e intelectuales (3), Técnicos y Profesionales (4). Las demás categorías de ocupación quedan fuera del rango de salarios promedio que corresponde al mínimo para acceder al mercado de vivienda construida. Sin embargo, en el hogar pueden haber dos miembros ocupados. El promedio de ocupados entre los deciles del segmento *popular*, 6 y 9, va en un rango entre 1,6 y 1,9 miembros del hogar (ENIGHUR, 2011-2012). Esta situación haría factible que cuatro categorías de ocupación adicionales entren en el segmento *popular* del

mercado inmobiliario: 5 (Personal de apoyo administrativo) y 9 (Operadores de instalaciones de máquinas y ensamblajes) son categorías muy cercanas al ingreso mínimo requerido. Adicionalmente, la suma de dos sueldos en las categorías 6 y 8, Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados; Oficiales, operarios y artesanos, puede posibilitar a los estratos con esta ocupación a acceder a la vivienda propia.

De manera esclarecedora, esta categoría de ocupación muestra cómo el segmento *popular* de la vivienda consiste, por una parte, en profesionales con educación superior o formación técnica de tercer nivel, correspondientes a las categorías de ocupación 3 y 4. Por otra parte, la compone un sector que logra bajo ciertas circunstancias acceder al mercado inmobiliario formal, que consiste en un personal capacitado y calificado sin educación superior, inserto en las ramas administrativas, o a su vez, en el sector de los servicios, comercios y mercados.

El segmento *popular* del mercado inmobiliario, en función de su capacidad adquisitiva, estaría inserto en la clase social de los profesionales y técnicos, a su vez, de los comerciantes y trabajadores administrativos y de servicios. Una comparación con la indagación de los ofertantes de la feria con categorías distintas que combinan la rama de actividad y la categoría de ocupación podría dar más luces sobre los oficios y características de este segmento *popular*:

**Gráfico 16: Tipos de cliente en los principales proyectos de la Feria BIESS 2013**



**Fuente:** Sondeo en la Feria de Vivienda BIESS, 2013. Elaboración: Víctor Lara

En el criterio de los inmobiliarios y constructores, el oficio de los clientes al que se orienta el proyecto de vivienda indagado está liderado por la categoría “abogados, médicos y consultores”, seguida por los “empleados calificados” y “empresarios, administradores” (Gráfico 16). Por su parte, las categorías ocupacionales “Empleados privados no calificados”, “empleadas domésticas” y “artesanos” presentan una baja incidencia entre los tipos de cliente a los que se dirigen las inmobiliarias y constructoras.

Así mismo, resalta la ausencia de las categorías profesores(as), empleados(as) domésticos y artesanos, entre las opciones que los asesores inmobiliarios escogieron entre las más frecuentes. Posiblemente, la elaboración muy específica de la categoría no permitió que los asesores definan como una tendencia a un grupo laboral muy restringido. Sin embargo, es clara la predominancia de otras categorías igualmente específicas como empresarios/gerentes/administradores privados, por sobre todas las categorías ofrecidas.

Por su parte, las indagaciones cualitativas sobre el tipo de vivienda y localización que ofertan los participantes de la feria según el tipo de cliente al que apuntan hablan de la diversidad de la oferta inmobiliaria de Quito en este periodo. Como he detallado antes, la fracción inmobiliaria es la más diversa de la oferta por su libertad de comercializar varios proyectos a la vez en su calidad de promotores inmobiliarios. Entre las nueve inmobiliarias indagadas, todas ofertan conjuntos habitacionales en las zonas suburbanas y/o en la periferia urbana al extremo Norte o al Sur de la ciudad. De los proyectos que las inmobiliarias optaron por ofertar en la feria, el conjunto habitacional en Los Chillos era la regla general, en casas de diversos tamaños y precios, pero que se ubicaron en un rango de entre 92, 100, 156 y un proyecto de casas de lujo de 350 a 400 m<sup>2</sup> de extensión. Las casas más grandes de los Chillos se ubicaron entre 127.400 y 260.000 USD el proyecto más caro. Sin embargo, solo una de las nueve inmobiliarias indagadas afirmó no construir en el valle de Los Chillos.

En su mayoría, las inmobiliarias afirman que sus clientes corresponden a un estrato medio-alto y alto. Dos excepciones, Mutualista Pichincha y P.S. afirmaron dirigirse a estratos medios y medio-bajos, la primera, y sectores bajos, la segunda. P.S., que oferta un conjunto de 255 departamentos, ubicado cerca de la autopista Simón Bolívar al Sur de Quito, califica a sus clientes como “De baja educación. Son de Quito. Son gente del Sur” (M.P.S, 2013, entrevista). Esta inmobiliaria es uno de los dos participantes de la feria que afirma ofertar vivienda para empleados privados no calificados, obreros fabriles o de la construcción y comerciantes/vendedores. Sin embargo, el ingreso mínimo familiar que requieren para pagar las cuotas mensuales de los departamentos de 39.000 a 50.000

dólares es de 1.000 a 1.200 dólares, sin otras deudas. Es el mismo ingreso que Proinmobiliaria, dirigida a sectores medio-altos, califica como el mínimo mensual familiar.

Por su parte, la oferta diversificada de Mutualista Pichincha permite hacer comparaciones entre los distintos sectores en los cuales comercializó viviendas en la feria. Como constructora, la mutualista ofrece construcción de una casa desde 32 m<sup>2</sup> de extensión en cualquier sector de la ciudad, en el plazo de noventa días. Como corredora, la mutualista gestiona anuncios de venta de vivienda nueva y usada. Como inmobiliaria, la mutualista oferta en su catálogo de la feria tres proyectos en conjuntos habitacionales de casas y departamentos en el Sur de Quito, entre los cuales está el proyecto de Guamaní de 224 casas entre 65 y 75 m<sup>2</sup>, a precios muy accesibles desde 44.000 dólares, la casa sin el parqueadero. Este tipo de oferta en la periferia urbana está dirigido, en concordancia con su versión, a clientes de sectores medio-bajos y medios, servidores públicos/prestadores de servicios por cuenta propia (médicos, abogados, consultores) y empleados privados calificados. Como oferta similar a ésta, resaltan en el catálogo de la inmobiliaria dos conjuntos de la zona de Carretas (Carcelén) con casas y departamentos de 80 a 98 m<sup>2</sup> que si bien entran están ubicados al Norte de Quito, forman parte de la periferia urbana.

Por otra parte, en su oferta de catálogo destacan 18 proyectos inmobiliarios en edificios localizados en el Norte de Quito (Centro-Norte y Ponceano<sup>31</sup>) y ocho conjuntos habitacionales ofertados en Los Chillos, dos en Tumbaco con casas entre 146 y 165 m<sup>2</sup> de extensión y un conjunto de departamentos de 158 m<sup>2</sup> de extensión en Cumbayá. Esto sugiere que la inmobiliaria oferta casas en la zona suburbana y en la periferia urbana para cierto segmento, y por otra parte, conjuntos con viviendas de mayor extensión, así como departamentos céntricos en el Norte de Quito para otro segmento del mercado.

Proinmobiliaria, sin duda una de las inmobiliarias más consolidadas de Quito, tuvo una fuerte presencia en la feria, con un stand de hasta quince asesores inmobiliarios y con proyectos en todos los sectores de Quito salvo Puenbo y Pomasqui. Su oferta, muy diversificada estaba dirigida a muchas ramas de profesionales: empresarios/gerentes/administradores(as), servidores públicos, prestadores de servicio por cuenta propia (abogados, médicos, consultores), empleados privados calificados y comerciantes/vendedores. Sus clientes, según afirmó el coordinador de marketing,

---

<sup>31</sup> Ponceano corresponde a un sector del Quito Norte ubicado al extremo norte de la ciudad, que sin embargo se ha constituido como un sector de edificios y conjuntos habitacionales exclusivos.

estaban por sobre el ingreso mínimo familiar de 1.200 dólares, un sector medio-alto (M. Proinmobiliaria, 2013, entrevista). En su mayoría, los clientes de la inmobiliaria son de Quito.

En resumen, el segmento *popular* de la vivienda en Quito se define por una capacidad adquisitiva que le permite acceder a la vivienda más barata del mercado, en algunos casos, con muchos esfuerzos. Una indagación más detallada de las condiciones de vivienda ofertadas para este segmento del mercado ofrecerá aún más ideas sobre el papel de la diferenciación de clase en las condiciones de vivienda y asignación de localizaciones que les ofrece el mercado inmobiliario.

### **3.6 Las condiciones de vivienda ofertadas para el segmento *popular*.**

Las condiciones de vivienda en los conjuntos habitacionales *populares* hablan de la constitución de un segmento social, al menos en el campo de la oferta inmobiliaria: el segmento *popular*. La vivienda *popular* está en el rango de 30.000 a 60.000 dólares, razón que la distingue de la vivienda social que es más barata, y que a su vez implica un bajo precio por metro cuadrado, con relación al resto de la oferta de vivienda nueva, en espacios desde 46 a 90 metros cuadrados de extensión en el caso de las casas unifamiliares. La Tabla 19 muestra la estructura de precios de las casas ofertadas en la Feria Biess 2013. Tomando en cuenta los promedios de extensión y precio, las casas de poco más 60.000 dólares tienen una extensión de 90 m<sup>2</sup> aproximadamente. Esta oferta solamente se encuentra en el sector de Calderón y en el Sur de Quito. La oferta inmobiliaria de Calderón está dirigida a este segmento del mercado. En este sector, el bajo precio se paga con unos espacios privados y colectivos restringidos, una localización distante y todavía precaria en servicios básicos, en una zona inmobiliaria que todavía se considera *popular*.

En el análisis saltaron a la vista características de las viviendas ofertadas que varían en las distintas localizaciones de la ciudad, por ejemplo, la cantidad de viviendas que se ofertan en un mismo conjunto. La Tabla 19 muestra cómo el número de casas por conjunto es más bajo en los proyectos ubicados en las parroquias rurales de Cumbayá, Tumbaco y Puembo (entre 11 y 50 casas) frente a las demás zonas suburbanas. Por su parte, los proyectos de Calderón y Los Chillos ofrecen conjuntos habitacionales con más casas (entre 28-133 casas y 13-161 casas respectivamente). De esta forma, la oferta de la zona suburbana es muy diferenciada en relación al número de viviendas por proyecto inmobiliario. El número de casas que se ofertan en Calderón y los Chillos solo es

comparable a la oferta de los proyectos inmobiliarios del sector Sur de Quito, en donde encontramos un rango de 40-600 casas, el más alto de la ciudad de Quito. Colocamos fuera de este rango y del cálculo de los promedios al proyecto C.J., que cuenta con 7.000 viviendas entre casas y departamentos, ubicado en Quito Sur.

Tabla 19. Caracterización de departamentos de proyecto 1 por sectores.													
	Proyectos		Proyectos con departamentos		Cantidad de departamentos		Extensión		Dormitorios	Plantas	Áreas verdes	Precio	
	N	P	N	P	P	R	P	R	P	P	P	P	R
Quito	64	100%	35	48.4%	87.57	6-300	83.63	50-290	2.24	1.03	9.06	94.240,94	33.400-530.000
			61		61		37		37	35	33	36	
Quito-N	24	38.7%	21	91.3%	82.57	4-102	85.96	50-290	1.95	1	8.95	114.836,86	40.400-30.000
			23		21		22		22	20	19	21	
Quito-S	11	17.7%	8	80%	114.25	6-300	74.25	60-105	2.78	1.11	3.75	50.011,11	33.400-72.000
			10		10		9		9	9	8	9	
Calderón	9	14.5%	2	22.2%	131	42-220	82	74-90	3	1	15	52.000	46.000-58.000
			9		9		7		7	7	7	7	
Cumbayá	2	3.2%	1	50%	68	68	100		2	1	30	180.000	180.000
			2		2		1		1	1	1	1	
Tumbaco	3	4.8%	1	33.3%	42	42	130	130	3	1	30	130.000	130.000
			3		1		1		1	1	1	1	
Pueumbo	3	4.8%	0		0		0		0	0	0	0	0
			0		0		0		0	0	0	0	
Los Chillos	10	16.1%	1	10	12	12	74	74	3	1	4	62.000	62.000
			10%		1		1		1	1	1	1	

Fuente: Sondeo en la Feria BIESS 2013. Elaboración: Víctor Garcés

Por su parte, en las tres parroquias del callejón interandino (Cumbayá, Tumbaco y Puembo) encontramos dos proyectos con 68 y 42 departamentos y en Los Chillos se ofrece un proyecto con 12 departamentos combinado con 59 casas (véase Tablas 19 y 20). Calderón parece tener una oferta más densificada con dos proyectos de 42 y 220 departamentos respectivamente. Es la única zona suburbana en donde se oferta una cantidad de departamentos comparable a las del Sur de Quito. Los departamentos de los conjuntos observados en Calderón son aglomeraciones de dos o tres departamentos por bloque con un gran jardín que reúne la totalidad de metros cuadrados mínimos reglamentados por el municipio.

De igual forma, se puede utilizar la extensión de las áreas verdes como criterio para evaluar la oferta inmobiliaria. En la zona suburbana salta a la vista que las áreas verdes individuales por vivienda aumentan lógicamente en relación a la zona urbana. Sin embargo, entre las zonas suburbanas se observan diferencias: En Calderón el rango de áreas verdes es de 6 a 40 m<sup>2</sup> en las casas y el promedio de 15 m<sup>2</sup> para los departamentos. Por su parte, en Los Chillos las áreas verdes van de 12 a 115 m<sup>2</sup>, lo cual evidencia una diferencia entre el tipo de vivienda que se ofrece en este valle con el de Calderón. Este resultado se extrae sin tomar en cuenta el único proyecto con departamentos en el sector de Los Chillos, que tienen 4 m<sup>2</sup> de área verde, pero que comparten el área comunal de las casas, que es de 1200 m<sup>2</sup> de extensión (Tabla 19).

Como muestran las Tablas 19 y 20, entre Quito Norte y Quito Sur hay una diferencia sustancial en el promedio de áreas verdes de las casas y de los departamentos: 23.7 en las casas del Norte y 13.3 en el Sur, mientras que el promedio de áreas verdes por departamentos es de 8.95 en el Norte y 3.75 en Quito Sur. Las áreas comunales revierten esta tendencia, ya que son más importantes en el Quito Sur: 1928,1 frente a 558,2 en el Norte de Quito. La forma estándar en los conjuntos habitacionales observados en el sur de Quito es una gran área verde rodeada de pequeños departamentos o casas desde 46 m<sup>2</sup>, distribuidas en su mayoría en dos plantas. Mientras tanto, en el Norte de Quito predominan los departamentos en primer lugar, (91.3%) que tienen mayores áreas verdes individuales por vivienda y sin embargo cuentan en promedio con la misma cantidad de espacio de áreas comunales que la oferta de Calderón. Estas diferencias en cantidad y extensión de las viviendas y áreas verdes se reflejan lógicamente en los precios, pero más aún, en el diseño de los proyectos de vivienda que se construyen en uno y otro sector. Podría plantearse que estas diferencias corresponden con una separación de clases sociales, todavía existente en la ciudad de Quito entre sus sectores Norte y Sur.



**Tabla 20. Caracterización de casas de proyecto 1 por sectores.**

	Proyectos		Proyectos con casas		Cantidad de casas		Extensión		Dormitorios	Plantas	Áreas verdes		Precio		Áreas comunales en m2	
	N	P	N	P	R	P	P	R	N	N	P	R	P	R	P	R
Quito	64	100%	37	59%	4-600	74.53	112.92	46-298	3	2.40	25.6	0-115	85.292,51	34.000-184.000	1103.19	0-9.000
			61	61	37	37	27	34	34	40						
Quito-N	24	38.7%	6	10.78%	4-102	41.30	135.17	62-298	3	2.67	23.7	10-50	113.900,00	83.000-184.000	558.18	40-3.000
			23	23	6	6	6	5	5	11						
Quito-S	11	17.7%	5	50%	40-600	218.00	89.85	46-130	2.83	2.17	13.3	0-20	64.750,00	34.000-110.500	1928.13	5-8.000
			10	10	6	6	6	6	6	8						
Calderón	9	14.5%	7	77.8%	28-133	69.86	93.54	84-103	3	2.29	21.5	6-40	60.665,07	49.500-72.000	583.17	1-1.548
			9	9	7	7	7	6	7	7						
Cumbayá	2	3.2%	1	50%	30	30.00	146.00	146	3	2	0	0	-	-	100.00	0-200
			2	2	1	1	1	1	1	2						
Tumbaco	3	4.8%	3	100	16-42	28.00	142.66	123-155	3	3	31	0-75	124.333,33	95.000-141.000	645.00	90-1.200
			3	3	3	3	3	3	3	3						
Pueumbo	3	4.8%	3	100	11-50	29.67	119.66	94-160	3	2	14.7	2-22	45.000,00	135.000	53.30	0-100
			3	3	3	3	3	3	3	3						
Los Chillos	10	16.1%	10	100	13-161	64.60	111.50	93-156	3.10	2.40	42.4	12-115	87.598,90	47.500-127.400	2705.04	230,23-9.000
			10	10	10	10	10	10	10	6						

Fuente: Sondeo en la Feria BIESS 2013. Elaboración: Víctor Garcés

Finalmente, la extensión de las casas también da cuenta de las marcadas diferencias entre los tipos de oferta de cada localización (Tabla 20). En el Quito Norte, los rangos de extensión van de 62 a 298 m<sup>2</sup>, mientras que en el Quito Sur van de 46 a 130 m<sup>2</sup>. En la zona suburbana, las casas en Los Chillos van de 93 a 156 m<sup>2</sup> y en Calderón de 84 a 103 m<sup>2</sup>. En síntesis, a pesar de tener precios de suelo más baratos que aquellos de la zona urbana de Quito, en Calderón se ofrece el rango de casas más pequeñas. Esta relación no cambia con respecto a los departamentos, que en la zona urbana siguen siendo más espaciosos que aquellos de la zona suburbana (50-290 m<sup>2</sup> en Quito Norte, 60-105 m<sup>2</sup> en Quito Sur, mientras que en Calderón los departamentos van de 74 a 90 m<sup>2</sup> y en los Chillos hay un solo proyecto de departamentos con 74 m<sup>2</sup> de extensión). Si bien el suelo urbano es escaso en la ciudad de Quito, se ofertan todavía departamentos de 290 m<sup>2</sup> a costos muy altos. A manera de ejemplo, el departamento de 290 m<sup>2</sup> de extensión en el Quito Norte, sector El Bosque, tiene un precio de 530.000 dólares, a diferencia del departamento más grande del Sur de Quito, de 105 m<sup>2</sup>, ubicado en Guamaní a 51.000 dólares. Por su parte, un departamento de la misma extensión vale 57.500 dólares en los Chillos y Calderón carece de esa oferta.

Estas relaciones dan cuenta de la importancia del costo del suelo en el costo total de los proyectos. Las diferencias entre las diferentes ubicaciones de los suelos dependen de múltiples factores relacionados a la localización, que define gran parte del costo del proyecto. Sin embargo, estas diferencias no solamente se visibilizan en el precio, sino en las condiciones de vivienda que ofrecen. Calderón se define por una oferta más estrecha en rangos de precio que la del valle de Los Chillos (49.500-72.000 dólares, frente a 47.500-127.400 dólares respectivamente). Esto puede responder a una menor cantidad de proyectos habitacionales ubicados en Calderón que se ofertaron en la feria. Sin embargo, los precios en Calderón son inferiores. Adicionalmente, a juzgar por la diferencia de cantidad de casas y extensión de las viviendas y sus respectivas áreas verdes, la oferta de Calderón es más precaria en condiciones de espacio que la oferta de Los Chillos y, podría asegurarse que está dirigida a otro segmento del mercado de vivienda con menor capacidad adquisitiva, por una parte, y con una menor exigencia de espacio, por otra. Es decir que el intercambio de *distancia por espacio* en el caso de la oferta de Calderón no es tal. A juzgar por el espacio que oferta la zona urbana del Quito Norte, (10-50), el metraje de área verde por vivienda es similar al de Calderón (6-40) y las áreas comunales presentan un promedio similar, (558,2 en el Norte y 583,2 en Calderón) pero un rango

muy distinto: 40-3.000 m<sup>2</sup> en el Norte frente a 1-1548 m<sup>2</sup> en Calderón. Quienes acceden a sus viviendas en Calderón no sacrifican distancia por espacio, sino distancia por precio.

**CAPÍTULO IV**  
**LA URBANIZACIÓN POPULAR DE MARIANA DE JESÚS, DINÁMICAS DEL**  
**SUELO URBANO Y CONDICIONES DE VIVIENDA DEL SEGMENTO**  
**POPULAR**

El siguiente capítulo busca indagar, mediante la aplicación de los conceptos analizados en un estudio de caso, los efectos de las dinámicas del suelo urbano y del mercado inmobiliario en la distribución de los grupos sociales en el espacio urbano. Más aún, se propone evidenciar que estos efectos no tienen relación solamente con los costos del suelo urbano y su disponibilidad, sino también con la “externalidad de vecindad” (Abramo, 2011: 369), en la constitución de una localización para vivienda formal *popular*. Esta dimensión social de la urbanización en la zona suburbana de estudio evidencia al mismo tiempo una construcción de los espacios que pone a prueba los hallazgos sobre las dinámicas del mercado inmobiliario que he desarrollado en los capítulos anteriores: su incidencia sobre el crecimiento de la ciudad formal, y a su vez, su papel en los fenómenos de expansión urbana y de urbanización. A esta tarea se dedica buena parte de este capítulo.

Por otra parte, el presente capítulo está dedicado a describir las condiciones de vivienda de los residentes de los conjuntos que he clasificado como *populares*, identificados como el segmento de menor capacidad adquisitiva del mercado inmobiliario formal. El estudio de caso se ha planteado en el anejo Mariana de Jesús de la parroquia Calderón, ubicada al norte de la ciudad de Quito. A través de la cronología de las diversas formas de acceso a la vivienda que se dieron en el marco de la expansión urbana, el capítulo reflexiona cómo la forma de construcción de vivienda y de acceso al suelo determina las relaciones sociales que se dan con el entorno, sus procesos de diferenciación espacial particulares. A su vez, indago la forma que tienen las comunidades generadas dentro del conjunto habitacional, que si bien están enmarcadas en la categoría de vivienda *popular*, varían en función de las particularidades de su experiencia.

En esta indagación estableceré comparaciones con otras formas de construcción de vivienda y de acceso al suelo, como la lotización en cooperativas de vivienda mediante el ejemplo del sector de Zabala, que originalmente formó parte de Mariana de Jesús pero no data del periodo del auge constructor, y tampoco se podría categorizar como mercado formal de vivienda. Al mismo tiempo, el capítulo busca conformar una tipología de las diferencias propias de aquél segmento *popular* que habita en los conjuntos habitacionales construidos en la zona, en concordancia con las dinámicas de la oferta que los construyó.

Por último, las particularidades de estos conjuntos habitacionales *populares* permiten discutir cómo las dinámicas del suelo propias de Calderón, así como su cambiante composición social, generaron que esta periferia rural se conformara en un lugar de residencia *popular*.

#### **4.1 La problemática de Mariana de Jesús (parroquia de Calderón)**

Los residentes originarios del pueblo de Mariana de Jesús viven ahí al igual que sus ancestros. Las familias todavía dan lugar a los nombres de las calles del pueblo, Quezada, Godoy, Armas, Calvache, Simbaña, a pesar de que en muchos de los casos, el éxodo de sus habitantes significó muchas veces que solamente uno de los miembros o ninguno resida en el pueblo. Es el caso de la familia más importante de terratenientes del pueblo, los Becerra. Estos residentes conservan todavía terrenos desde los 4.000 m<sup>2</sup> a manera de herencia, ubicados en la totalidad del sector de Mariana, y se dedican en pocos casos a la agricultura a pequeña escala. Los residentes han participado tradicionalmente en acciones colectivas en post del progreso del pueblo y en actividades en función de su pertenencia a “Mariana”. Sin embargo, esta organización se vio afectada por el éxodo de los residentes y por la fragmentación del pueblo, producto de la expansión urbana. Como relataron M.A. y L.C.:

M.A.: ...todo el mundo salía a trabajar, a estudiar y no había nadie en el pueblo en el día. Pero si pasaba algo, tocaban las campanas y todo mundo se aparecía. La gente era muy unida antes. Ahora, por ejemplo, usted llama a una reunión, a una sesión de pueblo, cuatro, cinco, no hay más. La gente es despreocupada, que si nos dan una obra, bien dado, si no también. O sea, la gente ya no es como antes, o sea, la gente luchó y trabajó por esto. Ahora no, ahora la gente es muy cómoda. Con tal de llegar a su domicilio, los demás pueden estar...

L.C.: La gente de los conjuntos mismo, ellos salen, van, llegan, se encierran en sus cuatro paredes (2013, entrevista).

Estos testimonios, y algunos más dispersos a lo largo de este capítulo, dan cuenta de la afirmación identitaria de los residentes originarios que se da en contraposición con los nuevos residentes urbanos que llegaron al pueblo con la explosión demográfica. Los residentes originarios, de origen rural, se diferencian tanto de los residentes de la *ocupación popular* del barrio de Zabala, como de los nuevos residentes de los conjuntos habitacionales.

¿Cómo se puede explicar la renovación de los grupos sociales de Mariana de Jesús, y los cambios en la convivencia de un sector rural, a partir de la introducción de

*formas de acceso al suelo y de construcción de vivienda* generadas por el mercado inmobiliario formal? La particularidad de este proceso llamó mi atención y me llevó a elegir como espacio de análisis al anejo de Mariana de Jesús, ubicado en la parroquia rural de Calderón, al que hoy en día se le conoce popularmente como “Marianas”. Durante diez o quince años, el pueblo de Mariana de Jesús ha experimentado un cambio físico y demográfico que no sucedió en sus doscientos años de existencia como anejo de la parroquia Calderón. “Marianas” creció en población que ahora reside en autoconstrucciones y en conjuntos habitacionales cerrados, al mismo tiempo se fue conformando como un nuevo barrio periurbano de Quito que conserva rasgos visibles de la dislocación de sus espacios rurales y la fragmentación entre los tipos de vivienda por la que optaron sus nuevos habitantes.

La expansión urbana en el anejo de Mariana de Jesús puede describirse mediante las distintas olas de construcción de vivienda que conformaron diferentes tipos de urbanización. Por una parte, llegaron al pueblo los servicios básicos y el desarrollo productivo por los cuales sus habitantes originarios tienen una larga historia de lucha. Al mismo tiempo, los precios del suelo continuaron subiendo y su dinámica cambió las condiciones de vivienda, así como los grupos sociales en capacidad de acceder al suelo en Mariana de Jesús. Como consecuencia de este proceso, el pueblo hoy en día se convierte paulatinamente en foco de especulación del suelo.

A partir de la década del 2000, en Mariana de Jesús los nuevos habitantes del sector acceden de diversas formas a la vivienda propia en los conjuntos *populares* por medio de la compra de vivienda nueva a profesionales particulares que se aventuraron al negocio de la construcción y a constructoras del sector empresarial del campo de la producción de vivienda, término del autor Pierre Bourdieu (2003:61). Posteriormente, la entrada más importante de estas últimas y el encarecimiento de los precios de suelo generan, a su vez, que nuevos actores distintos a los *populares* accedan a casa propia en el marco de la consolidación del sector como vector de expansión urbana.

Sin embargo, otras formas de acceso al suelo y de construcción de vivienda ya estaban presentes en el sector antes del boom inmobiliario. La vivienda autoconstruida en lotizaciones en Zabala, un sector segregado del pueblo<sup>32</sup> y su funcionalidad como “barrios

---

<sup>32</sup> El sector de Zabala, que se fue poblando a partir de la constitución de la Cooperativa de Vivienda Julio Zabala, forma parte de Mariana de Jesús pero ha generado una dinámica autónoma y segregada de “barrio arriendo” con respecto al resto del pueblo. Este proceso se aborda en la sección siguiente del capítulo.

arriendo” (K.A., 2013, entrevista) cambiaron en primera instancia las relaciones sociales del sector. Éste fue el primer paso hacia la inserción de Mariana de Jesús en el proceso de expansión urbana. En este proceso están involucrados también sus habitantes originarios, quienes experimentaron el cambio de los lazos sociales y la transformación de los espacios del pueblo, que ya cuenta con más de diez mil habitantes (Guerrero, 2010: 112).

Por otra parte, en el anejo de Mariana de Jesús se observa una expansión urbana tardía en relación a sectores más consolidados de Calderón como el barrio de Carapungo o su Centro Parroquial, colindantes con el antiguo anejo (véase Mapa 3). Como explica Luci Chugá, de la entonces Administración Zonal de Calderón, el mapa de sectores de Calderón fue elaborado en función de particularidades socioculturales de su población, así como condiciones distintas de tenencia de tierra, privada o comunitaria, de vivienda, formal e informal y condiciones opuestas en cuanto al grado de urbanización de la parroquia (2013, entrevista). Calderón es entonces un caso paradigmático de convivencia de distintas lógicas de producción de ciudad: formal e informal, privada y comunitaria; una característica que Samuel Jaramillo define acertadamente como “una heterogeneidad en los procesos de producción del espacio” (1992:124).

### Mapa No. 3: Sectores de Calderón



**Fuente:** Calderón: Cultura y sitios de interés, Administración Zonal de Calderón, 2012

La evolución de esta heterogeneidad en la producción del espacio en el caso de Calderón hace que, en palabras de un constructor que hoy oferta vivienda en la zona, “Marianas” sea “el último barrio de Calderón” (P.O., 2013, entrevista). Sin embargo, otros sectores como San Juan y Bellavista, colindantes hacia el norte con Mariana de Jesús, todavía mantienen la predominancia del espacio rural, por no decir, la ausencia del espacio urbano (Mapa 3). La particularidad de Mariana de Jesús en experimentar la ola de construcción



de vivienda formal de los conjuntos habitacionales llama aún más la atención cuando se corrobora que San Juan y Bellavista hoy crecen en habitantes y presentan el traspaso de los terrenos agrícolas para uso residencial que experimentó Mariana, pero en forma de lotizaciones y autoconstrucción, otras formas de acceso al suelo y de construcción de vivienda que difieren de las del conjunto habitacional.

La descripción de estas olas de vivienda para dilucidar la problemática de la urbanización de Mariana de Jesús es, a su vez, un recurso metodológico para mostrar la incidencia de las distintas formas de acceso al suelo y a la construcción de vivienda en las condiciones de vida que generan los espacios que resultan de la urbanización. Esta incidencia se expresa no solamente en la disposición de los espacios físicos, sino también en las dinámicas de segregación y diferenciación social de los grupos sociales que a éstas acceden. Zabala es la primera forma de acceso al suelo que detallaré, a fin de abarcar todos los procesos que se conjugan en el fenómeno de la expansión urbana.

## **4.2 Antecedentes históricos de la expansión urbana en Mariana de Jesús**

### *4.2.1 La ocupación popular de Zabala*

La expansión urbana observada en el antiguo anejo de Calderón, Mariana de Jesús, data de mucho antes de la entrada del mercado inmobiliario formal en este sector. La urbanización de una parte del sector de Mariana de Jesús se dio a través de asentamientos que se legalizaron en forma de cooperativas de vivienda. A pesar de que hoy en día los mapas diferencian ambos sectores, Zabala perteneció históricamente al sector de Mariana de Jesús (M.A. y L.C., 2013, entrevista). Sin embargo, su urbanización particular y su entrada temprana en el proceso de expansión urbana generaron una composición social del sector que lo separó en la práctica del pueblo de Mariana de Jesús. En este contexto, Zabala es un caso emblemático de cómo las formas de acceso a la vivienda y al suelo conforman las condiciones bajo las cuales un espacio físico y unos grupos sociales se relacionan entre sí. Un proceso de segregación, voluntaria o involuntaria se generó con Zabala, que a pesar de colindar con el corazón del sector -la iglesia de Mariana de Jesús- ha conformado sus límites de forma espacial y al mismo tiempo, mental (véase Mapa 4).

Los datos de los habitantes originarios del pueblo de Mariana de Jesús apuntan a la generación de la Cooperativa de Vivienda “Julio Zabala”, legalizada en 1989, como uno de los hitos temporales de este proceso. La hacienda Zabala, como la conocían los habitantes originarios de Mariana de Jesús, fue lotizada en forma de cooperativa de vivienda, mediante la cual se sortearon y adjudicaron lotes a familias que constaban en el

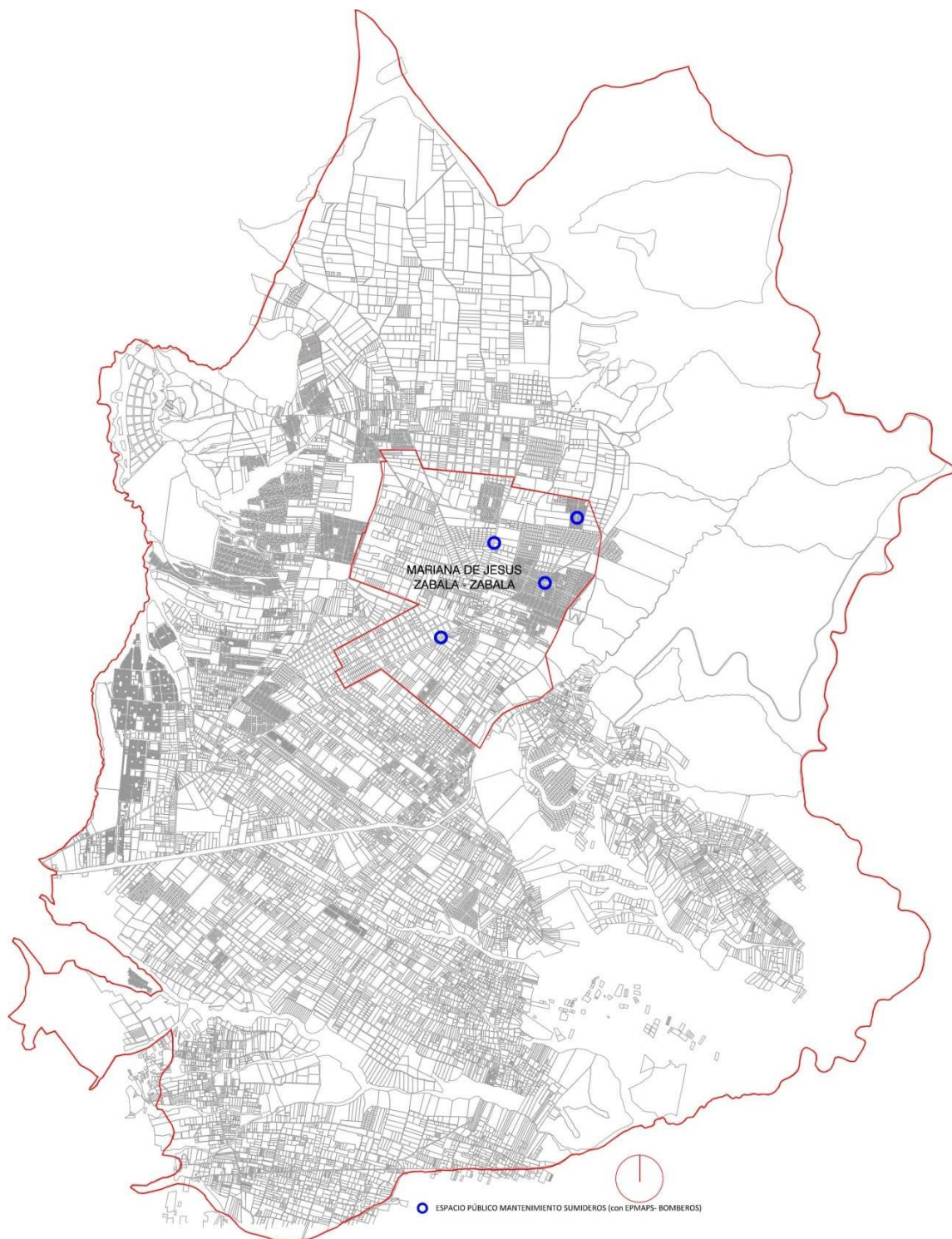
listado de la cooperativa. El Estatuto de la Cooperativa de Vivienda “Julio Zabala” se aprobó en 1989<sup>33</sup>, diez años antes de la crisis financiera del Ecuador luego de la cual empezó la construcción y oferta de vivienda nueva en el pueblo. Esta forma de acceso al suelo no se dio por medio de la compra de lotes, sino a través de lo que Pedro Abramo denomina *asentamientos populares informales* (2011:311), refiriéndose a una forma organizada de ocupación del suelo. Las familias de este asentamiento hicieron sus viviendas por medio de la autoconstrucción.

Sin embargo, la Cooperativa de Vivienda “Julio Zabala” se constituyó en el mismo lugar donde yacía el asentamiento “Marianitas”, que junto a los asentamientos de Puengasí, Carcelén y Carretas, formaban parte de una cooperativa ya existente, la Cooperativa de Vivienda del Pueblo: “una persona jurídica aprobada mediante Acuerdo Ministerial Nro. 04004 de 8 de noviembre de 1974” (Registro Oficial 8 de abril de 2004, véase Anexo 11). Posteriormente, en 1985, mediante gestión del entonces Ministro de Bienestar Social, se constituye la Cooperativa de Vivienda “Comité del Pueblo”, en el sector que hoy lleva su nombre, al norte de la ciudad de Quito. Según los datos, esta constitución omitió a 3.810 socios que bajo la Cooperativa de Vivienda del Pueblo tenían ya adjudicados por sorteo sus lotes, además, se omitió a 7.715 socios de los tres sectores restantes de la cooperativa intervenida en Puengasí, Carcelén y Mariana de Jesús (Registro oficial 8 de abril de 2004, véase Anexo 10). En síntesis, dos nuevas cooperativas de vivienda se impusieron sobre la anterior. Este proceso de lucha por la tierra desembocó muchos años después en una demanda ante el Tribunal Constitucional que fue admitida apenas en julio del 2003 (véase Anexo 11) y que resolvió aceptar parcialmente la demanda de inconstitucionalidad contra las acciones del Ministerio de Bienestar Social y el entonces ministro. La resolución fue tomada el 24 de marzo de 2004 (véase Anexo 11). El caso merece ser analizado en posteriores estudios.

---

<sup>33</sup> Véase Anexo 9.

#### Mapa no. 4: Plano de Calderón y sector de Mariana de Jesús con Zabala



**Fuente:** Administración Zonal de Calderón Elaboración: EMAAP Quito

Hoy en día el sector de Zabala se ha constituido como *barrio arriendo*, es además el más barato de Calderón, seguido por Carapungo (K.A., 2013, entrevista). Una creciente

escasez de suelo para vivienda al norte de Quito, en donde se ubicaron múltiples industrias en las zonas de Carcelén y en la parroquia de Calderón, generó la creación de estos polos de recepción de trabajadores migrantes, arrendatarios, que buscaban dónde vivir a bajo precio y relativamente cerca de sus fuentes de trabajo. Como explica K.A.:

No hay dónde vivir al lado de las fábricas, tienes Carcelén, Banco Ecuatoriano de Vivienda, que es una cuestión super cara los arriendos, tienes barrios un poco menos de servicio como Corazón de Jesús, Josefina, Carcelén Bajo que ya está super poblado, pero comenzó a poblarse Carapungo. Carapungo, donde los arriendos son un poco más accesibles, pero aun así siguen siendo altos, y la otra opción fue Zabala (K.A., ex miembro de la directiva del conjunto El Portal de Marianitas, 2013, entrevista).

Esta explosión demográfica que experimentó el pueblo de Mariana de Jesús, y su sector Zabala, tiene que ver con dos hitos identificados por los habitantes originarios del pueblo: En primer lugar, el arribo del agua potable a este anejo de Calderón amplió las posibilidades de vivir en el sector. Según el PDOT de Calderón, el primer sistema de abastecimiento para el pueblo llegó apenas en 1982:

El sistema de abastecimiento de agua potable data de 1982, habiéndose realizado algunas ampliaciones a partir de entonces. La mayoría de conjuntos habitacionales cuentan con pozo séptico, y las construcciones ilegales evacuan a las quebradas y a las calles. (PDOTS Calderón, 2011: 67)

Datos históricos del sector registran movilizaciones populares y cívicas, en forma de pedidos de los habitantes originarios a las autoridades municipales más altas de la época, en pos del agua potable desde inicios del siglo XX (Becerra, 2007: 20). Este pedido fue parcialmente atendido en el periodo del entonces presidente del Ecuador, el Dr. Isidro Ayora, en los años 30, en conjunto con la mano de obra del pueblo (Becerra, 2007: 29).

En segundo lugar, la organización social de Mariana contribuyó a someter a las compañías de transporte, hoy todavía consideradas un “monopolio” (PDOTS, 2011: s/r), a abrir las líneas de transporte para los sectores de Mariana y Zabala. Una habitante originaria del pueblo cuenta cómo el transporte cambió el sector de Zabala:

En Zabala había unas treinta familias, que ellas sí empezaron a vivir en Zabala, sin agua, sin luz, sin nada. La necesidad. Construyeron y ahí vivían. Y el bus les dejaba aquí en el pueblo y de ahí tenían que ir caminando hasta Zabala. Cuando ya el transporte salía desde Zabala, todos los lotes empezaron a construirse y Zabala creció más que Mariana de Jesús (S.Q., 2013, entrevista).

Como detalla el relato, la antigua hacienda Zabala como un asentamiento espontáneo presenta las características de la ocupación popular, una de las formas de vivienda más

difundidas en la provisión del suelo de amplios sectores de las ciudades latinoamericanas. Son características de esta forma de acceso al suelo las formas colectivas de organización y ocupación, así como una carencia sistemática de los bienes urbanos en función de esta condición de irregularidad:

La extrema debilidad en los ingresos de amplios sectores de la población urbana los excluye de los mecanismos normales de provisión de valores de uso territorializados (vivienda, infraestructura urbana, etcétera), de tal manera que no sólo su acceso cuantitativo a estos bienes es menor, sino que los mecanismos para proveerse de ellos son diferentes (Jaramillo, 1992: 124).

En este contexto, es característica de esta forma de acceso al suelo la organización colectiva, que en palabras de Jaramillo, más que una variable cultural característica de las capas populares, parece ser un “requerimiento funcional” (1992:125). Según comenta el autor:

La acción conjunta y la organización con quienes se comparte el espacio son indispensables, no solo para acceder a los terrenos sino para dotarlos de la infraestructura y de los valores de uso colectivo que en otras circunstancias suministrarían el mercado o el Estado mediante operaciones de distribución administrativa (Ibíd.).

De esta forma, la consecución de servicios mínimos que facilitaron la habitabilidad en conjunto con una escasez creciente del suelo urbano en las zonas más céntricas de la ciudad generaron la urbanización de Zabala, un proceso que ya había sido constituido desde el asentamiento Marianitas, detallado anteriormente.

Al mismo tiempo, los habitantes originarios del pueblo de Mariana de Jesús emprendían, como de costumbre, acciones colectivas para conseguir tales servicios básicos. S.Q., descendiente de una de las familias terratenientes de Calderón, al igual que L.C., cuyo abuelo y madre cultivaban la tierra del sector, explican cómo la acción colectiva consiguió la apertura de más líneas de transporte, entre ellas, la línea exclusiva para Zabala, además de la pavimentación de la principal vía de acceso al sector. Según S.Q., miembro vitalicio del comité de damas, “en su gestión como presidenta del comité” se consiguió la pavimentación al frío de la Av. Álvaro Pérez, hoy Av. Giovanni Calles (2013, entrevista). Al igual que L.C., ambos argumentan que fue la unión de los habitantes originarios la que logró la consecución de las obras. Por su parte, L.C. era “relajero” (2013, entrevista). Cuando las cooperativas subían los pasajes, tapaba las vías con piedras y palos para que bajen los precios de nuevo. Según cuenta, la lucha por los servicios básicos dependía de la amistad con algún concejal, de la suerte también (L.C., 2013, entrevista).

Esta versión de los habitantes originarios de Mariana de Jesús puede compararse con los datos elaborados anteriormente, que sugieren que los asentamientos populares que se constituyeron en cooperativas de vivienda -una de ellas la Cooperativa Julio Zabala- tenían una organización colectiva, objeto de la cual se conformaron los asentamientos populares. Este proceso no sucedió sin contratiempos ni disputas legales que derivaron en una demanda en el Tribunal Constitucional, en el 2004 (Anexos 9-11). Al parecer, ha habido siempre una separación entre la organización colectiva de los habitantes originarios de Mariana de Jesús y los residentes de Zabala, quienes también debieron organizarse para conformar ambas cooperativas existentes. J.L., un residente de Zabala desde hace treinta años, imbabureño, de la tercera edad, tiene una vivienda propia cerca de la parada de buses de Zabala. Según él, el nombre propio del sector es Comité del Pueblo:

J.L.: Pero el mal gobierno de León Febres Cordero, que en paz descansa, no le dieron el voto a él, se desquitó y a nosotros del Comité del Pueblo nos hizo a un lado y le puso Julio Zabala. Pero propiamente es Comité del Pueblo.

Entrevistadora: ¿El Comité del Pueblo que queda por Carcelén?

J.L.: Es lo mismo, aquí es el asentamiento 4, el primer Comité del Pueblo es el que conocen por lo general ahí de Rumiñahui. De ahí nació Carcelén, Puengasí, Mariana (...) (J.L., 2013, entrevista).

Al parecer, la constitución de ambas cooperativas tiene vinculaciones con dinámicas electorales, en el marco de las cuales se constituyó también el asentamiento popular Comité del Pueblo, ubicado al norte de Quito. El posterior desarrollo de la Cooperativa de Vivienda Julio Zabala, constituida por sobre la Cooperativa Pueblo, ha seguido teniendo problemas de regularización. El PMDOT 2011 califica todavía a la cooperativa como un barrio en proceso de legalización (2011:60). Sin embargo, esto no ha impedido que sus residentes continúen construyendo, le hereden la propiedad a sus hijos y arrienden cuartos de sus viviendas. S. T., otro residente de Zabala, es uno de los arrendatarios. S. T. es conserje de un conjunto habitacional colindante con Zabala, él proviene también de la sierra norte, donde vivió al ingresar al país desde Colombia. S. T. arrienda un cuarto por la tercera parte de su salario, que corresponde a 100 dólares y adicionalmente paga luz y agua. Carece de teléfono fijo, su hijo hace los deberes en los cibercafés de Zabala. Sin embargo, le parece que la vida en Zabala es tranquila (S. T., 2013, entrevista).

Los datos cualitativos sugieren que la separación entre Zabala y Mariana de Jesús data de antes del auge constructor y del traspaso acelerado de las tierras agrícolas a

proyectos de vivienda. Aun así, las formas de organización colectiva que hicieron posible el acceso al suelo de los residentes de Zabala marcaron, a su vez, un desarrollo separado y autónomo del sector. Zabala tiene su propia iglesia, su propia calle principal en donde se ubican todos los servicios de tiendas, comidas y cibercafés, y su propia línea de bus “Zabala-Quito”. Su constitución de barrio autónomo, al margen del mercado formal de vivienda y el emprendimiento posterior del sector como lugar de arriendo convirtió a Zabala en uno de los primeros puntos de llegada a Quito por el norte. El Anexo 12 muestra que la vivienda arrendada representa un 10% del total de viviendas en el sector de Mariana-Zabala.

A su vez, la llegada de sus residentes acompañada del déficit de atención en servicios básicos generó tanto un crecimiento precario como problemas de seguridad. El proceso se va pareciendo a la consolidación de un guetto, cuya población trabaja en el mismo sector y solo se relaciona directamente con la ciudad central, mas no con su entorno. Más que discutir aquí si la segregación es voluntaria o no, es importante dimensionar este sector como uno de los fragmentos entre los cuales la expansión urbana dividió al pueblo. Resulta, así mismo, estéril hablar de segregación residencial, ya que la segregación es una categoría relativa, en la dimensión parroquial, Zabala no es un sector segregado. En la dimensión del pueblo, sí lo es.

Parte de este estigma es la composición étnica del barrio. También el hecho de que muchos de sus residentes son migrantes de la sierra norte y de otros países genera en los residentes del pueblo una sensación de inseguridad. J.L., el residente de Zabala afirma que:

J.L.: Cuando nosotros procreamos ahí era super tranquilo. Ahora hay gente mala que vinieron de Carapungo, de la Bota, del Comité del Pueblo, gente morena de toda clase porque los morenos vienen y se hacen amigos de la juventud, y van dañando a la juventud. Por ejemplo yo ahorita me alzo y yo no me puedo ir. Yo tengo que pagar una carrera para ir.

Entrevistadora: ¿Si no hace eso, le roban?

J.L.: A mí me robaron un celular con un puñal así. Tuve que darle el celular y lo que yo tenía. Y no solamente a mi persona, sino a los otros. Eso es lo malo que Zabala ahorita está.... mala gente (J.L., residente de Zabala, 2013, entrevista).

La calidad de *barrio arriendo* es también señalada como causante de la inseguridad del sector, según varios de los habitantes originarios de Mariana de Jesús. Los arrendatarios son fluctuantes y los bajos precios del arriendo estarían dirigidos a “gente ajena” (M.A.,

habitante originaria de Mariana, 2013, entrevista) que sería causante de la delincuencia (Ibíd.). La delincuencia hoy es un problema, en comparación con la convivencia que experimentaban los residentes originarios del pueblo antes de la expansión urbana. La urbanización de Zabala, según señalan, es causante de la inseguridad del pueblo:

L.C.: ...anteriormente, cuando vivíamos solamente estas familias todos salían de su casa, nadie ocupaba un candado en la puerta. Solamente dejaban amarrando con una piola en las puertas y salían a trabajar los terrenos.

M. A.: Yo me iba, por ejemplo, a Calderón a hacer las compras, dejaba la puerta cerrada. Me iba a la santa misa, de igual manera.

M. A.: Nunca hubo delincuencia.

L.C.: Nadie le topaba a nadie.

M.A.: Nosotros nos encontrábamos en la noche, jugábamos hasta las 23h30 de la noche. Pequeños, y así en la plaza, en las calles. Tranquilo, nunca nos sucedía nada.

L.C.: El problema empezó a lo que empezó a poblarse Zabala.

MA: Lo que pasa es que no querramos culpar a la gente que vive en Zabala, porque usted sabe que de todo hay en todo, hay buenos, hay malos... en todos lados. Pero por decirle que a partir de eso empezó la delincuencia aquí en Mariana.

LC: La situación es que en especial es por ejemplo, Zabala. La mayor parte de los propietarios de casa se dedicaron al arrendamiento. Entonces ahí vive más gente que arrienda que los mismos dueños. Ese es el inconveniente, el problema de la inseguridad, de la gente que viene a vivir acá por costos más económicos que los arriendos, porque en el centro es más caro, entonces la gente trata de salir afuera, pero ése es el inconveniente (L.C. y M.A., 2013, entrevista).

Por último, es importante resaltar que la urbanización en forma de asentamientos informales ha constituido un obstáculo para la consecución de servicios básicos, entre ellos la generación de espacio público, a pesar de los esfuerzos organizativos que caracterizan a estas formas de vivienda. Al respecto, un comentario del PDOT de Calderón dice:

Calderón es una de las parroquias más grandes del Cantón Quito, por su cercanía a la metrópoli ha crecido significativamente, esto ha ocasionado que se formen nuevos barrios siendo éstos en su mayoría ilegales. En estos casos las organizaciones son dinámicas y existe la participación de todos sus miembros, este compromiso y cooperación se evidencia hasta que sus propiedades están legalizadas y cuentan con los servicios básicos necesarios, una vez conseguidos los fines, la participación de la comunidad disminuye (PDOTS Calderón: 54).



Al parecer, las carencias de Zabala todavía no se solucionan. En concordancia con los datos del plan, en el 2011 tanto Zabala como Mariana de Jesús carecían todavía de todos los servicios básicos en un porcentaje entre el 10% y 20% del total de su población (Anexo 13). Me atrevería a afirmar que una gran parte de esa población carente de alcantarillado y de agua potable se encuentra en el sector de Zabala. Hoy las vías principales del sector están siendo atendidas treinta años después de su constitución como Cooperativa de Vivienda Julio Zabala.

El sector también presenta una carencia de espacio público que se contempla a la vista. Además del parque de la iglesia de la Virgen de Montserrat, que data de la fundación del pueblo de Mariana de Jesús, no existe ningún equipamiento público en Zabala. Datos de los moradores corroboran la existencia de una casa comunal, sin embargo ésta no consta en el registro de espacios públicos del PDOTS (2011:69). Mariana, por su parte, tiene un comedor de ancianos, un albergue para jóvenes y un estadio con cancha deportiva. Su sala comunal es la escuela del sector.

#### *4.2.2 Los bajos costos del suelo, la tenencia de la tierra y sus alcances en explicar la urbanización popular de Mariana de Jesús.*

A partir de la década de los noventa, surge un proceso de abandono y venta de tierras rurales que luego se destinan a la lotización y construcción de vivienda, del cual nace un mercado formal de compraventa de lotes para vivienda autoconstruida y de vivienda nueva en conjuntos habitacionales. Éste es el preámbulo de la situación actual del sector de Mariana de Jesús, que concuerda con la tendencia de muchos otros sectores rurales de Calderón. Según el diagnóstico del PDOT de la parroquia:

Lamentablemente las actividades agrícolas, ganaderas y pecuarias se van perdiendo paulatinamente debido al avance vertiginoso de la urbanización que ha experimentado la Parroquia especialmente en las tres últimas décadas, pues las constructoras, cooperativas de vivienda, lotizaciones y otras formas de urbanización han ido ganando cada vez más territorio y estrechando los campos de producción agrícola, ganadera y pecuaria. En el poco territorio disponible existen barreras para la inversión en estas tierras pues el costo de los insumos y materiales agrícolas son muy altos, al igual que la mano de obra que cada vez es más escasa y no cuenta con especialización, a más de no contar con un canal de riego (PDOTS Calderón:23).

Las condiciones históricas de abandono del sector agrícola de Calderón también ocasionan este proceso de abandono de tierras. A pesar de haber sido considerado históricamente “el granero de Quito” (M.A. y L.C., 2013, entrevista) el sector de Mariana

de Jesús en particular tiene una larga historia de lucha por los servicios básicos y principalmente por el riego, y conforme a la tradición se le negaron muchas veces la provisión de sus principales fuentes de desarrollo: el agua potable y el riego (Becerra, 2007; Armas, 1985). La provisión de servicios básicos para Calderón tardó mucho más en llegar al sector que a la ciudad de Quito, la que hasta principios de los años noventa, cuando se crea el Distrito Metropolitano de Quito (DMQ), seguía estando separada de la periferia rural que comprendía Calderón. En este contexto, el pueblo de Mariana de Jesús tiene una larga tradición organizativa conservada por los actores sociales del pueblo. Como ellos cuentan, la mayoría de los servicios básicos se consiguieron con mingas, autogestión y presión organizativa que a veces daba resultado en concesiones de personajes políticos individuales. En la historia reciente de la parroquia, el alcalde Álvaro Pérez le concedería alrededor del año 1992 la pavimentación en frío a la vía de acceso a Marianita, que antes llamada con su nombre, hoy se llama Avenida Giovanni Calles (S.Q., 2013, entrevista). En la actualidad, entre las obras que se han gestionado, destacan las vías de acceso y los principales servicios básicos. Para algunos habitantes originarios del sector, lo que queda por hacer en Mariana es el alumbrado de las calles, la señalización y la pavimentación de las calles secundarias de tierra (C.S. de G. y esposo, 2013, entrevista). Sectores del pueblo de Mariana como Alborno y Zabala muestran ser los menos servidos en ese sentido.

El sector de Mariana de Jesús, a pesar de su antigüedad<sup>34</sup>, tiene una historia de no más de quince años de una provisión sistemática de servicios básicos, según sus habitantes originarios (C. S. de G. y esposo, 2013, entrevista), o de poco más de treinta años tomando en cuenta los datos del PDOTS de Calderón sobre la provisión del agua potable, posiblemente la necesidad más evidente de un sector seco, pero eminentemente

---

<sup>34</sup> El 16 de diciembre de 1893 se funda la parroquia Mariana de Jesús, que reunía a los sectores de “Chingiltina (antiguo nombre del sector de Mariana), Almeidas, Tubitos y los llanos de Karapungo” (Becerra, 2007:8). Poco tiempo después, en 1897, el teniente político firma un documento en el que “se reconocía plenamente la supremacía económica, social, cultural y política de Karapungo sobre Chingiltina” (Becerra, 2007:10). El documento era un acta en la que representantes de la parroquia de Mariana de Jesús le ceden el título de parroquia a Karapungo, “pero sin haber comunicado a la población. No sé que hubo entre ellos, pero las tres personas firman y entregan la parroquialización de Mariana. Y por eso es que ahí entonces, mi abuelo es el que se entera y repica las campanas, pero ya era demasiado tarde porque se habían apresurado con la firma de los otros, ya. Entonces perdió la parroquia, Mariana de Jesús. Todo ha sido a raíz de engaño” (L.C., 2013, entrevista). Ésta es la versión de los habitantes originarios de Mariana de Jesús. L.C. cuenta que su abuelo se enteró del engaño y corrió a repicar las campanas de la actual plaza de la iglesia. En ese tiempo, era muy común la práctica de reunir a todos los residentes del pueblo con tal acto. Sin embargo, y a pesar de los esfuerzos de los residentes de Mariana de Jesús, Mariana perdió su condición de centro parroquial y pasó a ser un anejo de la flamante parroquia de Calderón, fundada el 28 de agosto de 1897 bajo la sanción del General Eloy Alfaro (Becerra, 2007:10).

agrícola. Podríamos analizar esta situación histórica como una manifestación de la tradicional oposición campo-ciudad, o más específicamente, a cómo el *tejido urbano* llega a ejercer su influencia (y opresión) sobre el campo, incluso en un momento anterior a la expansión urbana. El tejido urbano, término de Henri Lefebvre, se refiere a:

...all manifestations of the dominance of the city over the country. (...) the only regions untouched by [the urban fabric] are those that are stagnant or dying, those that are given over to 'nature' (Lefebvre, 2003: 408)<sup>35</sup>

En este caso, el abandono del campo y sus efectos sobre el éxodo de las familias del pueblo y el abandono progresivo de la agricultura expresan esa dominación del tejido urbano sobre los espacios, que tiene efectos sobre aquellos sectores colonizados y aquellos abandonados por su fuerza creadora. Posteriormente, el proceso de expansión urbana y la ulterior provisión de servicios en el pueblo generaron una nueva contradicción que está también ligada a los efectos del tejido urbano, y su relación con la generación continua de centralidades y periferias, inherente al proceso “inacabado” de la centralidad (Lefebvre, 1972:179). Lo urbano, en palabras del autor, “No puede existir sin esta localización: el centro” (1972:177). De ahí que a partir de la generación de servicios de infraestructura urbana y toda concentración de bienes y medios que supone la llegada de lo urbano, nos involucramos en una discusión un tanto distinta, que ha sido comúnmente elaborada en términos de la segregación residencial o socioespacial (Jaramillo, 1992:124; Sabatini, s/f:1). En este contexto, y como he señalado en el capítulo 1, la segregación por sí sola es estéril como discusión si no está inserta en sus causas y efectos con respecto a la centralidad. De ahí que la contradicción que observo en el contexto de expansión urbana de Mariana de Jesús se expresa mejor en otros términos que obedecen al fenómeno urbano que va experimentando el sector:

La contradicción más importante se desplaza y la encontramos en el seno del fenómeno urbano: entre la centralidad del poder y las otras formas de centralidad, entre el centro “riqueza-poder” y las periferias, entre la integración y la segregación (Lefebvre, 1972: 175).

Las contradicciones que observo a nivel local se experimentan, paradójicamente, a partir de la provisión de servicios básicos en el sector y de los distintos tipos de urbanización que despedazan en fragmentos un espacio unitario de lo que antes fue un sector rural.

---

<sup>35</sup> Utilizo en este caso la versión en inglés de “La Revolución Urbana”, ya que la expresión “are given over to nature” citada anteriormente es más acertada que su traducción en español, en donde se expresa como “limitadas a la ‘naturaleza’” (1972:10).

Por otra parte, las dinámicas del suelo que se exacerbaban en el periodo de los noventa muestran una relación entre la tenencia de la tierra y el tipo de urbanización en forma de conjuntos que caracterizó los efectos del auge constructor en este espacio de análisis. En Mariana de Jesús, la tenencia de tierra resultó descentralizada, en vista de que el traspaso de tierras, de grandes hacendados a pequeños agricultores, se dio mucho antes de la expansión urbana. Este proceso tiene larga data. En un primer momento, los terrenos fueron donados para poblar el pueblo de Mariana de Jesús, una dinámica muy extendida en toda la parroquia de Calderón (M. R. Becerra, 2007, Guerrero, 2010:33). Posteriormente, en concordancia con los efectos de procesos como la Reforma Agraria de 1964 (Guerrero, 2010: 35) las tierras fueron vendidas o donadas a los trabajadores de las haciendas. Estas familias, a su vez, cultivaron el suelo por décadas hasta que las nuevas generaciones dejaron de dedicarse a la agricultura y vendieron la tierra, en su mayoría sin lotizar, a lotizadores particulares o a constructoras privadas.

Existen diferencias en la tenencia de las distintas familias originarias del pueblo de Mariana de Jesús que hoy conservan sus terrenos en forma de herencias. Familias tradicionales como la familia Quezada estuvieron emparentadas con los Becerra, grandes terratenientes de Calderón, mientras que otras familias como los Calvache conservaron pequeños lotes, que a pesar de su pequeña extensión de alrededor de 4.000 m<sup>2</sup> (L.C. y G.A., 2013, entrevista) hoy se consideran propiedades de alto valor inmobiliario (“Jorge”, especulador de suelo, 2013, entrevista). El pueblo se divide en cuadras enteras pertenecientes a las familias Cabezas, Armas o Godoy, algunos de cuyos descendientes todavía residen en el pueblo.

Este proceso de venta y abandono de tierras estuvo muy influenciado por la educación que las familias agricultoras les dieron a sus hijos, quienes salían a estudiar fuera del pueblo. De esta estrategia hay múltiples historias familiares. A lo largo del siglo XX, Mariana de Jesús se caracterizó por ser muy próspera en producción agrícola de granos, en especial, de maíz y de canguil. Múltiples personas citan el nombre que se le daba al pueblo: “el granero de Quito”. Por medio de la educación y posterior titulación de bachillerato y estudios superiores, las nuevas generaciones encontraron trabajos más rentables que la actividad agrícola y muchos vendieron las tierras heredadas:

Esto era verde verde verde, todo maíz, canguil, todos los granos. Y ahora ya no hay nada, ya no hay casi nada. Entonces como usted ve que mucha gente de acá también ya se dedicaron a estudiar, gente intelectual y todo, es difícil que se dediquen a sembrar, entonces han optado por vender. ¿Y a quién venden? A las constructoras (S.Q., habitante originaria de Mariana de Jesús, 2013, entrevista).

En este contexto, la relación entre el tipo de expansión urbana y el tipo de vivienda ofertada con la tenencia de la tierra anterior a la urbanización es evidente: La tierra aquí es descentralizada y la urbanización se da cuando vendedores (agricultores) traspasan sus terrenos a los compradores (las constructoras, constructores y lotizadores particulares). Este proceso facilita la construcción de conjuntos habitacionales, mas no la urbanización en forma de venta de lotes, como detallaré posteriormente.

Otro hito importante en el éxodo de los habitantes originarios del sector de Mariana de Jesús es la migración internacional, fenómeno potenciado durante la década de los noventa. Según el PDOT de Calderón,

La situación económica del país y la tecnificación de la producción genero un éxodo masivo de los habitantes de Calderón, siendo las mujeres en un 71% que viajaron fuera del país, la edad en la que viajaron está comprendida 22 y 30 años. El destino de los emigrantes fue principalmente España por la facilidad del idioma el 95% de los ausentes se fueron exclusivamente por motivos de trabajo, el 53% de los emigrantes envían sus remesas mensualmente, dinero que ha dinamizado el sector de la construcción (PDOT, 2011-2012:57).

Esta emigración dentro y fuera del país, así como a otras partes del DMQ, tiene además una incidencia muy importante en este proceso de traspaso de tierras. Muchas tierras, que antes de la expansión urbana eran muy baratas, fueron vendidas o abandonadas y representaron sobre todo a finales de los años noventa, un excelente negocio como suelo barato para la lotización y construcción de vivienda nueva. La crisis de 1999 supuso un punto de quiebre entre las familias que se enriquecieron y se empobrecieron a raíz de la venta de sus tierras. S.Q. cuenta quiénes ganaron y quiénes perdieron con este traspaso de tierras:

Antes aquí un terreno, cuando es en sures, yo le estoy hablando de hace (cuándo es la muerte de mi papá...) de unos 17 años más o menos. En ese tiempo, el metro de terreno (...) era bajísimo. Ahorita con el crecimiento poblacional que estamos, con la venta, porque mire, aquí quienes hicieron o sacaron un buen provecho del costo de terreno es la gente que compró en sures.

Hay gente que ya tuvo visión en este sector de aquí de Marianita y dijo, esto con el tiempo va a crecer. Entonces compraron terrenos, 1 ha, 2 has. de terreno que eran quince millones de sures. Pero el rato que se dolarizó esos quince millones de sures ya no les representaba ni 4000

dólares.

Pero esa gente que compró en sucres, cuando construyó sus viviendas y cuando hizo los conjuntos habitacionales y todo, dice ya no, el costo del terreno ya no es quince [millones de] sucres. Ahorita pasamos en la vía principal, ahora son 150 dólares el metro cuadrado.

Estos terrenos de la cooperativa son de 5000m, que tiene cada uno de estos cuadraditos que usted ve en este sector que se llamaba La Cooperativa, porque esto se formaron una cooperativa y le compraron al hacendado, hicieron las divisiones y ya. Entonces cada socio tuvo tres lotes de terreno de 5.000 metros. Si en ese tiempo, los 5.000 metros usted compró en 1.500 sucres el metro, le costó 7'500.000 sucres. Eso le costó los 5.000 m. Si ahora esos 5.000 m vendemos a 150 dólares, son 750.000 dólares. Y entonces esta señora que vendió en sucres los 7'500.000 sucres, le dividimos para 25.000 que fue el cambio del dólar, ella se quedó con 300 dólares. La señora se quedó con 300 dolaritos de un terreno que vendió y es un terreno que ahora le cuesta 750.000 dólares. ¿Se da cuenta el cambio que hubo? (S.Q., habitante originaria de Mariana, 2013, entrevista).

El feriado bancario de 1999, en el cual los fondos de múltiples bancos del país se congelaron y luego fueron devueltos en las condiciones que impuso la dolarización, resultó la diferencia fundamental para quienes esperaron para vender sus terrenos después de la dolarización y quienes vendieron en sucres:

Claro, fue la crisis. A eso quiero llegar yo. Mire, mis suegros vendieron también un terreno en la época de sucres. A ellos les dieron 25 millones de sucres. Entonces esos 25 millones ellos pusieron en el banco y tranquilamente ellos vivían de los intereses. Entonces ellos cogían 300, 400, 500.000 sucres y con eso para vivir uno, la vida boca arriba. El momento en que esos 25 millones se transformaron en... claro, qué cogían ellos, se les transformó en una poquedad de dólares.

Y la gente quedó en crisis, la gente perdió. Nosotros tenemos unas dos señoras que compraron de estos terrenos de la cooperativa, había comprado el don este en cien millones de sucres. Entonces toditos eran asustados "no, tal persona ha vendido en 100 millones el lote". Cuando ya les transformaron, encima más habían puesto el dinero en este Banco de los Andes que quebró. Entonces ellas prácticamente perdieron su terreno. ¿Se da cuenta? Entonces fue una crisis terrible de los terrenos (S.Q., habitante originaria de Mariana, 2013, entrevista).

La quiebra de los bancos supuso otro factor diferencial entre los ganadores y perdedores de este proceso, como los suegros de S.Q. y las dos señoras, quienes perdieron el producto de la venta de sus terrenos, en el marco de un juego especulativo de "vivir de los intereses", en el cual la suerte de la venta de los bienes inmuebles estuvo marcada por las leyes de lo absurdo, lo "risible", según S.Q. (Ibíd.). Los ganadores de la crisis, fueron quienes se endeudaron en sucres y pagaron posteriormente en dólares. Más aún, la mayor ganancia la constituyó la plusvalía de los terrenos que subió a medida que la expansión

urbana fue avanzando, y que en el mercado de vivienda construida halló en Mariana un nicho de oferta de vivienda *popular*.

Estas dinámicas del suelo urbano de la parroquia son otro factor generador de la urbanización en forma de conjuntos habitacionales *populares*. La modalidad de conjunto supone una forma económica de ofertar una cantidad considerable de viviendas en lotes de 1.000 metros en adelante. A diferencia de la lotización, el conjunto es una forma ideal de ofertar vivienda en lugares en donde ya no se cuenta con terrenos de gran extensión. Esta modalidad ha sido electa tanto por los constructores de los conjuntos precarios, como por las constructoras que ofertan hoy conjuntos completos en la zona. Al respecto, un gerente constructor de Mariana de Jesús describe las condiciones del suelo que favorecen la lotización y el conjunto habitacional:

PO: Un conjunto pequeño son 5.000 u 8.000m, pero una lotización son 5, 8, 10 has entonces el tamaño del terreno es lo que manda ahí. Y si no encuentras un terreno de 5 has, no puedes hacer lotización. (...) El problema es que las lotizaciones se las puede hacer en lugares que no están muy poblados. Por ejemplo, en Calderón no creo que encuentres un terreno lo suficientemente grande para hacer una lotización, porque ya no existen. Entonces no es un tema de si es que hay cómo o no hay cómo por la economía del país, sino que es un tema de que exista físicamente el terreno para que yo pueda lotizar.

Entrevistadora: ¿Toca comprar terrenos más pequeños?

PO: Exactamente, y ahí ya no tiene sentido lotizar, ahí haces un conjunto (2013, entrevista).

Esta perspectiva permite visualizar la importancia de la disponibilidad del suelo para el sector de la oferta de vivienda. En Mariana de Jesús, el negocio de la lotización no prosperó tanto como la construcción de vivienda lista en conjuntos habitacionales. Esto puede corroborarse visualmente al observar la cantidad de conjuntos que dan forma a los nuevos barrios urbanos de este sector. Más al oriente, en los sectores de Bellavista y San Juan, aún puede corroborarse la presencia de múltiples lotizaciones de oferta que no tuvieron cabida en Mariana.

Tanto los conjuntos habitacionales precarios, como los conjuntos completos están contruidos sobre lotes de no más de 10.000 metros cuadrados. S.Q., quien pertenece a las familias originarias del pueblo de Mariana, trabaja en una inmobiliaria local que hace lotizaciones en Bellavista, al igual que conjuntos habitacionales en Mariana. Ella también considera que la razón por la que proliferaron los conjuntos habitacionales en Mariana es el tamaño de los terrenos:

Entrevistadora: ¿Por qué no hay más conjuntos en San José de Morán, o en San Juan que aquí en Marianas?

S.Q.: No, eso está más poblado ahorita. Pero no hay conjuntos habitacionales porque eso de ahí... o sea, aquí lo que más se ha proliferado es, diga usted, un terreno de 4.000 m, un montón de casitas. En cambio, en San Juan no, como eran extensiones de terreno ellos lo que hicieron es vender lotes de 300, de 250 m y eso como que es menos construcciones, pero en cambio las casas tienen mayor cantidad de terreno. Aquí en cambio, las casas construyen en qué, en 40 m. Porque eso es lo que le venden a usted, 40 de abajo y 40 de arriba, le venden 80 m de construcción. Ésta por ejemplo es 80 m, entonces está levantada en 40m de base más los 40m de arriba: 80 m cuadrados (2013, entrevista).

A diferencia de otros anejos de la parroquia de Calderón, como San Juan o Bellavista, en Mariana se vendieron terrenos de 4.000m<sup>2</sup> que se dedicaron a la construcción de conjuntos habitacionales de casas, mientras que en estos dos sectores se vendieron lotes de 200 a 300m<sup>2</sup> de terreno que propiciaron la autoconstrucción de casas más grandes. Esta relación entre tenencia de la tierra y tamaño de lote se evidencia a gran escala en la Tabla 21. Marianas-Zabala, San Juan y Bellavista tienen lotes en extensiones mayores que otros sectores más urbanizados, pero menores que los sectores de la parroquia que conservan las tierras comunales.

**Tabla 21: Rango de los tamaños de lotes predominantes en distintos barrios de Calderón**

Rango	Barrios
Menos de 200 m <sup>2</sup>	Carapungo – Centro Parroquial – Centro Administrativo -
201 m <sup>2</sup> a 500 m <sup>2</sup>	Sectores: Bellavista – San Juan – Centro Parroquial – San José de Morán – Marianas-Zabala – Comuna de Llano Grande (algunos barrios) – Centro Administrativo (algunos barrios).
501 m <sup>2</sup> a 1000 m <sup>2</sup>	Comunas
Más de 1000 m <sup>2</sup>	Comunas

Fuente: PDOTS Calderón, 2011.

En ese sentido, desde la perspectiva de los constructores, es mucho más rentable ofertar vivienda lista en lotes pequeños que vender lotes pequeños en terrenos a más alto costo. Por otra parte, el valor agregado que ofertan los constructores es la vivienda lista, que es el negocio principal que se ha emprendido en Mariana de Jesús.

En síntesis, la descentralización en la tenencia de la tierra que experimentó Mariana de Jesús bajo las condiciones históricas citadas, antes de la expansión urbana, podría haber determinado un precio más bajo del suelo, que se deriva en un costo final



más bajo de las viviendas ofertadas. Éste puede haber sido un factor causal del hecho de que la vivienda construida en este sector de la ciudad esté destinada específicamente para estratos medios y medio-bajos. Estas dinámicas del suelo podrían explicar el tipo de urbanización que surgió en Mariana de Jesús y en otros sectores de Calderón, como San José de Morán y Llano Grande. Sin embargo, un análisis más detallado de la constitución del sector de Mariana como un nicho de venta de conjuntos *populares*, muestra la incidencia de otros factores causales de este proceso.

#### **4.3 La urbanización popular de Mariana: Análisis desde la diferenciación social**

En un primer análisis del tipo de urbanización de Mariana de Jesús desarrollado en los apartados anteriores, indagué la relación de esta urbanización *popular* con dinámicas del suelo urbano como el tamaño de los terrenos y los bajos costos del suelo. Además de estos aspectos, hay que considerar que el crecimiento urbano no es solamente característico de este sector, ya que toda la parroquia de Calderón experimentó una expansión urbana extensa a lo largo de los últimos años. En su estudio titulado “La gestión urbana en la parroquia metropolitana Calderón del Distrito Metropolitano de Quito”, Guerrero le atribuye a los efectos del suelo urbano y a la gestión municipal poco integradora ese “crecimiento atípico” (Guerrero, 2010: 32) de la parroquia. En el desarrollo de su argumento, procesos como la construcción de viviendas y la migración interna de “una población de clase media y baja de Quito” (Ibíd.:34), denominado movilidad interna en esta investigación, no se habrían producido de no ser por los bajos costos de suelo (Ibíd.: 46).

Sin embargo, la búsqueda de las causas que generan estos bajos costos del suelo es importante. Esta búsqueda no puede ignorar el hecho de que tanto el fenómeno urbano como el crecimiento del tejido urbano -en términos de Lefebvre- son fenómenos complejos. Por lo tanto, no se pueden establecer factores originarios en un orden cronológico, sino efectos que son a su vez factores causales del tipo de urbanización del sector. Esta premisa de análisis del autor se basa en que *lo urbano* como fuerza generada y a su vez generadora (Ibíd.: 23) solo puede aprehenderse desde la dialéctica y no desde la lógica (Lefebvre, 2003: 409)<sup>36</sup>.

Otros factores relacionados con la proximidad de grupos sociales diferenciados por su forma de acceso a la vivienda, por aspectos étnicos, culturales o socio-económicos podrían explicar los bajos costos del suelo, así como la evolución particular de la

---

<sup>36</sup> Traducción de la autora.

parroquia de Calderón como nicho de construcción y venta de vivienda *popular*. Las preferencias de las clases acomodadas y populares de la ciudad tienen un efecto en esta evolución particular, según detallo a continuación:

En primer lugar, las condiciones climáticas de la parroquia, en su condición de valle andino, son similares a las demás parroquias rurales que, según he analizado en el capítulo anterior, presentan hoy costos del suelo mucho más elevados. Calderón destaca como un valle seco, pero con un clima más cálido y sano con respecto a la ciudad consolidada. En palabras de N.L., gerente inmobiliaria, en Calderón compran las “maestras que quieren un clima más cálido, que el médico les recomienda. El clima es un preponderante para que las personas mayores quieran ir a vivir allá” (N.L., 2013, entrevista). A pesar de que, históricamente, la parroquia ha carecido de abastecimiento de agua, uno de sus principales problemas, Calderón presenta condiciones climáticas favorables con respecto a la ciudad consolidada.

Sin embargo, Calderón puede haber tenido históricamente precios muy bajos relacionados con la composición social de quienes fueron a vivir ahí. En el estudio de caso ubicado en Mariana de Jesús, he detallado cómo la ocupación popular en cooperativas de vivienda como una forma de acceso al suelo estuvo presente mucho antes del auge constructor. Esta forma de acceso al suelo y construcción de vivienda es ampliamente difundida en la parroquia de Calderón. La cantidad de barrios no regularizados en la actualidad puede dar una idea al respecto: 35,9% regulares, 31,9% en proceso de regularización y 32,3% irregulares (Guerrero, 2010:78). En el caso del sector de Mariana de Jesús, la urbanización de este tipo de vivienda estuvo acompañada de un crecimiento demográfico de migrantes de la sierra norte y de las provincias del norte de la costa ecuatoriana, como indican los datos del sector Zabala. La composición social de Zabala tiene también un importante número de hogares afrodescendientes, un grupo de importancia poblacional en la parroquia, según indican los datos censales.

En la actualidad, Calderón tiene un porcentaje importante de población afrodescendiente, de acuerdo a los datos sobre auto-identificación. Es igual de importante que el de la población indígena, si sumamos las categorías del censo que se refieren a la pertenencia cultural a este grupo: afroecuatoriano/afrodescendiente (4%), negro/a (1%) y mulato/a (2%). No obstante, la categoría “indígena” (6%) sumada a la categoría “mestizo” (80%) correspondería a la gran mayoría de la población de la parroquia (Tabla 22):

**Tabla 22: Autoidentificación de la población de Calderón.**

Autoidentificación según su cultura y costumbres	Casos	%	Acumulado %
Indígena	9077	6	6
Afroecuatoriano/a Afrodescendiente	6641	4	10
Negro/a	1712	1	11
Mulato/a	3299	2	14
Montubio/a	2384	2	15
Mestizo/a	121929	80	95
Blanco/a	6821	4	100
Otro/a	379	0	100
<b>Total</b>	<b>152242</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Censo Nacional de Población y Vivienda, 2010. Elaboración: GPC y GPP, Equipo Técnico de Planificación, PDOTS Calderón 2011.

Por su parte las ramas de actividad, categorías de ocupación y grupos ocupacionales de la parroquia pueden dar cuenta de su composición social en términos de clase. La rama de actividad predominante en la parroquia es el comercio al por mayor y menor (20%), seguido por la industria manufacturera (17%). La población restante se distribuye en una variedad de actividades, entre las que destaca la baja incidencia de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, a la que solamente se dedica el 2% de la población de la parroquia (Tabla 23). Quedan en menor proporción las actividades de transporte y almacenamiento, así como la construcción, a las que se dedica el 7% de la población respectivamente, seguidas por el alojamiento y servicio de comidas, servicios administrativos y de apoyo, actividades de los hogares como empleadores, con el 5% respectivamente. Las actividades de enseñanza, administración pública y defensa, representan cada una un 4% de los oficios de la población y las actividades profesionales, científicas y técnicas, y de atención de la salud humana un 3% en total.

Esta primera división de las ramas de actividad daría cuenta de una predominancia de trabajadores en ocupaciones comerciales y manufactureras y de la baja incidencia de agricultores (clase campesina) en una parroquia que hoy en día se considera ya no rural, sino suburbana (PMOT 2012-2022: 12). Resalta también la ausencia total de incidencia en cuanto a las actividades de organizaciones extraterritoriales, las actividades inmobiliarias, de arte y recreación (1%), de información y comunicación, en concordancia con sectores cuyas fuentes de trabajo no están localizadas en la parroquia y, a su vez, no constituyen una fuente de empleo importante para la población de la parroquia. Entre las categorías ocupacionales, predomina la de empleado u obrero privado (52%) (véase Tabla

24). Esto implica que la mayoría de la población trabaja en relación de dependencia. Resalta la baja incidencia de socios y patronos, que sumados corresponden al 5% del total de trabajadores de la parroquia. Sin embargo, los trabajadores por cuenta propia (18%) son importantes también, seguidos de los funcionarios públicos (11%). Esta distribución es relevante, ya que revela que la mayoría de quienes se dedican al comercio o a la manufactura están trabajando como empleados privados o por cuenta propia en estas ramas y en la construcción, transporte y almacenamiento, los servicios administrativos y de apoyo.

**Tabla 23: Población de la parroquia de Calderón por rama de actividad**

Rama de actividad (Primer nivel)	Casos	%	Acumulado %
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1483	2	2
Explotación de minas y canteras	287	0	2
Industrias manufactureras	12702	17	20
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	188	0	20
Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos	503	1	21
Construcción	4828	7	27
Comercio al por mayor y menor	14616	20	47
Transporte y almacenamiento	5037	7	54
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	3406	5	59
Información y comunicación	1522	2	61
Actividades financieras y de seguros	1085	1	62
Actividades inmobiliarias	327	0	63
Actividades profesionales, científicas y técnicas	2550	3	66
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	3571	5	71
Administración pública y defensa	2796	4	75
Enseñanza	3208	4	79
Actividades de la atención de la salud humana	2043	3	82
Artes, entretenimiento y recreación	610	1	83
Otras actividades de servicios	1778	2	85
Actividades de los hogares como empleadores	4021	5	91
Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	38	0	91
No declarado	4174	6	96
Trabajador nuevo	2707	4	100
<b>Total</b>	<b>73480</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Censo Nacional de Población y Vivienda 2010. Elaboración: GPC y GPP, Equipo Técnico de Planificación, PDOTS Calderón 2011.

**Tabla 24: Población de la parroquia de Calderón por categoría de ocupación**

<b>Categoría de ocupación</b>	<b>Casos</b>	<b>%</b>	<b>Acumulado %</b>
Empleado/a u obrero/a del Estado, Gobierno, Municipio, Consejo Provincial, Juntas Parroquiales	7492	11	11
Empleado/a u obrero/a privado	36980	52	63
Jornalero/a o peón	2493	4	66
Patrono/a	2719	4	70
Socio/a	967	1	72
Cuenta propia	12411	18	89
Trabajador/a no remunerado	869	1	90
Empleado/a doméstico/a	4117	6	96
Se ignora	2725	4	100
<b>Total</b>	<b>70773</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Censo Nacional de Población y Vivienda 2010. Elaboración: GPC y GPP, Equipo Técnico de Planificación, PDOTS Calderón 2011.

Los grupos de ocupación presentan un panorama más claro de las distintas composiciones de la población de la parroquia. Los trabajadores de los servicios y vendedores, en concordancia con la predominancia del comercio, lideran los grupos ocupacionales. Los oficiales, operarios y artesanos también constituyen una porción importante de la población de la parroquia, con el 16%. Les siguen las ocupaciones elementales (14%), que en concordancia con el análisis elaborado en el capítulo 3, tienen un ingreso mensual promedio de 217 dólares (ENIGHUR, 2011-2012, Gráfico 15). Resalta también que los profesionales científicos e intelectuales tienen una mayor presencia en los grupos ocupacionales.

**Tabla 25: Población de la parroquia de Calderón por grupo de ocupación**

<b>Grupo de ocupación (Primer nivel)</b>	<b>Casos</b>	<b>%</b>	<b>Acumulado %</b>
Directores y gerentes	2201	3	3
Profesionales científicos e intelectuales	6136	8	11
Técnicos y profesionales del nivel medio	4651	6	18
Personal de apoyo administrativo	7367	10	28
Trabajadores de los servicios y vendedores	14686	20	48
Agricultores y trabajadores calificados	1107	2	49
Oficiales, operarios y artesanos	12037	16	66

Operadores de instalaciones y maquinaria	7777	11	76
Ocupaciones elementales	10276	14	90
Ocupaciones militares	250	0	90
no declarado	4285	6	96
Trabajador nuevo	2707	4	100
<b>Total</b>	<b>73480</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

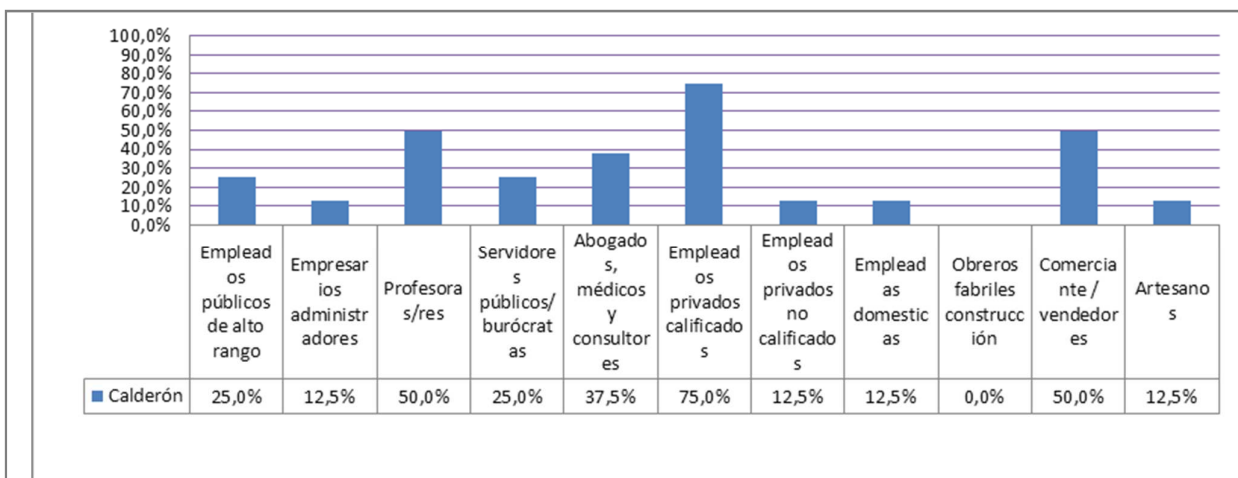
**Fuente:** Censo de Población y Vivienda 2010. Elaboración: GPC y GPP, Equipo Técnico de Planificación, PDOTS Calderón 2011.

Para corroborar el planteamiento de Guerrero, que habla de la predominancia de sectores de clase media baja que emprendieron la migración interna hacia la parroquia (es decir, el cambio de residencia), me remito al análisis elaborado en el capítulo anterior, según el cual los grupos de ocupación profesionales, científicos e intelectuales, así como los técnicos y profesionales del nivel medio, son los únicos grupos de ocupación en capacidad de acceder a la vivienda construida, según ingreso monetario mensual. Estos grupos corresponden en total a un 14% de la población de la parroquia (Tabla 25). No obstante, también el personal de apoyo administrativo (10%) y los operadores de instalaciones y maquinaria (11%) estarían en capacidad de adquirir la vivienda nueva construida más barata con ambos miembros del hogar ocupados, así como los trabajadores de servicios y vendedores (20%) con los oficiales, operarios y artesanos (16%) que corresponden a los dos grupos de ocupación con las remuneraciones más bajas en posibilidad de acceso a la vivienda más barata del mercado formal, la vivienda *popular*. Sumadas todas las categorías de los grupos de ocupación que podrían estar en capacidad de acceder a la vivienda construida más barata, obtenemos un 71% de la población en capacidad de acceso a este tipo de vivienda: el segmento *popular* de la vivienda construida en el mercado inmobiliario.

Quedan excluidas del segmento *popular* de este mercado las categorías de ocupaciones militares y directores y gerentes, quienes están en capacidad de acceder a una vivienda más cara que la *popular* y, por su parte, representan un mínimo de la población de la parroquia, 0% y 2% respectivamente (Tabla 25). Quedan excluidas del acceso a la vivienda formal las categorías de agricultores y trabajadores calificados, y las ocupaciones elementales. Ambos grupos sumados corresponden al 16% de la población. En vista de este análisis, cabe la comparación con lo que los agentes inmobiliarios y constructores que ofertan proyectos en Calderón en la Feria de la Vivienda BIESS 2013

determinaron como los clientes a quienes se dirigen los principales proyectos inmobiliarios (Gráfico 17):

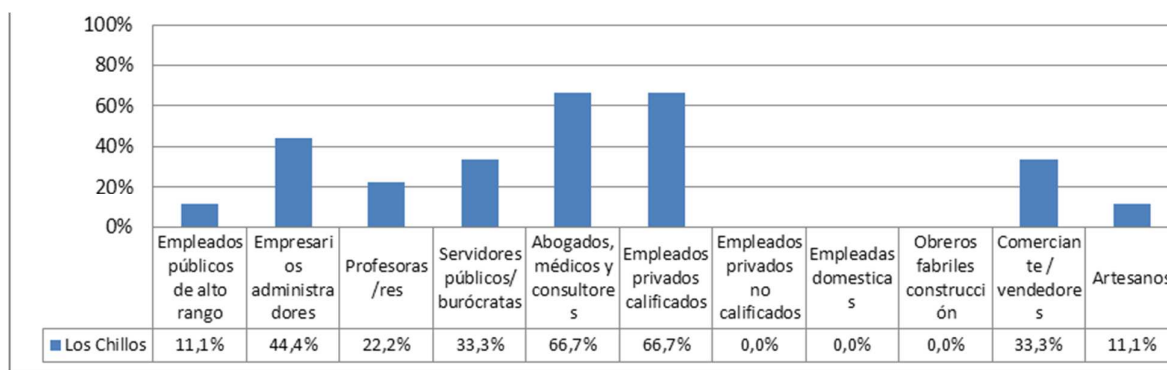
**Gráfico 17: Distribución tipo de cliente de Calderón**



**Fuente:** Sondeo de la Feria de Vivienda BIESS 2013. Elaboración: Víctor Lara.

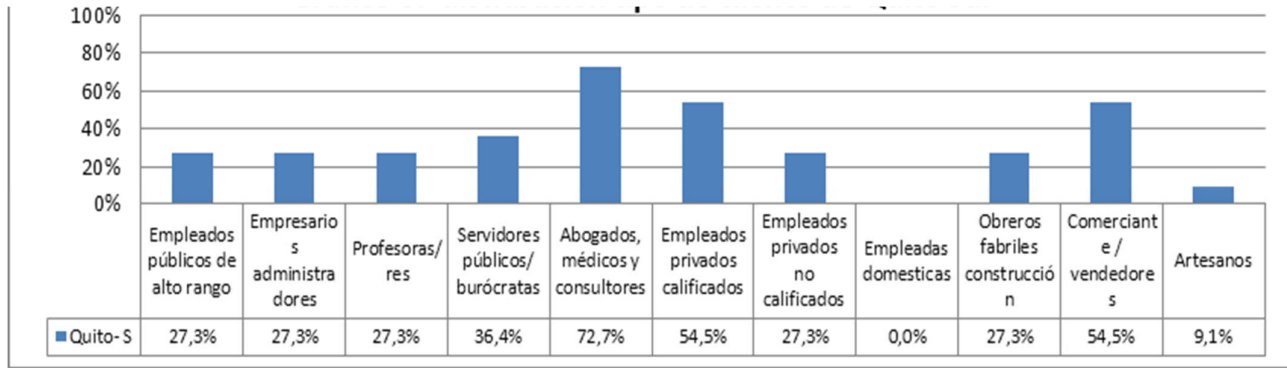
Habíamos determinado a Calderón como el sector de viviendas en conjunto habitacional cuyas características en extensión, disposición de las áreas verdes y comunales, precio y dinámica de compensación distancia-por espacio son propias de un segmento *popular* del mercado inmobiliario. De forma no exclusiva, una mayoría de proyectos están dirigidos a las categorías enmarcadas dentro del ámbito profesional medio: empleados privados calificados, profesoras/es, abogados, médicos y consultores. Resalta el puesto importante que tienen los comerciantes y vendedores dentro de los clientes de los proyectos inmobiliarios, en concordancia con la mayoría de la población de la parroquia (20%) que se enmarca en esta rama de actividad (Tabla 23).

**Gráfico 18: Distribución tipo de cliente de Los Chillos**



**Fuente:** Sondeo de la Feria de Vivienda BIESS 2013. Elaboración: Víctor Lara.

**Gráfico 19: Distribución tipo de cliente de Quito Sur**



**Fuente:** Sondeo de la Feria de Vivienda BIESS 2013. Elaboración: Víctor Lara.

Una comparación entre las zonas suburbanas más importantes en oferta de vivienda de la feria BIESS 2013 (véase capítulo 3), Calderón y Los Chillos, da cuenta de las diferencias entre estas dos primeras en cuanto al rango de oficios abarcados por los proyectos inmobiliarios. El sector de Los Chillos presenta una oferta más restringida a los oficios profesionales y a la clase empresarial. Por su parte, la oferta dispersa de Calderón obedece a un patrón más similar al del Sur de Quito, (Gráfico 19) que a las parroquias rurales evaluadas en la indagación (Véase Anexo 14: gráficos de tipo de cliente de Tumbaco, Cumbayá, Puembo).

Las preferencias de la demanda en capacidad de acceder al mercado formal inmobiliario también cumplen su parte en las dinámicas de la oferta de vivienda, como en todo mercado. Al respecto, Pedro Abamo plantea que las preferencias de localización dependen en mayor medida de la “externalidad de vecindad” (2011: 369), esto en su indagación de las ciudades brasileñas. Según expresa el autor: “concluimos que el factor determinante de las elecciones residenciales es motivado por una búsqueda de distinción socio-espacial, pues las familias desean estar próximas a sus semejantes” (Ibíd).

Los datos expuestos señalan ciertas coincidencias entre la caracterización en cuanto al oficio que hacen los ofertantes inmobiliarios del tipo de clientes que tienen en Calderón y las categorías ocupacionales de un gran porcentaje de la población que reside en la parroquia. También la caracterización étnica y socioeconómica de la población de la parroquia da cuenta de ciertas coincidencias entre aspectos ocupacionales de sus residentes y la caracterización del segmento *popular* del mercado elaborado en el capítulo anterior. No obstante, esto no consiste en una demostración de que en efecto actuó la externalidad de vecindad en la definición de los precios del suelo.



Por otra parte, el hecho de que los conjuntos habitacionales se asienten en un espacio ya marcado por otras formas de construcción de vivienda y de acceso al suelo podría sugerir una presencia del factor de extraneidad de vecindad, como generador de este segmento *popular* localizado en Mariana de Jesús. Veremos esto a través de la indagación de cómo fue evolucionando a través del tiempo la composición social del sector, que derivó en que Mariana de Jesús se vuelva un nicho de conjuntos habitacionales *populares*, al igual que múltiples sectores de la parroquia de Calderón.

De igual manera, para expresar mejor la incidencia que tiene este factor de distinción socio-espacial con la motivación de las familias *populares* por trasladarse al sector de Mariana de Jesús, es necesario explorar en primer lugar las posibilidades en cuanto a las condiciones de vivienda que les son ofertadas y cómo éstas son percibidas de acuerdo con lo que el autor Pierre Bourdieu expresa como la génesis social de las preferencias (2003:42) y su relación con la clase social.

A su vez, y tomando en cuenta el carácter dialéctico del fenómeno urbano que he elaborado anteriormente, la exploración de las distintas posibilidades de construcción de vivienda ofertadas en el seno de este segmento *popular* del mercado inmobiliario formal visibilizará aún más factores que incidieron en la evolución particular del espacio de análisis, en concordancia con dinámicas más amplias de la parroquia de Calderón.

#### **4.4 Mariana de Jesús durante el auge constructor: La expansión urbana de los conjuntos *populares***

Desde su incorporación a la pujante ciudad de Quito, Calderón se caracterizó por ser una parroquia rural en donde podrían haber las fábricas. La ocupación actual de sus habitantes es un signo de esta pujanza industrial. Del total de las ramas de actividad, la industria manufacturera ocupa un lugar predominante del 17%, solo precedido por el comercio al por mayor y menor, que se ubica en el 20% (véase Tabla 23). Esta condición de suelo industrial mantuvo bajos los precios de los terrenos, además de generar muchas fuentes de trabajo, y por ende, una nueva demanda de vivienda en el sector. Solo de esta manera podría explicarse la aparición de múltiples conjuntos habitacionales del tipo *popular precario* en algunos lugares de Calderón, pero predominantemente en el sector de Mariana de Jesús, antes de la crisis económica y de forma más intensiva, en la década del 2000. Ésta es la explicación más factible, según P.O., quien trabajó en el diagnóstico de este tipo de conjuntos, antes de empezar a construir sus propios proyectos inmobiliarios en Calderón:

P.O.: Calderón inicialmente empezó a poblarse con un tema de fábricas, el cual si hubiera habido regulación municipal no debería ser realmente un poblado de viviendas unifamiliares. Porque la idea era crear un valle en el cual se puedan asentar todas las fábricas de Quito. Hubo un, ahí podría llamarse, una viveza criolla, los terrenos como eran para fábricas eran sumamente baratos. No había servicios básicos entonces eran más baratos todavía y los primeros conjuntos que se hicieron en Calderón no tenían agua, no tenían alcantarillado, no tenían nada (2013, entrevista).

Sin embargo, no podría asegurarse que todo el suelo del sector estaba regulado como industrial, en especial, el sector de Mariana de Jesús, un lugar predominantemente agrícola. Conjuntos de otra índole, que clasifíco como *populares masivos*, como el Conjunto Santa Marianita y el Portal de Marianitas, 1era etapa, llegaron también en esa época. Ambos tipos de conjuntos habitacionales muestran la transformación paulatina de Mariana de Jesús en nicho de venta de conjuntos *populares*. Constructoras grandes como emprendimientos pequeños se arreglaron para ofrecer vivienda en conjunto habitacional de muy variadas formas. Así lo explica K.A., residente de la segunda etapa de uno de estos conjuntos:

K.A.: (...) todo este boom de los conjuntos residenciales te lanzan por lo menos hace unos cinco años casas de 22.000, de 25.000 dólares.

Entrevistadora: ¿Y son constructoras o ingenieros particulares?

K.A.: Algunos, es mixto. Tú puedes ver en Calderón, algunas son de la Mutualista Pichincha, tenemos constructoras que no sabes de dónde salieron, hay arquitectos que tienen terrenos e hicieron un préstamo para construir vivienda, pero lo importante fue que compraron lotes grandes, a la gente que tenía los lotes grandes. (2013, entrevista)

El proceso de traspaso de tierras al que alude K.A. fue característico del periodo de los noventas (elaborado en la sección 4.2.2 de este capítulo) y se agudizó transcurrida la crisis financiera del país. Una *fracción profesional* del campo de la producción de vivienda, compuesta por arquitectos, abogados e ingenieros que ofertaron conjuntos habitacionales en épocas anteriores a la crisis económica financiera del país y hasta bien entrada la década del 2000, protagonizó la oferta de conjuntos precarios en la zona. Por su parte, otras constructoras de la *fracción empresarial* establecieron tempranamente proyectos en la zona, de forma más regulada, pero a su vez, más masiva. A estos conjuntos los abordaré como otra forma de acceso a la construcción de vivienda, la de los conjuntos habitacionales de carácter *popular masivo*. Sin embargo, tanto los conjuntos precarios como los conjuntos masivos respondieron a una demanda de vivienda que corresponde al sector más barato del mercado formal, el segmento *popular* del mercado inmobiliario.

#### *4.4.1 Los conjuntos precarios: Acceso a la vivienda construida desde la fracción profesional.*

La calle Pucará, que atraviesa la antigua hacienda Albornoz, era un pasaje por el que pasaba un solo auto a la vez, hace siete años, cuando las familias de El Cabuyal empezaron a llegar. Esto suponía múltiples problemas para sus residentes, quienes en su mayoría no tienen automóvil y hasta el año 2013 en que se inauguró una nueva línea de bus, debían caminar un kilómetro y medio hasta la primera parada del bus que les saque del sector. Según C. de M., ama de casa, residente del Sur de Quito hasta que tomó la decisión de adquirir vivienda propia en Mariana de Jesús, éste es uno de los sectores menos servidos de la zona. C. de M. es la presidenta del primer conjunto *popular precario* del barrio Albornoz, el conjunto habitacional El Cabuyal, de doce viviendas dispuestas en casas de tres pisos.

Esa misma calle la define C. de M. como “una batea” porque, en momentos ocasionales cuando llueve en el sector que es muy seco, se inunda e impide pasar los autos y supone un problema para las personas. Cuando es seco, la mayor parte del año, el viento alza las polvaredas que le ocasionan a su familia problemas de salud. La tierra se les mete hasta el tobillo cuando salen a cualquier parte, como asegura ella, no pueden andar “arreglados” (C. de M., 2013, entrevista). La calle Pucará también carecía de alumbrado público hasta la gestión de los habitantes de los conjuntos para solicitarlo al Municipio. El estado de esta calle es muy importante para todos los residentes de los conjuntos de la zona, ya que la mayoría de los residentes del conjunto no tiene auto, o tiene máximo un auto por familia. En la experiencia de C. de M.:

Tengo un hijo de la Universidad Central que a veces sale a las nueve de la noche y viene a asomarse once y media acá. Y él viene a pie desde abajo. Entonces todo fue basado a ellos que uno se hace la lucha y hay muchos chicos que estudian pues y a la madrugada. Ellos tenían que salir a las cuatro, cuatro y media están ya más o menos listos y comenzar a caminar para salir. Ahora ya viene el primer carro cuarto para las cinco. Y así mismo, el último carro hasta las ocho de la noche acá entra. Entonces es una ayuda, es algo (C. de M., 2013, entrevista).

El Cabuyal fue el primer conjunto de la zona de la antigua hacienda Albornoz, la misma que según L.C. y M.A., habitantes originarios de Mariana, perteneció a la familia con el mismo nombre que emigró a los Estados Unidos y dejó sembrados árboles de eucalipto en toda la hacienda (2013, entrevista). Los herederos lotizaron la hacienda y han vendido casi todos sus lotes. Quedan pocos árboles a la vista en ese sector. Sobre la calle Pucará está El Cabuyal con doce casas, no todas pintadas de beige, una puerta blanca metálica

sin timbre ni otra forma de contactar a los residentes que llamarlos por teléfono o coordinar para encontrarse con ellos en la entrada del conjunto.

A menos de un kilómetro de distancia, la calle Albornoz donde está el conjunto habitacional La Valenciana I, también es lastrada. H.M., presidente del conjunto, asegura que en la mañana limpian la casa y en la tarde está nuevamente llena de polvo, aunque no le molestan los problemas de salud que conlleva la calle de tierra. Su casa está más cerca de la vía principal por la que pasa el bus. Cuando llueve, el problema es el lodo. Éstos fueron inconvenientes que tuvieron que sortear para poder acceder a una vivienda a muy bajo precio en el conjunto, que carecía también de todos los servicios completos:

H.M.: (...) cuando nosotros nos cambiamos no tenía adoquinado, no tenía puerta el conjunto, o sea, totalmente nos entregaron. Vivíamos primero solo cuatro personas, después ya diez. Formamos una directiva para más peso a EA (fundación constructora) para nosotros exigirles que nos terminen. La casa comunal, todo eso que nos acaben, nos pongan las luces. Es que nos entregaron totalmente nos pasamos nosotros sin medidor, sin nada, cogiendo de un medidor de afuera, nosotros pasamos con cable por la tierra, así pasándonos todo.

Entrevistadora: ¿Hace cuatro años?

H.M.: Hace cuatro años, cuando no había nada aquí. Claro, ahorita uno lo ve diferente ahora al conjunto. Esto era unas posas, tierra nomás. (H.M., presidente del conjunto La Valenciana I, 2013, entrevista).

El alcantarillado lo instaló la constructora de manera clandestina, razón por la cual tuvieron que pagar una cuota. Es el problema principal de quienes viven en la calle Pucará. El barrio Albornoz carece de alcantarillado público y también los residentes del conjunto El Cabuyal cuentan con un alcantarillado provisional que dejó el constructor ante la negativa del Municipio de aceptar la entrega de las obras con pozo séptico. Es un problema vigente, ya que al mismo alcantarillado provisional que dejó la constructora se conectan muchos nuevos conjuntos de la vía.

Esta carencia sistemática de servicios básicos es característica de los conjuntos *precarios*, muchos de los cuales se siguieron construyendo a partir de la década del 2000. Son numerosos casos de viviendas construidas por asociaciones independientes de ingenieros, fundaciones o constructoras pequeñas que hace no más de diez años se establecieron en varios sectores, uno de ellos Albornoz, perteneciente a Mariana de Jesús. Estos conjuntos se caracterizan por un acceso de bajo precio a los terrenos en ese entonces más baratos y a una construcción progresiva pero desordenada de la vivienda terminada y de todos los servicios del conjunto habitacional, hasta ahora incompleta por distintos factores. Los habitantes de estos conjuntos, en su mayoría, no son familiares de residentes

originarios del pueblo de Mariana, si no migrantes desde hace muchos años de otras partes del Ecuador, principalmente de la sierra norte, o a su vez, habitantes del DMQ que en busca de vivienda propia compraron sus casas en la zona suburbana de Quito a la que podían acceder. Esta característica los distingue de muchos de los residentes de los conjuntos *populares masivos*, quienes accedieron vieron en el cambio de residencia a Calderón una posibilidad de acceso a vivienda propia, aunque ya residían en el DMQ.

Los conjuntos *precarios* pueden identificarse a simple vista por ser proyectos pequeños, cuya arquitectura de conjuntos no está plenamente utilizada y por estar ubicados en lugares carentes de vías pavimentadas o adoquinadas. Algunos de los conjuntos tienen garita para el guardia, pero carecen de guardianía, sus residentes no pueden pagar la alícuota para mantener un guardia. También carecen de casa comunal y de espacios verdes. En poco más de diez años, el desarrollo de la construcción en la zona es vertiginoso. La forma de construcción de vivienda es exclusivamente la del conjunto habitacional, desde 10 a 50 casas, de entre 60 y 80 metros cuadrados. Algunos conjuntos del sector son Valle Ventura, la Valenciana I, II y III, las Bugambillas, los Cibeles y el conjunto El Belén, Jardines de Marianas, Valles de Marianas, Marianas 2000, Colinas del Norte, entre otros.

A juzgar por los precios de las viviendas, estos conjuntos están claramente destinados para vivienda *popular*, e integrarían una categoría por debajo de los precios mínimos encontrados en las ferias de vivienda, la de vivienda *social*. No obstante, fueron ofertados por constructores profesionales particulares, en el seno del mercado formal. Las casas, en función de los precios del suelo, resultaron muy baratas en precio: 10.500 dólares sin acabados, en el caso de las casas de La Valenciana I y 26.000 en el caso de El Cabuyal, con acabados. Las casas son pequeñas para familias de más de cinco miembros, 54m<sup>2</sup> con una posibilidad de ampliarse a 72m<sup>2</sup> prescindiendo de la terraza en el primer caso. Unos 80m<sup>2</sup> en el segundo.

Todas estas transacciones podrían clasificarse en lo que se denomina, mercado formal, ya que los terrenos tenían escrituras legales a nombre de los constructores y los compradores adquieren escrituras de sus viviendas, a veces hipotecadas, pero reconocidas por la municipalidad. Sin embargo, la contra-entrega de lo que se vende parecería estar permeada por una lógica informal y personalista del constructor hacia los compradores, quienes en algún caso solicitan al constructor que les complete todos los servicios del conjunto que les ofreció al momento de la compra. A los bajos precios de las viviendas

se sumaron las cuotas que pagaron todos los nuevos residentes para solucionar la carencia de servicios básicos en sus conjuntos mediante la organización y la autogestión.

Según los coordinadores de gestión participativa de la Administración Zonal de Calderón, hay muchos conjuntos similares en la zona, obras entregadas mediante lotizaciones que se convirtieron en conjuntos sin servicios básicos. La lotización, como preámbulo de la construcción del conjunto habitacional, supone una relación más duradera con el constructor y de alguna forma, más directa que aquella transacción individual que se ofrece en otros espacios de compraventa, como las ferias de vivienda. Es relevante constatar que, a diferencia de una fracción empresarial de la oferta, la fracción profesional muchas veces establece relaciones en donde la negociación se vuelve aún más determinante para el cliente. A su vez, esto tiene repercusiones en el involucramiento de los constructores con los residentes de los conjuntos.

Para H.M., esta relación se ha dado en buenos términos a pesar de todo (2013, entrevista). Él también preside su conjunto y se encarga de visitar regularmente a la fundación que le vendió la vivienda para resolver problemas. La negociación exige, así mismo, que se conforme una directiva organizada y que se discutan los problemas al interior del conjunto. Por su parte, C. de M. se dedica gran parte de su día a negociar con los distintos funcionarios del Municipio, en pos de que provea de servicios básicos al sector, entre los cuales están la definición de la calle, el empedrado de la “batea” y recientemente, la línea de bus para el sector que ahora alguna gente denomina El Cabuyal.

Esta forma de acceso a la vivienda construida involucra mucha participación ante la precariedad de las condiciones. La convivencia es muy buena, según relata el presidente H.M. los residentes se reúnen para celebrar las fiestas más importantes del año, y también para ayudarse mutuamente, como en el caso de las colectas para ayudar a una señora viuda residente del sector (2013, entrevista). No obstante, la condición relegada del sector Albornoz también supone una relación periférica con las dinámicas del pueblo, a nivel local. En esto consiste un tipo de fragmentación de espacios urbanizados en lugares que no son tales. Los residentes no conocen a mucha gente originaria de Mariana, sí a otros presidentes de conjuntos, pero no a la organización de presidentes de conjuntos a la que pertenece C. de M. (Conjunto El Cabuyal). H. M. tampoco conoce a residentes de los conjuntos *populares masivos*.

Si a H.M. le dieran a escoger casa propia en cualquiera de los lugares en dónde ha vivido, elegiría Carapungo, en primer lugar después de los otros tres lugares en donde residió anteriormente, El Sur de Quito, El valle de los Chillos y Mariana de Jesús (2013,

entrevista). En Carapungo hay más servicios, por ejemplo, una farmacia. Tras muchos años de vivir ahí, él se acostumbró a esa accesibilidad que le brinda un sector mucho más urbanizado y, que se podría caracterizar como un lugar en donde hay más concentración de bienes y servicios, más población, en otras palabras, más *ciudad*. En efecto, en Carapungo tanto los negocios de víveres, papelerías, restaurantes, cómo las farmacias abren hasta las 21h00 o 22h00. Una misma situación puede verse en el centro poblacional de Mariana, donde también hay todos los servicios, principalmente papelerías y ferreterías hasta bien entrada la noche. También Zabala, un sector mucho más poblado que Albornoz, es muy vivo hasta las 22h00 y 23h00, en cuya calle principal sobresalen los cibercafés y las tiendas de víveres (S. residente de Zabala, 2013, entrevista). Sin embargo, en el barrio de Albornoz solamente sobresalen los conjuntos habitacionales, el uso del suelo es solamente residencial y por ende carece de servicios comerciales. En este aspecto, el sector se asemeja al suburbio donde los autos (o los taxis) son una necesidad indispensable para quienes los pueden adquirir. El último bus que llega al sector traslada a sus residentes a las 20h00 a sus viviendas y fuera de ellas.

En diez años, Albornoz se pobló de conjuntos, en su mayoría del tipo *precario*, que no están integrados en una convivencia relacionada con el espacio público, inexistente en el sector. Las amistades, tanto de C. de M. como de H.M., siguen estando en el Sur de Quito, donde pagaban un arriendo mensual, pero tenían una mejor oferta educativa y una convivencia más integrada a la ciudad. H.M. jugaba ecuavoley con ellos, y todavía se traslada por grandes distancias para hacerlo, aunque con menor frecuencia. Por su parte, C. de M. tuvo muchos problemas para ubicar a su hijo menor en un colegio que tenga condiciones similares al colegio Mauss de la ciudad de Quito. La condición periurbana de los alumnos de los nuevos colegios de Mariana fue la razón principal:

...ése era otro drama, porque en el Sur usted tiene a escoger. Al bolsillo de usted puede escoger un buen colegio, un mediano y antes el fiscal era lo peor. Ahora vuelta es a lo contrario.

Entonces mi hijo no quiso, él estaba en el colegio en el Sur en el Mauss, muy buen colegio, estaba siguiendo contabilidad y cuando ya le traje acá mi hijo pataleó bastante porque era otro tipo de gente, o sea, no es que uno se quiera hacer aparte, pero sí... la gente a veces, gente pobre es muy diferente.

A los hijos no les encaminan hasta una cierta edad que ellos tienen que estudiar la primaria, la secundaria. Aquí se veía que había muchachos de 18, 19 años en los cursos de mi hijo. Y era una gente de color y todo eso. Y a veces le amenazaban y temerarios. Entonces mi hijo dijo, ya no quiero estudiar y yo le insistía tanto. Tenía que ponerme enérgica para que él siga estudiando ahí.

No me tocó como opción más que escoger e irme a buscar otro colegio, otra alternativa. Me fui a buscar otro colegio por aquí mismo, ese me costaba 40 dólares la pensión, cuando les metí ahí y todo lo demás. Ingresaron a ese colegio, les saqué del fiscal, les puse en un particular. Fue duro esto de la educación, no tuve un buen colegio que se pueda decir, como en el sur hay el Montúfar, el Amazonas, más al centro el Mejía o en Quitumbe también hay colegios, uno se puede... (C. de M., 2013, entrevista).

Esta experiencia da cuenta de las diferencias que existen al interior de la clase popular: la clase popular urbana y grupos sociales cuya condición popular está permeada por su carácter periurbano. Da cuenta también de distinciones en función no solamente de la clase social, sino de la condición étnica presentes en las relaciones de convivencia de grupos sociales heterogéneos, de distintas formas de acceso a la vivienda propia y al suelo urbano que se conjugan en el espacio escolar. C. de M. se identifica por esta condición de “gente de ciudad” que la diferencia de las personas con las que ha interactuado en el pueblo y que marca también su identidad en los esfuerzos de organización colectiva que ha emprendido:

Esa parte, para qué, también en lo que hemos fallado y ahí sí tenemos la culpa. Es que no nos hemos organizado. De lo que pasó de la calle, unos problemas que no hubo mucha acogida. Que la gente, por ejemplo, la gente oriunda de aquí, que toda la vida han vivido así y que no se han muerto, que no ha pasado nada. O sea ellos que siga como estaba. Pero no era así. Ya nosotros estábamos habitando en donde era... De pronto nosotros hemos vivido en barrios pobres o en barrios populares donde sí ha habido todos los servicios. Entonces estábamos acostumbrados a todos los servicios. Entonces por eso ha sido nuestra lucha, nuestra entrega para el sector. (C. de M., 2013, entrevista).

C. de M. se distingue de la “gente oriunda del sector” (Ibíd.), habitantes originarios del pueblo que por una parte están acostumbrados a la vida rural, pero así mismo, “tienen tremendos terrenos. Ya tiene, si no son herencias, por medio de los papás, de los abuelitos” (Ibíd.). La distinción no se establece en función de la capacidad adquisitiva, sino en nociones culturales que atraviesan las formas de vida y la percepción de las condiciones de la vivienda, un bien que marca la forma cómo ella percibe a los habitantes originarios del pueblo y cómo piensa que ellos la perciben a ella:

Ellos incluso, cuando vienen y ven las casas, ‘chuta, en esto se moverán pues’. O sea para ellos es demasiado pequeño. Es que ellos se hacen las construcciones de 100, 200 metros. Son casas enormes. O al que ya le gusta vivir así de todo mismo, pero los terrenos aldaños son de ellos. Es porque ya les gusta vivir así. (C. de M., 2013, entrevista).



#### 4.4.2 Los conjuntos masivos: Formas de convivencia integradas al pueblo.

Los conjuntos habitacionales que dominan el paisaje de Mariana de Jesús han reemplazado el aspecto polvoriento de los terrenos cultivados y vacíos por construcciones de colores uniformes adecuados para cada conjunto, pero disímiles en su totalidad. Es guiándose por las combinaciones de colores, por los diseños de las fachadas de las casas y por los portones principales, que se pueden identificar los conjuntos más grandes, usualmente, los de mayor antigüedad. Denomino a esta forma de acceso a la vivienda los conjuntos *masivos*, que además tienen características bajo las cuales se los podría denominar conjuntos *populares*, que detallaré más adelante. El conjunto indagado, El Portal de Marianitas, tiene dos etapas, una edificada durante los noventas, previa a la crisis financiera, y otra posterior. No obstante, durante el periodo del auge constructor, estas viviendas siguen siendo vendidas o arrendadas, o en un caso particular, más etapas similares están siendo construidas al interior o fuera de estos conjuntos por las mismas constructoras que los edificaron.

Sobresalen en este mosaico los conjuntos Santa Marianita, con alrededor de 600 viviendas y el conjunto El Portal de Marianitas, con 210 casas. Este último fue construido por una constructora privada<sup>37</sup> y según K.A., muchos accedieron a estas casas en un equivalente a poco más de 20.000 dólares a crédito con PROINCO (2013, entrevista), institución que dejó de existir apenas el país se dolarizó. La primera etapa data de 1988 y sus casas hoy en día son más económicas que las de la segunda etapa, en gran parte por el tiempo de uso de la casa. Más aún, el acceso a esta forma de vivienda también incluye la venta de vivienda usada. Es así como K.A., trabajador social y residente activo de El Portal de Marianitas, accedió a su primera vivienda propia, a un costo en sucres previo a la dolarización de 1999 (2013, entrevista).

El arriendo es otra forma de acceso a una vivienda en este conjunto. Hay también unas veinte casas abandonadas, pertenecientes en su mayoría a personas que emigraron o que se han ido a vivir en un sitio más espacioso. Las casas en El Portal de Marianitas son de dos plantas y varían en tamaños de 80 – 90 m<sup>2</sup> en total. Para K.A., son departamentos pequeños para una familia de cuatro, cinco o más miembros.

---

<sup>37</sup> La constructora se llama Monge Freire. Hoy en día, está edificando un segundo conjunto habitacional junto al Portal de Marianitas. Más información sobre la constructora disponible al 21 de enero de 2014 desde : <http://www.casaenecuador.ec/proyectos-actuales.html>

Para K.A., la mayoría de las personas que viven en este conjunto, optaron por vivir en “Marianas”<sup>38</sup> como una oportunidad de acceso a la casa propia. Obtuvieron muchos créditos para acceder a ésta. Más que una preferencia particular por este sector, que la pueden tener descendientes de familias originarias del pueblo de Mariana de Jesús como C.A. quien vive en el conjunto (2013, entrevista), se trata de tener casa propia:

K.A.: Yo viví en Carcelén Bajo casi 20 años y por lo menos conozco unas diez personas de Carcelén Bajo que se fueron a vivir en el sector de Marianas por el tema de casa propia. Ellos arrendaban en Carcelén Bajo. Tuvieron facilidades, algunos ya tienen 4 años, 3 hacia acá, es la gente que yo te puedo decir que vivía arrendando en Carcelén Bajo. Y a pesar de la distancia, es super tranquilo, todavía es relativamente tranquilo (...). Toma en cuenta que por qué prefieren vivir en estos lados del norte de Quito, la zona industrial Carcelén, la mayoría de fábricas están ahí. (K.A., ex miembro de la directiva de El Portal de Marianitas, 2013, entrevista).

En su relato, K.A. va de sur a norte enlistando los lugares disponibles para vivir, que años atrás constituían lugares de acceso a la vivienda propia cercanos a los puestos de trabajo del norte, pero que hoy son lugares donde se puede arrendar o eventualmente ser un segundo propietario. En este contexto, Marianas es uno de los sectores de Calderón en donde la oferta *masiva* para vivienda propia comenzó hace no más de diez años. El Portal de Marianitas, en su segunda etapa, pertenece a este momento posterior a la crisis económica (2002) en el que los conocidos de K.A. accedieron a vivienda propia. Hoy en día, diez años después, son tal vez las casas más baratas que pueden encontrarse en el mercado inmobiliario del sector, en comparación con las nuevas viviendas que se construyen hoy en día en Marianas.

Existen múltiples efectos de este proceso de encarecimiento de la vivienda que podrían corroborarse a nivel local, pero también en un nivel micro social, por ejemplo, dentro del conjunto El Portal de Marianitas. Las variaciones del precio al que se accede a una vivienda marcan también el tipo de personas que acceden a ésta. Esto ha supuesto diferenciaciones sociales y culturales al interior del conjunto entre la primera y la segunda etapa que inciden en la convivencia de los residentes y en su nivel de participación. Sobre estas diferencias explica K.A.:

Sí, la segunda etapa es más cara que la primera etapa y eso ha sido hasta ahora. La primera etapa, las casas están digamos sobre los 38.000, 33.000 y puede bajar hasta 25.000 USD, depende el daño que tenga la casa. Pero la segunda etapa sobre los 38.000 y hay casas que valen 45.000 USD. Entonces sí hay una gran diferencia ahí sobre ese tema. Y

---

<sup>38</sup> Nombre que los nuevos residentes le han dado al sector. Por el contrario, los residentes originarios se refieren al pueblo como “Mariana” o “Marianita de Jesús” (M.A. y L.C., 2013, entrevista).

el diseño de la casa también es diferente. La fachada es diferente. Los colores son diferentes. Y desde ahí ya te va marcando un poco. (K.A., ex miembro de la directiva de El Portal de Marianitas, 2013, entrevista).

Hoy en día, constatamos que hay múltiples viviendas de venta en este conjunto. Muchos de los portales web de ventas inmobiliarias persuaden al ofertante de calificar los acabados de las casas de venta. Al revisar los anuncios ya se pueden corroborar diferencias en los precios de casas de la primera y de la segunda etapa del conjunto, así como en la calidad de los acabados. Resaltan en este contexto las diferencias entre la etapa más antigua y la segunda etapa del conjunto. Las diferencias que corroboramos en acabados, calidad y precio de viviendas en un mismo conjunto inciden en la participación en las actividades sociales de sus residentes. Al parecer, existe una relación muy visible en esta forma de vivienda entre la antigüedad de los residentes y las relaciones internas que éstos desarrollan en el conjunto.

K. A.: (...) te voy a contar una experiencia. El conjunto Portal de Marianitas organizó después de mucho tiempo una festividad de las fiestas de Quito y la Navidad, toda la coyuntura de fiestas de diciembre. La gente que vive en El Portal tiene mucha relación con Marianitas y prefirió irse a la casa comunal donde daban un agasajo a todos los niños de alrededor y fue muy chévere. Y otra parte del conjunto hizo solo para la gente del conjunto.

Entrevistadora: ¿Entonces se dividió la gente del conjunto?

K.A.: Claro, y en eso está C.A. [de la familia Armas, originarios del pueblo de Mariana de Jesús] que vive en el conjunto y te promociona y gente que no vive en el conjunto que le gusta pasar en el conjunto también te invita a pasar cosas en Marianitas.

Y por qué es raro, porque hay mucha gente que pasó mucho tiempo en el conjunto que ya no vive en el conjunto, pero tiene mucho cariño al tema del conjunto, por toda esa historia desde el 88, o sea imagínate, más de 30 años del conjunto ahí y por ende ya tienes relación con el barrio, y esa relación no la rompes nomás, no se rompe así tan fácil. (K.A., ex miembro de la directiva de El Portal de Marianitas, 2013, entrevista).

Esta relación entre la antigüedad de ser residente del conjunto y la fuerza de los vínculos internos se expresa en las diferencias entre la pertenencia a cada una de las dos etapas, la más vieja y la más nueva:

Entrevistadora: (...) ¿Y hay separaciones de clase?

K.A.: Más separaciones sobre el tema de las etapas. Hay gente que prefiere que las obras se hagan en la segunda etapa, la etapa nueva y hay gente que vive en la etapa vieja que prefiere que se hagan las obras en su lado. (...) Sí ha habido conflictos, en el poco tiempo que estuve,

sí, con el tema de respeto. Hay una casa comunal que casi no la utilizan porque la gente prefiere hacer su propia fiesta en su casa.

Entrevistadora: ¿La gente de la segunda etapa es menos integrada al barrio?

K. A.: Claro, sí es menos integrada. Si es menos integrada al interior del conjunto mismo (2013, entrevista).

Estas separaciones, que a simple vista corresponden a las etapas, tienen que ver con el factor de la antigüedad en primer lugar y en segundo, están relacionados al hecho de que la primera etapa del conjunto es más accesible, incluso hoy, que la segunda etapa donde las casas son más caras, es decir, donde sus habitantes tienen una mejor situación económica por medio de la cual han accedido a una casa propia en este conjunto. También cabe especular que el número de arrendatarios es mayor en la primera etapa que en la segunda, debido en parte al factor de la antigüedad.

Obviando estas diferencias internas del conjunto, la organización de actividades festivas internas y en conjunto con el pueblo de Mariana de Jesús parece ser parte integral de la vida de sus residentes. En ese sentido, los vínculos de residencia que se forman en El Portal de Marianitas parecen más fuertes de lo que uno esperaría rutinario para un conjunto habitacional. No se limitan solamente a organizar el presupuesto general para el mantenimiento y la guardianía, sino que organizan actividades sociales de diferente índole: festivas, como las que se mencionaron en diciembre, o deportivas, como campeonatos internos; cabe recalcar que El Portal de Marianitas cuenta con su propio equipo de fútbol. Igualmente, el conjunto Santa Marianita, también uno de los conjuntos populares *masivos*, tiene su propio equipo de fútbol. Ambos equipos están integrados en la Liga Barrial del pueblo de Mariana de Jesús.

Las actividades sociales gestionadas por los residentes del conjunto dentro y fuera de la directiva electa anualmente pueden ser signos de cohesión social y de vínculos de vecindad, que no solo queda en lo institucional, sino que se pueden corroborar. Los vecinos, niños y grandes, se conocen entre sí. Muchos de los residentes saben dónde viven los miembros de la directiva y otros vecinos, si se les pregunta por ellos, te acompañan a la puerta de su casa y no dudan en tocar y preguntar cuándo van a regresar. De igual manera, tanto el conserje como los dos guardias saben quién vive en el conjunto y dónde.

Resulta llamativo constatar que los espacios de esparcimiento con que cuenta este conjunto no se limitan a solamente los seis espacios verdes con los que se construyó, que son jardines pequeños y una cancha de fútbol, sino también (y principalmente), las tiendas y el restaurante externo del conjunto, en donde los autos pueden parquearse sin

restricciones y la gente beber hasta altas horas de la noche. Este espacio es, en efecto, el lugar de socialización y esparcimiento de los residentes del conjunto durante las tardes, noches y fines de semana. Al mismo tiempo, está abierto a personas que no viven en el conjunto:

K.A.: Muy atractivo el tema de que hay tiendas en la parte de afuera del conjunto que sí te invita a que la gente de paso se quede ahí y beba y tanta cosa, hay locales en la parte de afuera y son super conocidos y el lugar de la planada sí te invita a que tú te puedas sentar ahí y poder conversar con mucha gente. Yo cuando vivía en Bellavista [sector colindante con Marianas] una vez me quedé varado ahí y la gente del conjunto El Portal me cogió y nos quedamos conversando hasta las dos de la mañana. Y yo no vivía en el conjunto y me contaban, ah estos de acá y muy chévere. (K.A., exmiembro de la directiva de El Portal de Marianitas, 2013, entrevista).

El restaurante ofrece almuerzos ejecutivos en donde comen personas del pueblo de Mariana y también ofrece, eso sí, por separado, almuerzos a personas indigentes que pasan por el lugar. Al medio día de un día entre semana uno puede encontrar algunos trabajadores de construcciones cercanas y mujeres con sus hijos que van a comer ahí. Estos espacios de comercio, si bien ofrecen una interacción basada en necesidades y deseos puntuales, abren la posibilidad de los encuentros entre el conjunto y el pueblo y entre los propios residentes del conjunto.

El conjunto El Portal de Marianitas cuenta con dos puertas de acceso, una que da a Zabala y otra al barrio de San Juan y a la calle que desemboca en el centro de Mariana de Jesús. Esta ubicación resultaría estratégica para comunicarse tanto con el pueblo de Mariana como con Zabala, el barrio carente de conjuntos habitacionales donde la vivienda se construyó mediante lotización y cuyas viviendas en gran parte son arrendadas. Como he elaborado anteriormente, Zabala es considerado un sector inseguro y marginal. Sus calles carecen todavía de pavimentación o adoquinado. Con su propia iglesia, y una estación de policía PAI, y una línea de bus exclusiva para su sector, el gran barrio tiene una dinámica autónoma del pueblo de Mariana de Jesús, con el que colinda.

Los habitantes de Zabala, así como de Mariana o de otros sectores aledaños no tienen una barrera de seguridad para entrar libremente al conjunto El Portal de Marianitas. Un solo guardia asignado para las dos puertas de acceso no se abastece en verificar la identidad de cada uno de los cientos de visitantes diarios, y no se molesta en pedir identificación ni el nombre de un propietario dentro del conjunto para ingresar. Gracias a esta apertura me fue mucho más fácil ingresar varias veces al conjunto, entre los muchos residentes o visitantes que entraban sin dar el nombre de quién iba a visitar. Este hallazgo

resultó, por supuesto, sorprendente en la medida en que toda garita con todo guardia así sea ausente, resulta en principio una intimidación.

Entrevistadora: Tú cuando entras, ¿necesitas identificarte?

K.A.: No (se ríe). Porque es tan grande que tiene dos puertas y lamentablemente (o afortunadamente) el tema de seguridad no es tan exigente.

No obstante, hay diferencias entre la relación de los residentes de El Portal de Marianitas con los habitantes de los dos sectores aledaños: Mariana y Zabala. La construcción original solamente contaba con el acceso que da a Zabala y los residentes del conjunto abrieron posteriormente la segunda entrada que conecta con el corazón de Mariana. Esto ya sugiere la necesidad de comunicarse con el exterior por más de un acceso, siendo el principal, el de la vía pavimentada por donde se ingresa al pueblo de Mariana y de ahí a la vía a Marianitas que conecta con la salida a Quito. Esa vía es aún más directa por el acceso a Zabala, pero no se utiliza. La razón puede ser, en parte, la separación espacial y la distancia social entre los residentes del conjunto y los habitantes de Zabala.

Según K.A., es cierto que no existe mayor interacción entre el conjunto El Portal de Marianitas y Zabala, y que la relación que existe está basada en términos laborales:

K.A.: No, en cambio ahí no hay mucha relación porque el barrio de Zabala ya tiene su estigma. Por el tema de prejuicio que tiene la gente hacia allá. La gente es afro, es arrendataria, es también... no sé si el tema costeño porque también hay costeños en el conjunto. La gente es colombiana, los guardias del conjunto son colombianos y viven en Zabala.

Cuando hacen los campeonatos deportivos internos sí invitan a los guardias y son colombianos y son de Pasto. El jardinero tiene 68 años y es de Pasto y trabaja años en el conjunto, y tengo una buena relación con ellos. Pero no es así con la gente que recién llegó y hay gente que por ejemplo, que vive del municipio y son gente que es concejal, que vive en el conjunto. El Dr. J.O. fue presidente en el conjunto, estuvo de concejal, es el representante del movimiento afro aquí en Quito. Trabaja en la secretaría de Inclusión Social. (KA, exmiembro de la directiva de El Portal de Marianitas, 2013, entrevista).

Es importante señalar que la población de Zabala, a la cual muchos habitantes de pueblo de Marianitas y otras formas de vivienda del sector denominan un barrio de gente afrodescendiente, vive en un entorno visualmente más precario que la gente de los conjuntos, aunque no muy diferente de las construcciones antiguas del pueblo. Sin embargo, es pertinente mencionar que la estigmatización étnica de este espacio parece estar muy presente y reclama ser mencionada incluso desde una perspectiva crítica de las

relaciones sociales en el espacio de la ciudad. De la condición étnica generalizada a todos los habitantes de Zabala, parece provenir la motivación de mencionar al presidente del conjunto perteneciente al movimiento afrodescendiente de Quito. Pero no solo es lo étnico. En la diferenciación social entre los residentes de este tipo de conjuntos habitacionales y el barrio de Zabala cumple un papel más importante el tipo de vivienda al cual cada uno de los residentes estuvo en capacidad de acceder. Eso determina tanto las relaciones, como la distancia social entre los residentes del pueblo.

#### **4.5 La convivencia al interior de los conjuntos *populares***

- ¿Cómo es la vida de conjunto? ¿Cómo es la convivencia?

-Es tener mucha suerte.

(P.O., gerente que construye en Mariana de Jesús)

Los conjuntos habitacionales -como una forma de construcción de vivienda- introducen un tipo de convivencia social basado en el uso compartido de espacios comunales en comunidades flamantes, generadas exclusivamente en torno a la vivienda. En ese sentido, los espacios diseñados inciden en las posibilidades de relación y socialización al interior de los miembros de esa comunidad y en relación con entorno. Estas comunidades juntan a actores con una capacidad adquisitiva similar que les permitió acceder a una vivienda en el conjunto y cuyas preferencias por el diseño y la calidad de los espacios también son similares. ¿Se podría hablar entonces de la constitución empírica de una clase o segmento social a partir de estas condiciones de vivienda?

Acojo aquí el razonamiento del autor Pierre Bourdieu, quien critica la disposición de muchos investigadores que pasan de negar tanto la existencia de clases sociales empíricamente comprobables a negar por completo las diferencias sociales. Para el autor,

(...) es posible rechazar la existencia de clases como grupos homogéneos de individuos diferenciados desde un punto de vista económico y social, constituídos objetivamente en grupos, y a la vez afirmar la existencia de un espacio de diferencias basado en un principio de diferenciación económico y social (Bourdieu, 2001:104).

Si bien en mi investigación no tengo elementos que permitan hablar de la constitución de una clase social al interior del segmento *popular* del mercado inmobiliario, sí puedo analizar las condiciones de vivienda ofertada y las formas de acceso a la misma como un principio de diferenciación social.

Al mismo tiempo, la apropiación que de estos espacios hacen los residentes de los conjuntos *populares* es diferenciada. La proximidad de las pequeñas casas en un conjunto

habitacional masivo y la carencia de espacios privados como patios y jardines como antesala a la privacidad de la vivienda no tienen siempre los mismos efectos en las relaciones entre residentes. Como indica el antropólogo Ariel Gravano (2005: s/r), proximidad no es igual a vecindad. Así mismo, el tamaño de los conjuntos no incide de manera homogénea en las relaciones sociales que resultan de la convivencia.

Es importante resaltar que las resultantes de la convivencia en un conjunto habitacional son comunidades que se gestan de igual manera que la construcción misma del conjunto: a partir de la nada. Ésta podría ser una característica que podríamos abstraer a toda forma de adquisición de vivienda nueva en conjunto habitacional, siempre que éste no sea un conjunto familiar. De ahí la insistencia de múltiples autores en las cualidades excluyentes, segregacionistas o dislocadoras de las dinámicas urbanas propias de la convivencia en barrios abiertos. El ejemplo del conjunto habitacional, condominio o urbanización cerrada como una forma de vivienda que promueve la fragmentación social de los espacios ha sido frecuentemente evocada (véase Caldeira 2005, Svampa 2004). En el análisis de la realidad social de los conjuntos habitacionales construidos en Mariana de Jesús y otras formas de vivienda y tenencia de tierra del pueblo, dialogaré con estas perspectivas del conjunto habitacional. Y, sin embargo, la realidad de esta constatación no puede aplicarse a todo tipo de conjunto habitacional, como son los conjuntos habitacionales *masivos*, los conjuntos *populares* o los conjuntos de vivienda social. Algunas de estas excepciones constituyen los hallazgos de mi investigación en Mariana de Jesús, que sistematizo a continuación.

#### *4.5.1 Apropiación del espacio e identidad de clase*

Corroborando hallazgos de otros estudiosos de la convivencia en la “vivienda compartimentada” (Caldeira, 2005: 88) la comunidad creada por el conjunto habitacional está aislada de su entorno inmediato y en este aislamiento se ejerce como mecanismo de diferenciación social. Sin embargo, en los conjuntos populares el mecanismo se ejerce acompañado de una cercanía obligatoria en la administración conjunta de los espacios, que muchas veces implica organizar la convivencia de grandes grupos de familias y otras sortear condiciones precarias de habitabilidad. De esta forma, la convivencia en el conjunto popular está marcada por las necesidades y preferencias que se ejercen en la administración colectiva de los espacios. En los conjuntos masivos, la convivencia parece estar integrada a las dinámicas del entorno rural, mediante la participación en las fiestas



del pueblo, en los eventos deportivos y en la organización social del pueblo de Mariana de Jesús.

Por su parte, los conjuntos *precarios* muestran otra forma de convivencia basada en la organización colectiva para gestionar las carencias y solicitar los servicios básicos correspondientes. Estos conjuntos muestran una menor integración con los actores originarios del pueblo de Mariana de Jesús y con los habitantes de otros conjuntos *populares* distintos a los precarios. Su aislamiento espacial, que no se ejerce en la distancia física, sino en la precariedad de las condiciones de acceso de los conjuntos, se presenta como una segregación efectiva en relación al resto de habitantes del sector que se origina en la forma de construcción de vivienda por la que optaron.

Los espacios del conjunto habitacional popular construidos en el “campo”, una palabra que se utiliza de manera publicitaria para ofertar vivienda distante de la ciudad consolidada en un entorno espacioso, tranquilo y verde, obligan a sus residentes a un tipo de vida que se realiza en la superación de la distancia y depende diariamente de las condiciones de vialidad y transporte. Al igual que el valle de Los Chillos, Calderón se posiciona en el mercado inmobiliario como un lugar residencial, es decir, como una ciudad satélite que se realiza solamente en su relación periférica con un centro urbano donde están localizados los servicios y los lugares de trabajo<sup>39</sup> (véase capítulo 3). En los conjuntos *populares* encontramos la compensación distancia-espacio de una forma particular que se adapta a una capacidad adquisitiva distinta a la de los conjuntos dirigidos a segmentos más pudientes. En palabras de un gerente constructor en el sector de Mariana, la compensación distancia-espacio se genera de forma particular en las clases populares de la ciudad:

P.O.: Si es que el proyecto está dirigido a una vivienda *popular* por así decirlo, entonces esas personas no tienen auto, entonces requieren que su casa esté máximo a dos cuadras del bus porque sino no tiene sentido que le camine 5, 8, 10 cuadras, aquí en Quito llueve como ocho meses al año. Lo primero que una persona ve es eso, no importa el que tenga vista, el que tenga un patio más grande, que tenga... eso no cuenta tanto como la ubicación del lote (2013, entrevista).

---

<sup>39</sup> El Instituto de la ciudad, en su Boletín Estadístico, califica al Valle de los Chillos como una “ciudad dormitorio” (Boletín Estadístico No. 1, Instituto de la Ciudad, nov. 2011:2) relacionando el bajo número del total de empresas del DMQ que concentra (3%) en relación al porcentaje de habitantes del DMQ que residen en en la parroquia. Haciendo el mismo cálculo para la Administración Zonal de Calderón (que incluye las parroquias de Llano Chico y Calderón) éste concentra el 5.94% del total de las empresas del DMQ (microempresas, pequeñas, medianas y grandes), mientras concentra el 7.3% de los habitantes del sector. Estos datos son insuficientes para posicionar a Calderón como una ciudad dormitorio, sin embargo, muestra que no todos sus habitantes desarrollan sus actividades de subsistencia y esparcimiento en el sector.

En vista de estos datos y de la experiencia relatada de los conjuntos precarios del sector, afirmo que la segregación efectiva de estos conjuntos difiere de la de los conjuntos paulenses para la clase pudiente que estudia Caldeira en *Ciudad de Muros* (2007) que compensaban la distancia de los centros urbanos con una lógica autónoma al interior de los conjuntos, dotándolos de todos los servicios posibles para que constituyan una ciudad dentro de una ciudad, la “edge city” (2005: 91). Por el contrario, el conjunto *popular* que oferta el mercado inmobiliario de Quito está aislado físicamente de su entorno, sin ser autosuficiente.

Por otra parte, son diversos los cambios observados en el tejido social y en las relaciones del pueblo en el periodo de construcción de los conjuntos habitacionales. Estas formas de acceso al suelo y de construcción de vivienda ofertadas en el seno del mercado formal cambian la percepción, representación y los usos de los espacios que anteriormente eran rurales y cuyo uso no estaba restringido por ninguna clase de cerramientos ni otras delimitaciones de la propiedad privada, al contrario de las dinámicas del espacio construido en el conjunto habitacional. La organización social de los residentes originarios del pueblo aún gira en torno a su pertenencia al sector. Por su parte, la organización de la convivencia en los conjuntos *populares masivos* gira en torno a su antigüedad en el conjunto y, a su vez, a las condiciones que éste les ofrece: una conjugación de los usos residenciales y comerciales del espacio compensa la ausencia de espacios públicos del pueblo, y a su vez, les permite vivir de forma más integrada al entorno del conjunto.

Resalta también la particularidad de la organización social de los conjuntos *populares precarios*, en los cuales sus habitantes se ven forzados a organizarse para acceder a todos los servicios completos del conjunto habitacional y/o a los servicios básicos. Sin embargo, esta condición rica en organización social no les libera de su condición segregada del resto del pueblo, ocasionada en parte por un aislamiento que se ejerce en la precariedad de los servicios básicos, principalmente la accesibilidad y el transporte, y así mismo, en el uso solamente residencial del espacio que presenta el sector de Albornoz.

En Mariana de Jesús, la forma de acceso al suelo y de construcción de vivienda específica de cada grupo social y de cada situación en el tiempo, responde en gran parte la pregunta sobre el cambio del tejido social del pueblo y su estricta delimitación espacial. Esto se demuestra en la segregación espacial y efectiva de los conjuntos *populares precarios* con respecto al resto del sector, así como en la diferenciación de los conjuntos

*populares* más viejos con respecto a la lotización que se constituyó aún antes, en el que ahora es el barrio arriendo de Zabala. Al parecer, a medida que sube el costo de suelo, nuevos grupos sociales acceden a una vivienda en el sector; éstos muy distintos en sus características en cuanto a su capacidad adquisitiva y a sus particularidades culturales, a saber, procedencia urbano-rural, oficio e incluso auto-identificación étnica. Esta situación tiende a cambiar “hacia arriba” a medida que los precios del suelo, y por ende, de las viviendas, se encarecen y “hacia abajo” en la medida en que éstas son deterioradas o arrendadas dentro de los conjuntos habitacionales, tal como observamos al interior del conjunto El Portal de Marianitas.

Todos estos grupos sociales insertos en las distintas formas de construcción de vivienda del conjunto habitacional *popular* pertenecen, en función a mi análisis general de la parroquia, a un segmento *popular* del mercado inmobiliario. Su constitución como segmento *popular*, no obstante, abarca múltiples diferencias socio-culturales en la heterogeneidad de lo que se permite la categoría. Si bien los grupos fueron divididos en su calidad de residentes de este tipo de conjuntos, y en ese sentido, en función de una capacidad adquisitiva mínima, las distintas formas de convivencia generadas a raíz de la forma cómo adquirieron su vivienda dan cuenta de diferencias en la constitución de su identidad de clase, que provienen de sus experiencias particulares y están relacionadas con su origen en calidad de migrantes a la ciudad de Quito o clases populares urbanas, en contraposición con grupos sociales populares de carácter periurbano, como muchos de los residentes originarios de Mariana, de origen rural y con una identidad que gira en torno a su pertenencia ancestral al pueblo.

Finalmente, podríamos identificar en el pueblo una tendencia a la homogenización de las diferencias sociales mediante el posicionamiento de constructoras de la fracción empresarial y el encarecimiento del suelo. Bajo las condiciones actuales, y con miras a un mayor encarecimiento del suelo con la provisión de servicios básicos, resulta improbable que la fracción profesional siga estando en capacidad de ofrecer el conjunto precario como forma de construcción de vivienda. Esto, a su vez, excluye a grupos populares precarios como los que he analizado, que estaban por debajo de los precios de mercado de las viviendas, y no obstante seguían efectuando las transacciones en el seno del mercado formal. El encarecimiento de los precios del suelo en función de los servicios básicos, por una parte, y de la generación de un nicho de mercado de vivienda construida en una nueva zona suburbana, da paso a la reconfiguración de las condiciones bajo las

cuales se oferta vivienda. N.L., gerente comercial, describe a Calderón como “una nueva zona por colonizar” (2013, entrevista).

A manera de ejemplo, uno de los hallazgos en la Feria de Vivienda BIESS fue el proyecto localizado en Mariana de Jesús que tenía características ajenas a las de los conjuntos *populares* indagados en el sector. G.C. es un nuevo conjunto inmobiliario ubicado en un sector *popular*. Una ejecutiva de ventas de la constructora que lanzó el proyecto explica cómo fue un reto personal del gerente de la constructora, cuyo *target* son proyectos inmobiliarios de lujo en el Centro Norte, comercializar y promocionar un proyecto “con buenos acabados” en un sector *popular* (J.U., 2013, entrevista). Los precios de las viviendas, según explica la ejecutiva de ventas, J.U., están por encima del segmento del mercado de la zona:

Entrevistadora: ¿A qué estrato socioeconómico apuntan las casas?

J.U.: Digamos que intermedio, tampoco podríamos decir un medio... sí, sería un *medio alto*, más bien. Las casas salieron en un precio de 53.500 hace dos años. La última casa que se vendió al momento se vendió en 62.000 dólares, la misma casa, por el incremento que se realiza en la construcción (2013, entrevista)

Entrevistadora: ¿es completamente diferente a la mayoría de conjuntos del sector?

J.U.: Exactamente, por ejemplo, nosotros tenemos varios proyectos como U [nombre de la constructora] en el sector norte. Tenemos proyectos en El Condado, en el sector de San Fernando, en el Pinar Alto, tenemos conjuntos de casas. Entonces la idea de U, del arquitecto B.N. [gerente constructor] era tener algo similar pese a que estábamos en otro sector, o sea, no podíamos cambiar estilos o acabados porque U ya se caracteriza por eso.

Entrevistadora: ¿y cómo así en Calderón?

J.U.: Bueno, hubo directamente... un poquito de riesgo de parte de mi jefe. Él quería ver qué tal nos iba en otro segmento que no había, la verdad, no habíamos ingresado antes. Siempre habíamos estado en el sector centro-norte y de ahí no nos habíamos movido a ningún otro sector.

Se hizo el análisis justamente por la acogida, porque como tú dices, es un proyecto distinto al sector. Hay gente que vive en el sector y quiere vivir en el sector, pero quiere vivir obviamente en una casa acogedora, una casa con un diseño moderno, una casa con buenos acabados, exacto. Entonces eso es lo que prácticamente nos ayudó a terminar con las ventas. Todos los clientes llegaban y decían: sí, yo me he dado las mil vueltas en el sector y no hay un conjunto como el de ustedes. Entonces es la aceptación que nosotros tuvimos, por eso es que también se culminó la obra.

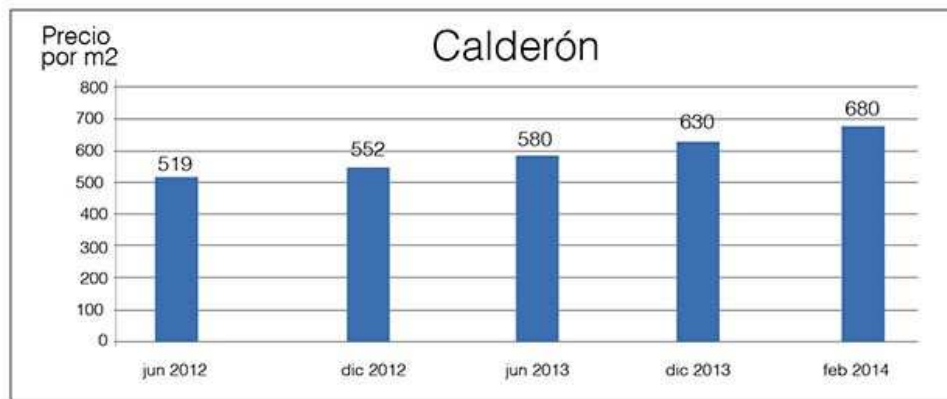
Entrevistadora: ¿fue un emprendimiento exitoso, es decir, van a volver

a construir en el sector o muy difícil?

J.U.: Mi jefe, sabes que sí le gustó la experiencia directamente, le gustó eso de que prácticamente se vendió en una corta temporada. Pero el inconveniente es que tenemos muchos proyectos en el sector centro norte que son bastante amplios. Yo tengo Tennis Boulevard que me voy más o menos con 300 departamentos, entonces no tengo ahorita como para lanzarnos a un proyecto más *distante* (2013, entrevista).

Los proyectos inmobiliarios emprendidos por la fracción empresarial de la feria en Calderón se distinguen entre emprendimientos como el del G.C. y conjuntos habitacionales que se siguen encaminando en la línea del conjunto *popular*. En concordancia con los datos de la feria inmobiliaria Mi Casa Clave!, Calderón no es el mejor lugar para invertir en la ciudad. Sin embargo, sus precios se mantienen al alza, como muestra el Gráfico 20:

**Gráfico 20: Evolución del precio del suelo urbano en Calderón**



**Fuente:** Acosta, Revista Inmobiliaria Clave!, 2014

El alza de los precios del suelo mostrados en el gráfico evidencia un crecimiento “no tan rentable” como otros sectores de la ciudad en el contexto del auge constructor. Sin embargo, los nuevos conjuntos ya avizoran un nicho de mercado más amplio para el sector. En palabras de P.O.:

(...) la gente ha ido aumentando su valor por comprar una casa, el cual no encontrabas antes. Antes era realmente vivienda *popular* lo que vendías allá [en Calderón] y no vendías nada más. Ahora el mercado es mucho más amplio. Y en estos 4 años los temas que hemos visto es que ha ido mejorando la clase media que vivía ahí, ha ido mejorando su situación económica y su estilo de vida por las ayudas que han habido municipales, especialmente en cuanto a servicios básicos. (gerente constructor en Mariana, 2013, entrevista).

Ahora que los servicios básicos están dispuestos y que la expansión de la ciudad se encamina hacia las vías que juntan el “extremo norte” (N.L., 2013, entrevista) con el aeropuerto de la ciudad, se espera que la oferta de conjuntos en Calderón se amplíe para dejar de resultar un lugar de vivienda popular.

## CAPÍTULO V

### CONCLUSIONES GENERALES Y RECOMENDACIONES

En este espacio de conclusión cabe recapitular el afán que tuvo mi investigación, de analizar la incidencia de las estructuras de diferenciación social en las dinámicas del mercado inmobiliario de la ciudad de Quito. Los hallazgos en las distintas esferas analizadas mostraron una relación de ida y vuelta entre la constitución de las diferencias sociales en el espacio y las dinámicas de dicho mercado:

Por una parte, se evidenció la contribución del mercado inmobiliario en la constitución de las diferencias sociales en el espacio de la ciudad a través de la oferta de condiciones particulares de vivienda en las zonas de Calderón y el Sur de Quito, localizaciones específicas para el segmento *popular* de este mercado. En este contexto podemos afirmar que existe una incidencia de las dinámicas del mercado inmobiliario en la forma de la ciudad y en la distribución de los grupos sociales, siendo ambos solamente aspectos particulares de la urbanización.

Por otra parte, se encontró que los espacios construidos facilitan un tipo de convivencia interna y una relación específica de sus residentes en relación a la forma en que acceden al suelo urbano y a la construcción de su vivienda. Estas últimas constituyen un principio de diferenciación social, como he desarrollado en el capítulo 4to. De esta forma comprendemos la incidencia de la vivienda, tanto en las preferencias como en las decisiones de ofertantes y consumidores, que dieron lugar a la pregunta de investigación de este trabajo.

El contexto del periodo 2002 a 2013, que corresponde a un repunte en el sector de la construcción y a la compraventa de vivienda lista tras la crisis financiera del país, contribuyó a delinear los efectos de las dinámicas de este mercado en la producción de la ciudad de Quito. El auge constructor generó una redistribución de los grupos sociales en el espacio y la renovación de las condiciones de vivienda asignadas en el mercado formal. El análisis de las tendencias de las ferias inmobiliarias del año 2013 y el estudio de caso en un sector de construcción de vivienda que experimentó los efectos del auge constructor me permitió realizar afirmaciones y recomendaciones que están recopiladas en este capítulo de conclusión.

## **5.1 Conclusiones acerca de la relación causal entre dinámicas del mercado de vivienda y constitución de las diferencias sociales en el espacio**

### *5.1.1 De la incidencia de las dinámicas del mercado de vivienda en el crecimiento de la ciudad de Quito y en su urbanización.*

A través del análisis de las dinámicas del *campo* de la producción de vivienda, el capítulo 3 de mi investigación evidencia cómo la fracción empresarial -conformada por empresas constructoras consolidadas con una alta capacidad de incidencia en el campo- predomina en la feria indagada. A su vez ésta convive con una fracción profesional conformada por profesionales del sector medio que compiten en la oferta de vivienda.

Dos conclusiones se extraen del análisis de las tendencias en cuanto a localización y tipo de construcción halladas en el campo de la producción inmobiliaria y los efectos de éstas en la urbanización de Quito: La primera es que durante el auge constructor (2002-2013) se registra un repunte de la construcción de edificios en departamentos de zonas céntricas de la ciudad, en el sector Norte de la ciudad. De esta forma, el auge constructor sigue reproduciendo el *patrón tradicional de urbanización* (Sabatini, s/f: 3), es decir, constituye una prolongación del proceso histórico descrito en el segundo capítulo, ya que las viviendas más céntricas, mejor servidas y de más alto costo, aunque en dimensiones cada vez más caras y reducidas, están ubicadas todavía en un mismo espacio que concentra el comercio, los servicios económicos y culturales. La centralidad sigue siendo el Centro Norte de Quito, en línea recta desde el sector del parque El Egido hasta el límite norte de Carcelén, en la que se ofertaron los más importantes proyectos inmobiliarios en cuanto a número de viviendas y cantidad de terreno, y en general, la mayoría de proyectos inmobiliarios de la Feria de Vivienda BIESS 2013, de igual manera en la Feria Mi Casa Clave! 2013. En Quito Norte predomina la oferta de departamentos; es también el sector de Quito donde más departamentos se construyen.

La segunda conclusión es que al mismo tiempo la oferta inmobiliaria promueve una expansión urbana dispersa en las zonas suburbanas, caracterizada por una *urbanización ficticia* (término de Francisco Salazar, 2013, entrevista) en el que se urbanizan espacios sin ciudad. El tipo de construcción ofertada en las zonas suburbanas es de casas dispuestas en conjuntos habitacionales, con casi la totalidad de los servicios básicos pero alejados de la centralidad en términos de Henri Lefebvre (1972: 175). El *deber ser* de la oferta de vivienda en la zona suburbana de Quito se caracteriza por la vivienda “campestre” que en realidad corresponde a un mayor o menor grado de densificación de viviendas, que en los hallazgos difiere en gran medida según la zona



suburbana. La oferta de la noción de vivir en el *campo* corresponde a la baja disponibilidad de suelo urbanizable, ya sea por el precio o por la carencia física de espacio en la ciudad de Quito. La vivienda en el *campo*, es decir, en la periferia rural, se oferta en función de una noción diferenciada que se les vende a los distintos segmentos del mercado de lo que constituye la “casa”. En las zonas suburbanas como Los Chillos y Calderón se busca captar un segmento de la demanda al que se le vende una lógica de *sacrificar distancia por espacio* que se adapta muy bien a los bajos precios de los terrenos en relación a lugares céntricos de la ciudad. De igual forma, las casas que se venden en estos sectores bien podrían tener en realidad las características de los departamentos, de acuerdo a los esquemas estéticos y éticos (Bourdieu, 2003:39) de otras fracciones de clase, como la de los gerentes y constructores de viviendas.

Se puede adelantar que los efectos de este tipo de proyectos inmobiliarios sobre las zonas suburbanas son la conformación de áreas netamente residenciales, cuyo efecto en conjunto va en detrimento del espacio público, de la diversidad de usos del suelo y somete a sus residentes a la movilización diaria desde sus hogares hacia el lugar de la centralidad y viceversa. Este tipo de construcciones representa la mitad de la oferta inmobiliaria, si se toma en cuenta que en la feria indagada se construye ligeramente más casas que departamentos y que las casas se ofertan predominantemente en la zona suburbana. Por su parte, prácticamente la totalidad de los proyectos más importantes de los ofertantes de la Feria BIESS 2013 corresponde a vivienda en conjunto habitacional cerrado.

Resaltan también en la indagación de la estructura de precios las diferencias entre las distintas parroquias suburbanas de Quito, de las cuales Los Chillos destaca como un nicho de mercado dirigido a un segmento más alto que el de Calderón. Al indagar la estructura de precios surgieron diversas interrogantes: ¿Por qué Calderón, parroquia rural ubicada en la zona suburbana, con igual distancia de la centralidad que las demás zonas suburbanas, está posicionado en la estructura de precios más bien a la par del Sur de Quito que de las demás zonas suburbanas? ¿Por qué vivir en el sur de Quito es más barato que vivir en cualquiera de las demás zonas suburbanas?

Estos hallazgos dan cuenta de la importancia que tiene la localización en la jerarquía de los precios, no solo en función de las condiciones del suelo, céntricas o servidas; también en función de la composición social de quienes habitan en estos sectores de la ciudad. En términos del autor Pedro Abramo, éste es el efecto de la *externalidad de vecindad* (2011:369).

### 5.1.2 De la oferta segmentada y la constitución de un segmento popular de vivienda construida.

En el capítulo 3 extraje una tipología en función de la estructura de precios del mercado inmobiliario en sus dinámicas actuales. Ésta evidencia la constitución de un segmento *popular* del mercado inmobiliario, dirigido a los deciles 6-9 de una estratificación por ingresos de los hogares ecuatorianos. Este segmento del mercado inmobiliario, a pesar de que denominé *popular*, es inaccesible para más de la mitad de los hogares ecuatorianos. En estos términos extraje dos hallazgos fundamentales acerca de la segmentación del mercado inmobiliario y del segmento *popular*:

El primero corresponde al carácter excluyente de la oferta formal de vivienda construida. El precio mínimo, bajo las condiciones de endeudamiento que ofrece la entidad financiera más accesible del país, el BIESS, exigía en el 2013 un sueldo reportado mínimo de 500 dólares (al menos 2 Salarios Básicos Unificados) para un endeudamiento de hasta el 40% del sueldo reportado. El porcentaje de hogares nacionales excluidos de esta posibilidad de acceso a vivienda propia es del 54, 2%. Más aún, bajo el precio promedio de una vivienda en la feria indagada, el acceso solamente incluye al 11,4% de los hogares ecuatorianos. Por lo tanto, es posible inferir que existe una concentración de la oferta de vivienda construida para los sectores con al menos 5 salarios básicos unificados (SBU), es decir, para el 11,4% de los hogares ecuatorianos.

El segundo hallazgo muestra cuál es ese segmento *popular* del mercado de vivienda construida, en términos de capacidad adquisitiva. Se trata de los hogares que acceden a una vivienda nueva en el rango de 30.000 a 60.000 dólares, con ingresos monetarios entre los 2 y los 4 SBU. El 34% de los hogares ecuatorianos estaría en capacidad de ingresar a este segmento en términos de capacidad adquisitiva y no puede ingresar a otro segmento más alto de la oferta inmobiliaria.

Para determinar qué tan importante es el peso del salario para el segmento *popular*, evalué el peso de la renta de la propiedad y del capital en los deciles correspondientes a este segmento (6 a 9). Hay una diferencia significativa entre el peso de la propiedad y el capital, que representa algo más del 5% de los ingresos monetarios mensuales de los deciles 8 y 9. Por el contrario, en los deciles 6 y 7, este ingreso es la cuarta fuente de ingreso en importancia. Son, por lo tanto, asalariados y no viven de la renta ni del capital. Por el contrario, a partir del decil 8 y mucho más en los deciles superiores, la renta y el capital representan la tercera fuente de ingresos en importancia.

Sin embargo, este segmento *popular* puede definirse con otras variables, no solamente las de ingreso monetario mensual. En términos de capital educativo, en el segmento *popular* el jefe de hogar tiene estudios secundarios, de acuerdo a la distribución salarial de los distintos hogares según nivel de instrucción del jefe de hogar (Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2011-2012). El ingreso mensual en el decil 9 no llega al promedio mensual del hogar ecuatoriano cuyo jefe tiene instrucción superior o de postgrado. Esto quiere decir que en el segmento *popular* es más probable que el jefe de hogar tenga educación secundaria, aunque podría tener también estudios primarios. En ese sentido, el segmento *popular* podría definirse como “clase media baja”, ya que no llega al alto capital educativo que caracteriza a la clase media.

En el análisis del sondeo de la feria y mediante los datos de la ENIGHUR 2011-2012, concluí que el segmento *popular* se compone de profesionales medios en distintas ramas de actividad, pero distanciados socialmente, tanto de la categoría de directores y gerentes, como de las ocupaciones militares que tienen ingresos muy superiores a los precios de la vivienda *popular*. Así mismo, este segmento no incluye las ocupaciones elementales, ni la rama de actividad en la que se inserta la clase campesina. Esto es importante más adelante porque constaté que los habitantes de los conjuntos habitacionales *populares* se diferencian socialmente de los habitantes originarios de Calderón, tal como muestra mi estudio de caso en el anejo de Mariana de Jesús. Las diferencias sociales halladas entre los residentes originarios del pueblo y los nuevos habitantes de los conjuntos *populares* fueron profundizadas en el capítulo 4to.

Por último, las diferencias halladas entre las distintas condiciones de vivienda que se ofertan están directamente relacionadas con el precio, pero también con la localización, la cual es también muy diferenciada e incide directamente en el precio. La vivienda más barata del mercado está localizada sobre todo en los sectores de Calderón y en el Sur de Quito. La oferta de vivienda entre ambos sectores mostró amplias congruencias en densificación y en precio. Calderón, siendo zona suburbana, difiere del tipo de oferta encontrado en Los Chillos, en cuanto a extensión de la vivienda, densificación de la vivienda en los conjuntos y extensión de áreas verdes. Su oferta, en este sentido, se parece más a la del Sur de Quito. Ambas localizaciones parecen orientarse hacia este segmento *popular* del mercado de vivienda.

Como he planteado, las diferencias observadas en las condiciones de vivienda se reflejan lógicamente en el precio final de los proyectos. Sin embargo, también responden a una lógica distinta de utilización del espacio, que tiene que ver con la interpretación que

realiza la oferta de las necesidades y preferencias de sus clientes, según el segmento al que se dirigen. ¿A qué responden sino las diferencias en el diseño de las áreas verdes y comunales entre el Quito Norte y el Quito Sur? En el primero, cada vivienda presenta más espacio de área verde, mientras que en el Quito Sur se ofertan una gran área verde compuesta de la suma de las áreas individuales reglamentarias, rodeada de viviendas dispuestas en bloques adosados, sin áreas verdes individuales.

Las semejanzas halladas en los conjuntos *populares* bien pueden ser indicadores de visiones constituidas en el seno de la oferta, no de la demanda, a partir de una interpretación de cómo las características técnicas y formales de las viviendas responden a las preferencias y necesidades de una clase social. Más aún, podría asegurarse que esta oferta se convierte en un principio de diferenciación social en la medida en que el conjunto *popular* se establece como alternativa de solución de la necesidad de vivienda para una clase social.

En el estudio de caso realizado en Mariana de Jesús corroboré la incidencia de esta solución habitacional en la urbanización del sector. Los conjuntos analizados están claramente destinados para vivienda *popular*. Como elaboré en el capítulo 4, la segregación efectiva de estos conjuntos difiere de los conjuntos exclusivos y autosuficientes analizados por otros autores como Teresa Caldeira en *Ciudad de Muros* (2007). El conjunto *popular* que oferta el mercado inmobiliario de Quito está aislado físicamente de su entorno, sin ser autosuficiente. Los espacios del conjunto habitacional popular construidos en el *campo*, una palabra que se utiliza de manera publicitaria para ofertar vivienda distante de la ciudad consolidada en un entorno espacioso, tranquilo y verde, obligan a sus residentes a un tipo de vida que se realiza en la superación de la distancia y depende diariamente de las condiciones de vialidad y transporte. Al igual que el Valle de Los Chillos, Calderón se posiciona en el mercado inmobiliario como un lugar residencial, es decir, como una ciudad satélite que se realiza solamente en su relación periférica con un centro urbano donde están localizados los servicios y los lugares de trabajo.

En este contexto, reafirmo mi planteamiento inicial de que no se puede analizar el mercado de vivienda sin mirar la función que ejerce en la diferenciación de sus productos la acción de las diferencias sociales, o en términos del autor Pierre Bourdieu, de un espacio social basado en un principio de diferenciación económico y social (2001:104). Hemos visto cómo estas diferencias sociales ejercen su influencia en la jerarquización de las diferentes localizaciones, en la importancia del espacio como externalidad de vecindad

para los precios finales de las viviendas y en las diferencias encontradas en las condiciones de vivienda ofertadas para las distintas localizaciones y para el segmento *popular* del mercado inmobiliario.

### *5.1.3 Del papel del mercado inmobiliario en la constitución de Mariana de Jesús como un sector de vivienda popular*

Las dinámicas del suelo, así como las del mercado inmobiliario, generaron en el sector de Mariana de Jesús una urbanización en forma de conjuntos habitacionales cerrados y una renovación de los grupos sociales que allí habitaban mediante el posicionamiento del sector como lugar de construcción de vivienda *popular*. Este proceso, todavía vigente, conlleva cambios en la disposición y el uso de los espacios del sector; terrenos que antes se cultivaban hoy se venden para la construcción de vivienda. Al mismo tiempo, los habitantes del pueblo han sustituido las formas agrarias de subsistencia por otras, características de una vida periurbana. La pregunta por la causalidad entre este fenómeno propio del mercado de vivienda lista y la expansión urbana surgió de estas observaciones.

Si miramos estas dinámicas como la fuerza productiva de lo urbano en términos de Lefebvre, estaríamos hablando de una urbanización de los espacios en un sentido mucho más amplio que el de la construcción de viviendas y la distribución de los grupos sociales: El término se refiere a...

...la concentración tremenda (de personas, actividades, riqueza, bienes, objetos, instrumentos, medios y pensamiento) de la realidad urbana y la explosión inmensa, la proyección de los numerosos y discontinuos fragmentos (periferias, suburbios, casas vacacionales, pueblos satélites) en el espacio (Lefebvre, 2003: 409).

Siguiendo la línea del autor Lefebvre, me he preguntado si al plantear la relación causal entre las dinámicas del mercado inmobiliario y la urbanización no estaríamos ignorando otros factores causales y antecedentes del tipo de expansión urbana observado en Mariana de Jesús. Esto permitió sacar a la luz la importancia de dinámicas que se dieron históricamente en relación al suelo urbano del sector:

Como he elaborado en el capítulo 4, existió como primer antecedente un proceso de abandono y venta de tierras antecedido a la entrada del mercado formal de vivienda lista en el sector. La profesionalización de las generaciones menores que dejaron de cultivar la tierra fue una de las causas más citadas. En este proceso también tuvieron su efecto la migración a los centros urbanos y la emigración internacional de los habitantes del pueblo a partir de las oportunidades laborales que surgieron con la profesionalización de los hijos

y de los nietos de las familias, cuyos ancestros hoy están fallecidos o de los cuales muy pocos subsisten. Las familias tradicionales del pueblo, en su mayoría, abandonaron el sector de Mariana de Jesús, quedando cuatro o cinco familias cuyos apellidos nombran las calles del pueblo.

Así mismo, el abandono del sector en cuestión de servicios básicos y obras para el campo fomentó el proceso de abandono de las tierras cultivables. Este contexto dejó muchos terrenos disponibles para la venta a muy bajo precio. Como elaboré en el capítulo 4, los residentes originarios del pueblo dan fe de este proceso, así como los datos históricos de provisión de agua potable, alcantarillado y pavimentación de las vías principales de acceso que se dieron luego de procesos organizativos y apenas hace treinta años en una parroquia de más de doscientos años de existencia. Las obras del riego para la agricultura nunca llegaron al sector, lo que corrobora un sistemático abandono del campo por parte del tejido urbano. Concuerdo con el autor Lefevbre en que este abandono es una manifestación del dominio de la ciudad sobre el campo, que deja espacios sin tocar, estancados y dejados a merced de la “naturaleza” (2003:408), como expresa el autor en “La Revolución Urbana”.

En segundo lugar, el alza de las tasas de interés a nivel nacional que derivó en la crisis financiera que vivió el país en 1999, cumplió un papel en el traspaso de tierras que se dio en Mariana de Jesús. Existieron ganadores y perdedores de esta crisis en términos del traspaso de terrenos, de entre 5 y 10 hectáreas. Los precios del suelo, que antes de la crisis económica eran insignificantes, empezaron a subir. Más aún, la dolarización benefició a compradores y perjudicó a los vendedores de los terrenos, en su mayoría, familias originarias de Mariana de Jesús.

Con estos antecedentes, en mi análisis identifiqué una primera causal de la consolidación de Mariana de Jesús como un sector para la construcción y venta de vivienda *popular*; fue la descentralización de la tierra que se dio como un proceso histórico previo a la expansión urbana. El pueblo no estaba constituido por grandes haciendas, sino por pequeñas propiedades traspasadas o cedidas a trabajadores de las antiguas haciendas. De ahí la particularidad que tiene el sector de Mariana de Jesús con respecto a la concentración de conjuntos habitacionales y no de lotizaciones o autoconstrucción, como sucede en sectores aledaños (San Juan o Bellavista) de la parroquia de Calderón. Este hecho da cuenta de la importancia de la disponibilidad y de los precios del suelo para determinar qué tipo de expansión urbana se origina. Como he elaborado en el capítulo 4, la tenencia descentralizada de la tierra al momento de la

entrada del mercado formal de vivienda permitió la construcción de conjuntos habitacionales y a su vez impidió que el negocio de la lotización sea rentable, y por lo tanto posible, en el sector de Mariana de Jesús. A su vez, los espacios disponibles permitieron ofertar conjuntos *populares precarios* y *masivos*, dependiendo del tamaño del terreno.

Un segundo factor causal encontrado en mi análisis fue la regulación municipal que buscaba hacer del sector un lugar de suelo industrial y no residencial. Este factor abarató los costos de los terrenos y generó la aparición de lo que denominé los *conjuntos populares precarios*, conjuntos habitacionales sin todos los servicios de conjunto y carentes de servicios básicos, a precios inferiores a los hallados en el mercado formal de vivienda, no obstante, comercializados a través del mercado formal. Si bien mi investigación no logró profundizar en la historia de la regulación municipal de Calderón, el proceso mencionado habla del papel de la regulación municipal en la consolidación del sector como un nicho para la construcción de vivienda *popular*.

Sin embargo, estas dinámicas del suelo no explican a cabalidad por qué la decisión de ofertar conjuntos habitacionales *populares*. Existen otros factores que incidieron en la decisión de hacer de Mariana un sector para la construcción de vivienda *popular*. Uno de ellos es la *externalidad de vecindad* (Abramo, 2011:369), que se refiere a los actores que llegaron durante la expansión urbana mediante otras formas de construcción de vivienda. Se observó la presencia de autoconstrucción en cooperativas de vivienda, es decir, en forma de asentamientos espontáneos ubicados en el sector de Zabala. Si bien la acción aislada del mercado inmobiliario y de suelo urbano por sí sola no determina el tipo de expansión urbana que se generó en Mariana de Jesús, ya que actúa en conjunto con la regulación municipal y su dotación de servicios básicos, ésta es indispensable para determinar las condiciones de acceso al suelo y a la vivienda, y por ende, la distribución de los grupos sociales en los espacios de la ciudad. En este caso, la oferta inmobiliaria actuó en función de la externalidad de vecindad, es decir, ofertando la vivienda más barata del mercado en un sector ya poblado por *ocupación popular* (Abramo, 2011:311). Y en este contexto, el mercado inmobiliario cumple su papel en la redistribución de los grupos sociales del sector de Mariana de Jesús.

Finalmente, se puede ampliar las conclusiones extraídas a partir de la evolución particular del sector de Mariana de Jesús al resto de la ciudad de Quito, y así realizar un intento de abstracción de las relaciones encontradas entre las variables *mercado inmobiliario* y *producción de ciudad*. En el estudio de caso evidencí cómo las dinámicas

del mercado de suelo urbano determinan el costo y el tipo de viviendas que se construyen en cada localización y qué grupos sociales podrán acceder a ellas a lo largo del tiempo, en síntesis, tienen efectos en la redistribución de los grupos sociales en la ciudad. Así mismo, el estudio de caso muestra los alcances y las limitaciones del análisis de las dinámicas del mercado de vivienda para aprehender las dinámicas particulares de la urbanización. He constatado que en este proceso de urbanización juegan además un papel primordial los precios del suelo urbano, las particularidades históricas de tenencia de la tierra, y especialmente –aunque muchas veces pasada por alto- la externalidad de vecindad, que está sujeta y a la vez refuerza la evolución particular de cualquier sector de la ciudad.

## **5.2 Conclusiones acerca del papel de las formas de acceso al suelo y a la vivienda en la constitución de las diferencias sociales**

### *5.2.1 De las formas de acceso al suelo y a la vivienda y la fragmentación de un sector rural.*

El estudio de caso en Calderón es uno de convivencia de múltiples lógicas de producción de ciudad, en términos el autor Samuel Jaramillo, de la heterogeneidad en la producción del espacio (1992:108). En mi análisis cronológico de la evolución de las dinámicas del suelo y de los hitos históricos que experimentó el anejo de Mariana de Jesús, identifiqué la aparición de diversas formas de construcción de vivienda: la autoconstrucción originaria, la ocupación popular y la de los conjuntos habitacionales en sus diversas formas. Estas formas de acceso al suelo y a la vivienda, que a lo largo del tiempo se sucedieron en un mismo espacio, determinaron la localización y las relaciones sociales entre los distintos grupos de habitantes. Las contradicciones que hoy se observan a nivel local se experimentan, paradójicamente, a partir de la provisión de servicios básicos en el sector y de los distintos tipos de urbanización que despedazan en fragmentos un espacio unitario de lo que antes fue un sector rural.

De este estudio de caso extraigo el planteamiento de que las formas en las que se accede al suelo y a la vivienda determinan en gran medida las relaciones sociales y la identidad de quienes acceden a ellas durante un significativo periodo de sus vidas. De ahí su trascendencia en permitir e incentivar unas relaciones de convivencia en detrimento de otras y de conformar esa fragmentación que Henri Lefebvre le asigna como característica al crecimiento del tejido urbano (2003:409).



En este espacio de conclusión cabe resumir la tipología con la que clasifiqué a los nuevos y viejos actores del pueblo Mariana de Jesús, en su proceso de convertirse en el sector de “Marianas”, un barrio periurbano de Quito. Cabe resaltar que esta transformación del sector de rural a periurbano, el periodo del boom de los conjuntos habitacionales tomó poco más de quince años (1998-2013), una transformación inédita en los doscientos años desde la fundación del pueblo. El hito de 1998 lo establecí a partir de la construcción de uno de los conjuntos habitacionales emblemáticos del pueblo, el conjunto “El Portal de Marianitas” (K.A., 2013, entrevista). La tipología utilizada en el capítulo 4 clasificó a los actores del sector entre residentes *originarios*, residentes de la *ocupación popular* en términos del autor Pedro Abramo (asentamientos populares informales, 2011:311), residentes de los conjuntos *populares precarios* y residentes de los conjuntos *populares masivos*.

Los residentes *originarios* del pueblo residen ahí al igual que sus ancestros. Su forma de construcción de vivienda ha sido, como siempre, la autoconstrucción en tierras que históricamente fueron compradas o cedidas por los antiguos terratenientes. Estos residentes conservan todavía terrenos desde los 4000 m<sup>2</sup> a manera de herencia, ubicados en la totalidad del sector de Mariana, y se dedican en pocos casos a la agricultura a pequeña escala. Los residentes han participado tradicionalmente en acciones colectivas en post del progreso del pueblo y en actividades festivas en función de su pertenencia a “Mariana”. Sin embargo, esta organización se vio afectada por el éxodo de los residentes y por la fragmentación del pueblo, producto de la expansión urbana.

A medida que las transformaciones del espacio se suceden en Mariana, la identidad de los residentes originarios se afirma aún más en contraposición con los nuevos residentes urbanos que llegaron con la explosión demográfica. Sus testimonios, dispersos a lo largo del capítulo cuatro, muestran cómo se genera un desfase entre los modos de vida rurales frente a las formas urbanas de vivienda que se van ubicando en su espacio. De esta forma, los residentes *originarios*, de origen rural, se diferencian tanto de los residentes de la *ocupación popular* del barrio de Zabala, como de los nuevos residentes de los conjuntos habitacionales, tanto *precarios*, como *masivos* en temas como la seguridad y la organización social. Habitantes originarios del pueblo comentaron cuán inseguro se ha vuelto el pueblo y cómo la organización social decayó a partir de la llegada de los nuevos habitantes y del éxodo de los habitantes *originarios* del pueblo.

Según detallé en el capítulo 4, los *residentes de la ocupación popular* llegaron al pueblo durante la primera ola de expansión urbana, de la mano del crecimiento de las

fábricas al norte de Quito y por medio de la generación de cooperativas de vivienda, en un proceso de disputa histórica por el suelo entre diversos actores que culminó con la legalización en 1989 de la cooperativa de vivienda “Julio Zabala” (véase Anexos 9 al 11) y que toma su nombre de la antigua hacienda Zabala. Los residentes accedieron al suelo por medio de la ocupación popular, la vivienda se realizó por medio de la autoconstrucción, en un entorno carente de bienes y servicios urbanos propios de esta condición de irregularidad. Según la teoría, la organización colectiva es característica de este proceso como “requerimiento funcional” (Jaramillo, 1992:125) para la consecución de los servicios básicos.

Sin embargo, esta forma de ocupación diferenció notablemente a los residentes del resto del pueblo y dividió al barrio de Zabala del sector de Mariana de Jesús. Esto se expresa en límites espaciales y al mismo tiempo, mentales de los residentes del pueblo. Como expliqué en el capítulo 4, Zabala se convirtió en el *barrio arriendo* más barato de la parroquia de Calderón. Las dinámicas de esta forma de acceso al suelo y a la vivienda transformaron al sector en un barrio segregado por su estigma racial y cultural. Es afectado además por la inseguridad y la carencia de espacio público.

Por su parte, pertenecientes a una segunda ola de construcción de vivienda, los conjuntos *populares precarios* fueron construidos por lo que denominé la *fracción profesional* de la oferta inmobiliaria, a partir de la primera década del 2000. Son característica de esta forma de acceso a la vivienda los precios muy accesibles, que condicionaban, sin embargo, el acceso a los servicios completos del conjunto habitacional y a los servicios básicos de la ciudad. Las condiciones de entrega de los conjuntos fueron muy irregulares, e integrarían una categoría por debajo de los precios mínimos encontrados en las ferias de vivienda. No obstante, fueron ofertados por constructores profesionales particulares, en el seno del mercado formal.

Sus residentes llegaron al sector en calidad de migrantes a la ciudad de Quito o provinieron de otras parroquias del DMQ. Esta forma de acceso a la vivienda involucra mucha participación de los residentes ante la precariedad de las condiciones: calles de tierra, falta de alcantarillado o alcantarillado instalado de forma irregular, falta de alumbrado público, falta de puerta y cerramiento del conjunto, falta de espacios verdes y de sala comunal. Sin embargo, la organización observada al interior de los conjuntos y entre conjuntos habitacionales en igual situación se ejerce de manera aislada a la organización social de los residentes *originarios* del pueblo. Su aislamiento espacial, que no se ejerce en la distancia física, sino en la precariedad de las condiciones de acceso de

los conjuntos, se presenta como una segregación efectiva en relación al resto de habitantes del sector, y se origina en la forma de construcción de vivienda por la que optaron.

Por último, los residentes de los conjuntos *populares masivos* mostraron una relación más estrecha con el entorno y con las dinámicas de los residentes originarios de Mariana de Jesús. Construidos desde antes de la crisis financiera, estos conjuntos se caracterizaron por acumular cientos de viviendas en espacios pequeños. En el conjunto “El Portal de Marianitas” se hallaron diferenciaciones entre las etapas en cuanto al precio de las viviendas y antigüedad de los residentes que se reflejaron en la convivencia de los habitantes de este conjunto. Así mismo, se evidenció su distanciamiento con los habitantes de la ocupación popular Zabala.

### *5.2.2 De las formas de acceso al suelo y a la vivienda como principio de diferenciación social.*

Estas experiencias en las formas de acceso al suelo y a la vivienda dan cuenta de las diferencias que existen al interior de la clase *popular*. Por una parte, los grupos sociales urbanos en su condición de migrantes o residentes del DMQ se determinan a nivel local como nuevos residentes del pueblo de Mariana de Jesús, o a su vez, como ocupantes arrendatarios o propietarios en los asentamientos espontáneos; en ambos casos, su condición de clase *popular* está atravesada por su carácter periurbano. De esta forma, los residentes de los conjuntos habitacionales se identifican por su condición de “gente de ciudad” que la diferencia de los habitantes originarios del pueblo, en palabras de C. de M., “la gente oriunda del sector” (2013, entrevista). Esta condición marca también su identidad en los esfuerzos de organización colectiva que han emprendido, ya que su forma de vida urbana les motiva a poner exigencias sobre el Estado en la provisión de servicios básicos. También los esfuerzos organizativos que conlleva la precaridad de sus condiciones de vivienda reafirma en ellos una identidad de grupo social.

Por otra parte, la población originaria de origen campesino constituye una clase *popular* rural que se identifica con su pertenencia al sector de Mariana de Jesús y al interior de la cual existen diferencias entre terratenientes mejor o peor posicionados en la escala económica, unas diferencias que se ven, por ejemplo, en el tamaño de los terrenos adquiridos en forma de herencias por las diferentes familias. Sin embargo, la diferenciación económica no impide que los residentes originarios del pueblo se organicen todavía en pos de la provisión de nuevos servicios básicos o de actividades sociales como las fiestas tradicionales o la organización de la Liga Barrial.

A manera de abstracción, me permito plantear que las distintas experiencias analizadas muestran una distinción en este grupo heterogéneo de lo *popular* que no solo se establece en función del nivel adquisitivo, sino de la condición étnica, y la pertenencia rural o periurbana. En todos los casos, la distinción se establece entre nociones culturales que atraviesan las formas de vida y la percepción de las condiciones de la vivienda, un bien que marca la forma cómo se perciben unos a otros los diferentes actores del pueblo. Queda abierta la posibilidad de estudiar en qué medida las distintas formas de acceso al suelo urbano y de construcción de vivienda participan de la constitución de una clase social, en este caso, de los sectores *populares* de la ciudad. En todo caso, he constatado que se ejercen como principio de diferenciación social.

Finalmente, he mencionado ya que el conjunto habitacional como forma de vivienda supone la convivencia en comunidades que se gestan de igual manera que la construcción misma del conjunto: a partir de la nada. De ahí la insistencia de múltiples autores (véase Caldeira, 2005; Svampa, 2004) en sus cualidades excluyentes, segregacionistas o dislocadoras de las dinámicas urbanas propias de la convivencia en barrios abiertos. El desarrollo histórico del mercado inmobiliario de Quito, en cuanto a sus tendencias espaciales y a la transformación de las condiciones de vivienda que se ofertan, demuestra una vez más esta necesidad histórica de diferenciación frente a lo *popular*, entendido como “los pobres informales” (Sabatini, s/f: 5). Esta lógica habitacional introducida en la ciudad de Quito a partir del éxodo de las élites del Centro Histórico, sobrepoblado e invadido por “la plebe” (Kingman, 2006:36), se perpetúa en la urbanización *ficticia* donde se busca escapar de la ciudad *popular*. Ha persistido hasta nuestros días y constituye, como dice Abramo, uno de los principales vectores la expansión urbana. Como hemos visto, en la ciudad de Quito el auge constructor potencia y reproduce estas estructuras de diferenciación social hasta nuestros días.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aguiar, Fernando y Andrés de Francisco (2007). “Siete tesis sobre racionalidad, identidad y acción colectiva”. *Revista Internacional de Sociología (RIS)*. Vol. LXV, No. 46, Enero-Abril, 63-86.
- Alfonsín, Betânia (2013). “Producción irregular de ciudades y políticas de regularización en Latinoamérica”. Clase dictada en Curso Superior de Capacitación Especializada en Sistemas, Políticas y Mercados de Suelo Urbano y Vivienda. Julio 19-21, Guayaquil, Ecuador.
- Armas, Georgina (1985). *Monografía de Mariana de Jesús: “Mi Pueblo”*. Quito: s/r.
- Acosta, Verónica (2014). “Rentabilidad del mercado inmobiliario en Quito”. *Revista Clave! Bienes Raíces* (marzo-abril). Disponible en <http://www.clave.com.ec/1231-rentabilidad-del-mercado-inmobiliario-en-quito.html>, visitada en octubre 17 2015.
- Abramo, Pedro (2001). “Mercado y orden urbano: del caos a la teoría de la localización residencial”. Melba Rubiano B. (Trad.). Disponible en [http://www.institutodeestudiosurbanos.info/dmdocuments/cendocieu/Especializacion\\_Mercados/Documentos\\_Cursos/Mercado\\_Orden\\_Urbano-Abramo\\_Pedro-2001.pdf](http://www.institutodeestudiosurbanos.info/dmdocuments/cendocieu/Especializacion_Mercados/Documentos_Cursos/Mercado_Orden_Urbano-Abramo_Pedro-2001.pdf) , visitado en diciembre 12 2017.
- Abramo, Pedro (2011). *La producción de las ciudades Latinoamericanas: Mercado inmobiliario y estructura urbana*. Quito: OLACCHI.
- Aulestia, Diego (2009). “Medios de vida urbanos y vivienda en Ecuador”. En *Inter/secciones urbanas: Origen y contexto en América Latina*, Jaime Erazo (Comp.):195-216. Quito: FLACSO, Sede Ecuador.
- Becerra, Miguel (2007). *Reseña Histórica de la Parroquia de Calderón*. Quito: Casa de la Cultura Ecuatoriana Benjamín Carrión.
- Block, Fred (2003). “Karl Polanyi and the writing of the Great Transformation”. Disponible en <http://www.jstor.org/stable/3108537> , visitado en diciembre 12 de 2017.
- Bourdieu, Pierre (2000). *La Distinción: Criterio y bases sociales del gusto*. Madrid: Grupo Santillana.
- Bourdieu, Pierre (2001). *Poder, derecho y clases sociales*. Bilbao: Desclée De Brouwer.

- Bourdieu, Pierre (2003). *Las estructuras sociales de la economía*. Barcelona: Anagrama.
- Capel, Horacio (2006). "Prólogo". En *La ciudad y los otros: Quito 1860-1940: Higienismo, ornato y policía*, Eduardo Kingman (Comp.): 17-33. Quito: FLACSO, Sede Ecuador.
- Caldeira, Teresa (2005). "Fortified Enclaves: The new urban segregation". En *Theorizing the city: The new urban anthropology reader*, Setha M. Low (Comp.): 83-107. USA, UK: Rutgers University Press.
- Caldeira, Teresa (2007). *Ciudad de Muros*. Claudia Solans (Trad.). Barcelona: Editorial Gedisa.
- Carrión, Fernando (2001). *Las nuevas tendencias de la urbanización en América Latina: La ciudad construida*. Quito: FLACSO, Sede Ecuador.
- Choay, Françoise (2009). "El reino de lo urbano y la muerte de la ciudad". *Andamios, Revista de Investigación Social* 12:157-187
- Coraggio, José Luis (2001). "La economía de las ciudades en su contexto". En *La ciudad construida*, Fernando Carrión, (Ed.): 113-175. Quito: FLACSO Ecuador, Junta de Andalucía.
- Cruz Zúñiga, Pilar (1995). "Mestizos e Indígenas en la Real Audiencia de Quito (Segunda mitad del siglo XVIII)". *Revista Quitumbe* 9: 89-118.
- Erazo, Jaime (2009). "Introducción". En *Inter/secciones urbanas: Origen y contexto en América Latina*, Jaime Erazo (Comp.): 11-28. Quito: FLACSO, Sede Ecuador.
- Gago L., Pablo (2009). "Reflexiones sobre el derecho a la vivienda en el Ecuador: Una revisión desde la realidad urbana y el derecho a la ciudad". En *Inter/secciones urbanas: Origen y contexto en América Latina*, Jaime Erazo (Comp.): 137-154. Quito: FLACSO, Sede Ecuador.
- Gorelik, Adrian (2013). "Teorías de la urbanización de la ciudad latinoamericana". Módulo presentado en el Seminario de Jerarquías Urbanas del Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN), junio 3 y 4 en Quito, Ecuador.
- Graviano, Ariel (2005). *El barrio en la teoría social*. Buenos Aires: Espacio Editorial.
- Guerra, Sabrina (1995). "Los 'ilegítimos' de la sociedad colonial". *Revista Quitumbe* 9: 21-26
- Guerrero, Paulina (2010). "La gestión urbana en la parroquia metropolitana Calderón del Distrito Metropolitano de Quito: Consideraciones urbanas hacia un modelo de ciudad deseable". Tesis de Maestría, FLACSO, Sede Ecuador.

- Harvey, David (1977). *Urbanismo y Desigualdad Social*. Marina Gonzalez Arenas (Trad.). México D.F.: Siglo Veintiuno Editores.
- Henríquez, Guillermo y Enrique Santos. (1993) “Metodología para el tratamiento de la información de fuentes estadísticas en el estudio de las clases sociales en el Ecuador”. *Revista IDIS* 26: 9-36.
- Hernandez, Beatriz X. e Iris Alberto (2013). “Programas de vivienda mínima: ¿Factor de inclusión social o reproducción de la exclusión?; Los programas de vivienda en El Salvador”. En *Los lugares del hábitat y la inclusión*, Teolinda Bolívar y Jaime Erazo (Comp.):145-168. Quito: FLACSO, Sede Ecuador / CLACSO / Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda.
- Instituto Geográfico Militar, Instituto Panamericano de Geografía e Historia, Sección Nacional del Ecuador e Institut Français de Recherche Scientifique pour le Développement en Coopération (ORSTOM) (1992). *Atlas Infográfico de Quito: socio-dinámica del espacio y política urbana*. Quito: IGM, IPGH, ORSTOM.
- Jaramillo, Samuel (1989). “El desenvolvimiento de la discusión sobre la urbanización latinoamericana: ¿hacia un nuevo paradigma de interpretación?”. En *La investigación urbana en América Latina: Caminos recorridos y por recorrer*, Mario Unda (Ed.): 35-74. Quito: CIUDAD.
- Jaramillo, Samuel (1992). “El papel del mercado del suelo en la configuración de algunos rasgos socioespaciales de las ciudades latinoamericanas”. *Territorios* 2: 108-128.
- Kingman, Eduardo (2006). *La ciudad y los otros: Quito 1860-1940; Higienismo, ornato y policía*. Quito: FLACSO, Sede Ecuador.
- Kopytoff, Igor (1986). “The cultural biography of things: commoditization as process”. En *The social life of things, Commodities in cultural perspective*, Arjun Appadurai (Comp.): 64-91. New York: Cambridge University.
- Lattes (2001). “Población urbana y urbanización en América Latina. En *La ciudad construida*, Fernando Carrión, (Ed.): 49-76. Quito: FLACSO Ecuador, Junta de Andalucía.
- Lefebvre, Henri (1972). *La revolución urbana*. Madrid: Alianza Editorial.
- Lefebvre, Henri (2003). “The Urban Revolution”. En *The Global Cities Reader*, Neil Brenner & Roger Keil (Comp.): 407-413. USA y Canadá: Routledge.
- Millington, Gareth (2011). *‘Race’, culture, and the right to the city: centres, peripheries, margins*. New York: Palgrave Macmillan.

- Ospina, Óscar (2010). *Dolarización y desarrollo urbano: mercado de vivienda nueva en Quito*. Quito: Abya Yala
- Polanyi, Karl (1992). *La gran transformación*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Rodríguez, María Carla y María Mercedes Di Virgilio (2011). “Coordenadas para el análisis de las políticas urbanas : un enfoque territorial. En *Caleidoscopio de las políticas territoriales Un rompecabezas para armar*, María Carla Rodríguez & María Mercedes Di Virgilio (Comp.): 17-46. Buenos Aires: Prometeo.
- Roll, Eric (1975). “La Economía moderna”. En *Historia de las doctrinas económicas*, Eric Roll (Comp.): 362-406. México: Fondo de Cultura Económica.
- Roll, Eric (1975). “La transición”. En *Historia de las doctrinas económicas*, Eric Roll (Comp.): 294-317. México: Fondo de Cultura Económica.
- Sabatini, Francisco (s/f). “La segregación social del espacio en América Latina”. Disponible en <http://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/5324/La%20segregaci%C3%B3n%20social%20del%20espacio%20en%20las%20ciudades%20de%20Am%C3%A9rica%20Latina.pdf?sequence=1> , visitado en diciembre 12 de 2017.
- “Sector de la construcción en Ecuador tuvo el mayor repunte económico en nueve años”. *América Economía*, 6 de Julio de 2011. Disponible en <https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/sector-de-la-construccion-en-ecuador-tuvo-el-mayor-repunte-economico-en-nueve-an>, visitado en diciembre 12 de 2017.
- Singer, Paul (1975). *Economía política de la urbanización*. México: Siglo Veintiuno Editores.
- Smolka, Martim (2007). *Perspectivas Urbanas: temas críticos en políticas de suelo en América Latina*. Cambridge, USA: Lincoln Institute of Land Policy.
- Soldano, (2008). “Vivir en territorios desmembrados: un estudio sobre la fragmentación socio-espacial y las políticas sociales en el área metropolitana”. En *Procesos de urbanización de la pobreza y nuevas formas de exclusión social: los retos de las políticas sociales de las ciudades latinoamericanas del siglo XXI*, Alicia Ziccardi (Comp.): 37-69. Bogotá: Siglo del Hombre, CLACSO, Comparative Research Programme on Poverty (CROP).
- Spruyt, Hendrik (2000) “New institutionalism and international relations”. En *Global Political Economy, Contemporary theories*, Ronen Palan (Ed.): 130-137. USA & Canada: Routledge.



- Stiglitz, Joseph, (2003). “Prólogo”. En *La gran transformación*. Karl Polanyi (Comp.): México: Fondo de Cultura Económica.
- Svampa, Maristella (2004). *La brecha urbana: countries y barrios privados*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Topalov, Christian (1979). “La urbanización capitalista: algunos elementos para su análisis”. Disponible en [http://revistacepa.weebly.com/uploads/1/3/3/7/13372958/1\\_topalov\\_la\\_urbanizacion\\_capitalista.pdf](http://revistacepa.weebly.com/uploads/1/3/3/7/13372958/1_topalov_la_urbanizacion_capitalista.pdf), visitado en diciembre 12 de 2017.
- Teran, Rosemarie (1995). “Los rasgos de la configuración social de la audiencia de Quito”. *Revista Quitumbe* 9: 9-20.
- Vallejo, René (2011). “Momentos y paradigmas en la planificación de Quito”. En *Quito: escenarios de innovación*, OLACCHI, Municipio del Distrito Metropolitano de Quito (Comp.): 31-62. Quito: OLACCHI, Municipio del Distrito Metropolitano de Quito.
- Wilk, R. Richard (1996). *Economies and Cultures, Foundations of Economic Anthropology*. USA: Westview Press.

#### **ARCHIVO**

- “Registro Oficial 8 de abril de 2004. Nro. 012-2003-AA”. *Revista Judicial Derecho Ecuador*. Disponible en <https://www.derechoecuador.com/registro-oficial/2004/04/registro-oficial-8-de-abril-del-2004> , visitado en diciembre 12 de 2017.

#### **DOCUMENTOS**

- Análisis Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGHUR 2011-2012), Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2012.
- BIESS (Banco del IESS: s/f). “Hipotecarios/Vivienda Terminada”. Disponible en <https://www.biess.fin.ec/hipotecarios/vivienda-terminada> , visitado en diciembre 12 de 2017.
- (Distrito Metropolitano de Quito: Noviembre 2011). “Boletín Estadístico Mensual”. Disponible en:

<http://www.institutodelaciudad.com.ec/attachments/article/40/Boletin%20Final%204.pdf> , visitado en noviembre 15 de 2013.

(Secretaría de Cultura, Quito Turismo, Administración Zonal de Calderón: ) “Calderón. Cultura y sitios de interés”. Administración Zonal de Calderón. Disponible en: <https://www.quito-turismo.gob.ec/descargas/guiacalderonweb.pdf>, visitado en diciembre 12 de 2017.

“Decreto Ejecutivo Creación del Banco Ecuatoriano de Vivienda”. 1961. Disponible en: <http://www.bev.fin.ec/index.php/quienes-somos/la-institucion> , visitado en octubre 2017.

Plan Distrito Metropolitano. Estructura Espacial Metropolitana. 1992.

“Plan de Desarrollo del DMQ. 2012– 2022”. Disponible en: [http://www.emaseo.gob.ec/documentos/lotaip\\_2012/s/plan\\_de\\_desarrollo\\_2012\\_2014.pdf](http://www.emaseo.gob.ec/documentos/lotaip_2012/s/plan_de_desarrollo_2012_2014.pdf) visitado en diciembre 12 de 2017.

Plan Metropolitano de Ordenamiento Territorial 2012-2022. 2012.

Plan Metropolitano de Ordenamiento Territorial 2012-2022 versión resumida. 2012.

Plan General de Desarrollo Territorial del Distrito Metropolitano de Quito. Memoria Técnica 2006 – 2010.

Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Calderón – GAD: Junta Parroquial de Calderón (2011)

(Banco Ecuatoriano de Vivienda: 2013). “Reglamento de crédito para proyectos habitacionales”. Disponible en: <http://www.bev.fin.ec/index.php/quienes-somos/documentos-y-reglamentos#> , visitado en diciembre 12 de 2017.

## ENTREVISTAS

- Francisco Salazar, Experto en mercado inmobiliario e investigador, 18 de octubre 2012 y 16 de abril 2013.
- Edison Calderón, Sociólogo y técnico del programa municipal “Regula tu Barrio”, mayo 2013
- L. M. y J. G., Residentes de conjunto habitacional en Llano Grande, 12 y 17 de abril 2013.
- O. V., Asesora de una constructora de Quito, 19 de abril 2013.
- Alicia, Ejecutiva de Mandato de inmobiliaria, 20 de abril 2013.
- N. L., Gerente comercial inmobiliaria, 20 de abril 2013.
- K. M., Gerenta de una constructora de Quito, 21 de abril 2013.
- Fernando Carrión, Urbanista y académico de FLACSO, 22 de abril 2013.
- Ivo Rojas, Gerente de marketing, Proinmobiliaria, 22 de mayo 2013.
- C. de M., Presidenta del Conjunto Habitacional “El Cabuyal”, 23 de mayo 2013.
- L. C., Residente originario de Mariana de Jesús, 29 de mayo de 2013.
- M. A., Residente originaria de Mariana de Jesús, 29 de mayo 2013.
- Georgina Armas, Residente originaria de Mariana de Jesús, autora del libro *“Monografía de Mariana de Jesús: ‘Mi Pueblo’”*, 5 de junio 2013.
- K. A., Trabajador social en Calderón, residente del conjunto “El Portal de Mariana”, agosto 2013.
- C. A., Residente originario de Mariana de Jesús, residente del conjunto “El Portal de Marianitas”, agosto 2013.
- Luci Chugá, Responsable de la Sección “Cultura”, Administración Zonal de Calderón, agosto 2013.
- S. Q., Residente originaria de Mariana de Jesús, pertenece a las familias tradicionales de Mariana y Calderón, líder local, trabaja en inmobiliaria local en venta de lotes, 20 de septiembre 2013.
- P. J., Ex-residente de Mariana de Jesús, vive en el Sur de Quito, trabaja en carpintería para los conjuntos de Mariana, 20 de septiembre 2013.
- “Jorge”, Comerciante de tierras, especulador de suelo y nuevo residente de Mariana de Jesús, 21 de septiembre 2013
- J. L., Residente de Zabala, migrante a Quito, 21 de septiembre 2013.
- C. S. de G. y C. G. (esposo), Dirigente barrial en Mariana de Jesús, pertenece a familia originaria del pueblo, 25 de septiembre 2013.
- S. T., Residente de Zabala, trabaja en el conjunto El Portal de Marianitas, octubre 2013.

J., Ejecutiva de ventas constructora de Quito que construyó en Mariana de Jesús, 18 de octubre 2013.

M. P. S., Asesor de ventas de la Inmobiliaria P.S., 18 de octubre 2013.

N. S., Gerente que construye en Llano Grande, 19 de octubre 2013.

M. Proinmobiliaria, Coordinador de Marketing, 19 octubre 2013.

P. O., Gerente que construye en Mariana de Jesús, 5 de noviembre 2013.

A. P., Gerente que oferta conjuntos habitacionales en San José de Morán, 6 de noviembre 2013.

H. M., Residente del conjunto “La Valenciana I”, 8 de noviembre 2013.

## LISTADO DE TABLAS, GRÁFICOS Y MAPAS

**Tabla 1.** Aumento porcentual de la población rural y nacional total.

Fuente: Boletín Nacional del Censo de Población y Vivienda 2010; Elaboración propia.

**Tabla 2:** Perímetro Urbano en has. en los distintos planes ordenadores de Quito: 1942-2010. Fuente: Boletín Nacional del Censo de Población y Vivienda 2010; Elaboración propia

**Tabla 3.** Crecimiento del Perímetro Urbano de Quito 1942-2010 por periodos. Fuente: citado en (Ospina, 2010:100). Elaboración propia.

**Tabla 4.** Población del DMQ en el periodo intercensal, según áreas consolidadas y en proceso de consolidación. Fuente: citado en Plan Metropolitano de Desarrollo 2012-2022

**Tabla 5.** Crecimiento del Quito urbano y de la población rural en el periodo intercensal. Fuente: citado en Plan Metropolitano de Ordenamiento Territorial 2012-2022. Versión Resumida.

**Tabla 6.** Actividades combinadas

Fuente: Sondeo en la Feria de Vivienda BIESS, 2013. Elaboración: Víctor Lara

**Tabla 7.** Características del Proyecto 1 por sector, en casas y departamentos

Fuente: Sondeo de la Feria BIESS 2013. Elaboración de la autora.

**Tabla 8.** Resumen de características del proyecto 1

Fuente: Sondeo en la Feria de Vivienda BIESS, 2013. Elaboración: Víctor Lara.

**Tabla 9:** Precio de casas por sectores

Fuente: Sondeo en la Feria de Vivienda BIESS, 2013. Elaboración: Víctor Lara

**Tabla 10.** Precio de departamentos por sectores

Fuente: Sondeo en la Feria de Vivienda BIESS, 2013. Elaboración: Víctor Lara

**Tabla 11:** formas de pago por porcentaje de aceptación (oferta). Fuente: Sondeo en la Feria de Vivienda BIESS, 2013. Elaboración: Víctor Lara.

**Tabla:12** Formas de pago de la feria en promedio

Fuente: Sondeo en la Feria de Vivienda BIESS, 2013. Elaboración: Víctor Lara.

**Tabla 13:** Distribución porcentual de hogares por rangos de ingreso mensual

Fuente: ENIGHUR 2011-2012

**Tabla 14:** Formas de pago a crédito por población incluida en los precios de viviendas Feria BIESS 2013. Fuente: Datos ENIGHUR 2011-2012 y sondeo Feria BIESS 2013. Elaboración de la autora.

**Tabla 15:** Formas de pago de entrada por precios de viviendas Feria BIESS 2013. Fuente: Datos ENIGHUR 2011-2012 y sondeo Feria BIESS 2013. Elaboración de la autora.

**Tabla 16:** Distribución de ingreso promedio monetario por deciles. Fuente: (ENIGHUR, 2011-2012: 24) elaboración: INEC

**Tabla 17:** Formas de pago a crédito por decil de ingreso en los precios de viviendas Feria BIESS 2013. Fuentes: Sondeo Feria de la Vivienda BIESS 2014, ENIGHUR 2011-2012. Elaboración de la autora.

**Tabla 18:** Grupos de ocupación (en gráfico 15). Fuente: Análisis ENIGHUR (2011-2012: 26). Elaboración: INEC.

**Tabla 19.** Caracterización de departamentos de proyecto 1 por sectores. Fuente: Sondeo en la Feria BIESS 2013. Elaboración: Víctor Garcés.

**Tabla 20.** Caracterización de casas de proyecto 1 por sectores. Fuente: Sondeo en la Feria BIESS 2013. Elaboración: Víctor Garcés.

**Tabla 21:** Rango de los tamaños de lotes predominantes en distintos barrios de Calderón Fuente: PDOTS Calderón, 2011.

**Tabla 22:** Autoidentificación de la población de Calderón. Fuente: Censo Nacional de Población y Vivienda, 2010. Elaboración: GPC y GPP, Equipo Técnico de Planificación, PDOTS Calderón 2011.

**Tabla 23:** Población de la parroquia de Calderón por rama de actividad. Fuente: Censo Nacional de Población y Vivienda 2010. Elaboración: GPC y GPP, Equipo Técnico de Planificación, PDOTS Calderón 2011.

**Tabla 24:** Población de la parroquia de Calderón por categoría de ocupación. Fuente: Censo Nacional de Población y Vivienda 2010. Elaboración: GPC y GPP, Equipo Técnico de Planificación, PDOTS Calderón 2011.

**Tabla 25:** Población de la parroquia de Calderón por grupo de ocupación. Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010. Elaboración: GPC y GPP, Equipo Técnico de Planificación, PDOTS Calderón 2011

**Gráfico 1:** Expansión del volumen de crédito para la vivienda 2001-2007

Fuente: citado en Ospina, (2010:56)

**Gráfico 2.** Relación del número de casas y departamentos en los periodos intercensales.

Fuente: Plan de Desarrollo del DMQ 2012-2022.

**Gráfico 3.** Relación del número de casas y departamentos en los periodos intercensales diferenciados por área urbana y rural

Fuente: Plan de Desarrollo del DMQ 2012-2022.

**Gráfico 4:** Rubros y actividades de los participantes de la Feria BIESS 2013

Fuente: Sondeo en la Feria de Vivienda BIESS, 2013. Elaboración: Víctor Lara

**Gráfico 5:** Sectores de los proyectos de vivienda

Fuente: Sondeo en la Feria de Vivienda BIESS, 2013. Elaboración: Víctor Lara

**Gráfico 6:** Número de proyectos y unidades de vivienda construidos en el DMQ durante el 2013. Fuente: Acosta, Revista Inmobiliaria Clave!, 2014

**Gráfico 7:** Unidades en oferta disponible por zonas de Quito 2000-2008

Fuente: SIDV Marketwatch / Ernesto Gamboa & Asociados, 2009 Elaboración: Ospina, (2010: 128).

**Gráfico 8:** Proyectos por viviendas y por terreno. Fuente: Sondeo en la Feria de Vivienda BIESS, 2013. Elaboración: Víctor Lara

**Gráfico 9:** Niveles edificabilidad 2008. Fuente: DMPT, Plan de Uso y Ocupación del Suelo (PUOS), 2005 (revisión 2008). Elaboración: Ospina (2010:105).

**Gráfico 10:** Valor por sector por metro cuadrado.

Fuente: Acosta, Revista Inmobiliaria Clave!, 2014

**Gráfico 11:** Fuentes ingreso no monetario mensual.

Fuente: (ENIGHUR, 2011-2012: 22) elaboración: INEC

**Gráfico 12:** Fuentes del ingreso monetario por deciles.

Fuente: (ENIGHUR, 2011-2012: 22) elaboración: INEC

**Gráfico 13:** Distribución de las fuentes del ingreso monetario, por deciles.

Fuente: (ENIGHUR, 2011-2012: 24) elaboración: INEC

**Gráfico 14:** Ingreso familiar mensual promedio por nivel de instrucción del/la jefe de hogar. Fuente: (ENIGHUR, 2011-2012: 25). Elaboración: INEC

**Gráfico 15:** Ingreso monetario promedio de los ocupados (en dólares), según grupo de ocupación del jefe. Fuente: Análisis ENIGHUR (2011-2012: 26). Elaboración: INEC.

**Gráfico 16:** Tipos de cliente en los principales proyectos de la Feria BIESS 2013

**Gráfico 17:** Distribución tipo de cliente de Calderón. Fuente: Sondeo de la Feria de Vivienda BIESS 2013. Elaboración: Víctor Lara.

**Gráfico 18:** Distribución tipo de cliente de Los Chillos.

Fuente: Sondeo de la Feria de Vivienda BIESS 2013. Elaboración: Víctor Lara.

**Gráfico 19:** Distribución tipo de cliente de Quito Sur.

Fuente: Sondeo de la Feria de Vivienda BIESS 2013. Elaboración: Víctor Lara.

**Gráfico 20:** Evolución del precio del suelo urbano en Calderón.

Fuente: Acosta, Revista Inmobiliaria Clave!, 2014.

**Mapa no. 1:** Área vacante por clasificación del suelo y tamaño de lote.

Fuente: citado en Plan Metropolitano de Ordenamiento Territorial 2012-2022.

**Mapa no. 2:** Calderón y las parroquias urbanas y rurales del DMQ.

Fuente: Secretaría de Hábitat y Vivienda.

**Mapa no. 3:** Sectores de Calderón.

Fuente: Calderón: Cultura y sitios de interés, Administración Zonal de Calderón, 2012.

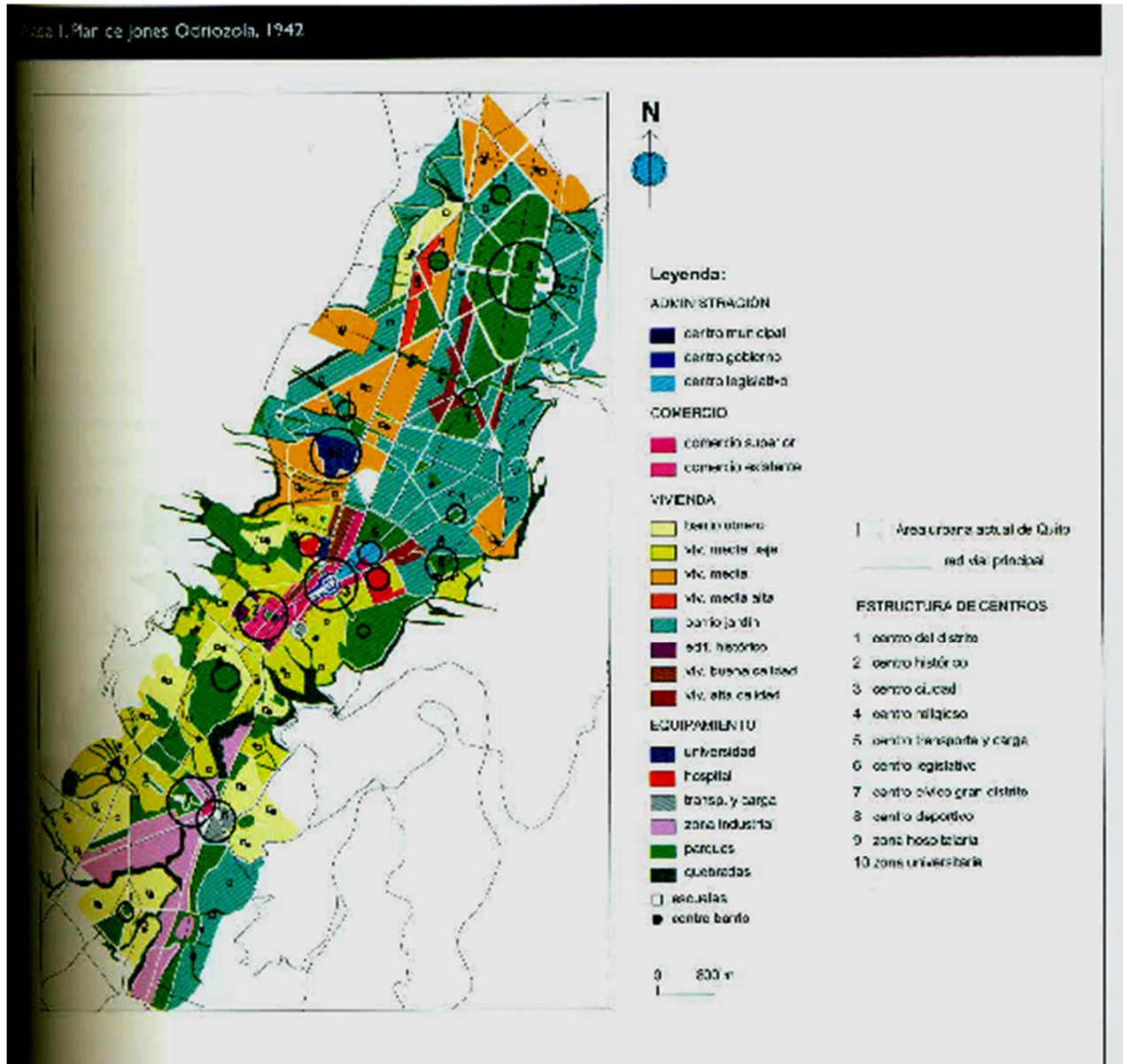
**Mapa no. 4:** Plano de Calderón y sector de Mariana de Jesús con Zabala.

Fuente: Administración Zonal de Calderón Elaboración: EMAAP Quito.



## ANEXOS

### ANEXO 1: Plan de Jones Odriozola, 1942



**Fuente:** “Momentos y paradigmas en la planificación de Quito”. En *Quito: escenarios de innovación*, René Vallejo, 2011.

**Figura 3 Evolución de la población y del área urbanizada de Quito (1760-1987)**

	1760	1888	1921	1946	1956	1971	1983	1987
Área urbana (ha)	252	315	815	1.815	3.337	5.203	11.303	13.864
Tasa de crecimiento anual (%)	---	0,2	2,9	3,3	6,3	3,0	6,7	5,2
Área densamente construida (ha)	101	119	---	---	---	---	---	---
Superficie de la zona sur (ha)	74	99	348	591	1 017	1 550	4 737	---
Tasa de crecimiento anual (%)	---	0,2	3,9	2,1	5,6	2,8	9,8	---
Superficie de la zona central (ha)	178	216	297	523	589	687	842	---
Tasa de crecimiento anual (%)	---	0,2	1,0	2,3	1,2	1,0	1,7	---
Superficie de la zona norte (ha)	---	---	170	701	1 771	2 966	5 724	---
Tasa de crecimiento anual (%)	---	---	---	5,8	9,7	3,5	5,6	---
<b>Población</b>	25.000	39.600	80.700	209.932	355.200	599.828	866.472	1.057.488
Año	(1780)	(1886)	(1921)	(1950)	(1962)	(1974)	(1982)	(1987)(1)
Tasa de crecimiento anual	---	0,4	2,1	3,4	4,5	4,5	4,7	5,1

(\*) La población de la capital en 1987 es de 1.120.991 habitantes (tasa de crecimiento anual entre 1982 y 1987: 6,7 %) si se incluye la periferia (Dureau, F., 1989, p. 34)

El censo de 1990 registra 1.100.847 habitantes (tasa de crecimiento anual entre 1982 et 1990: 3,0 %)

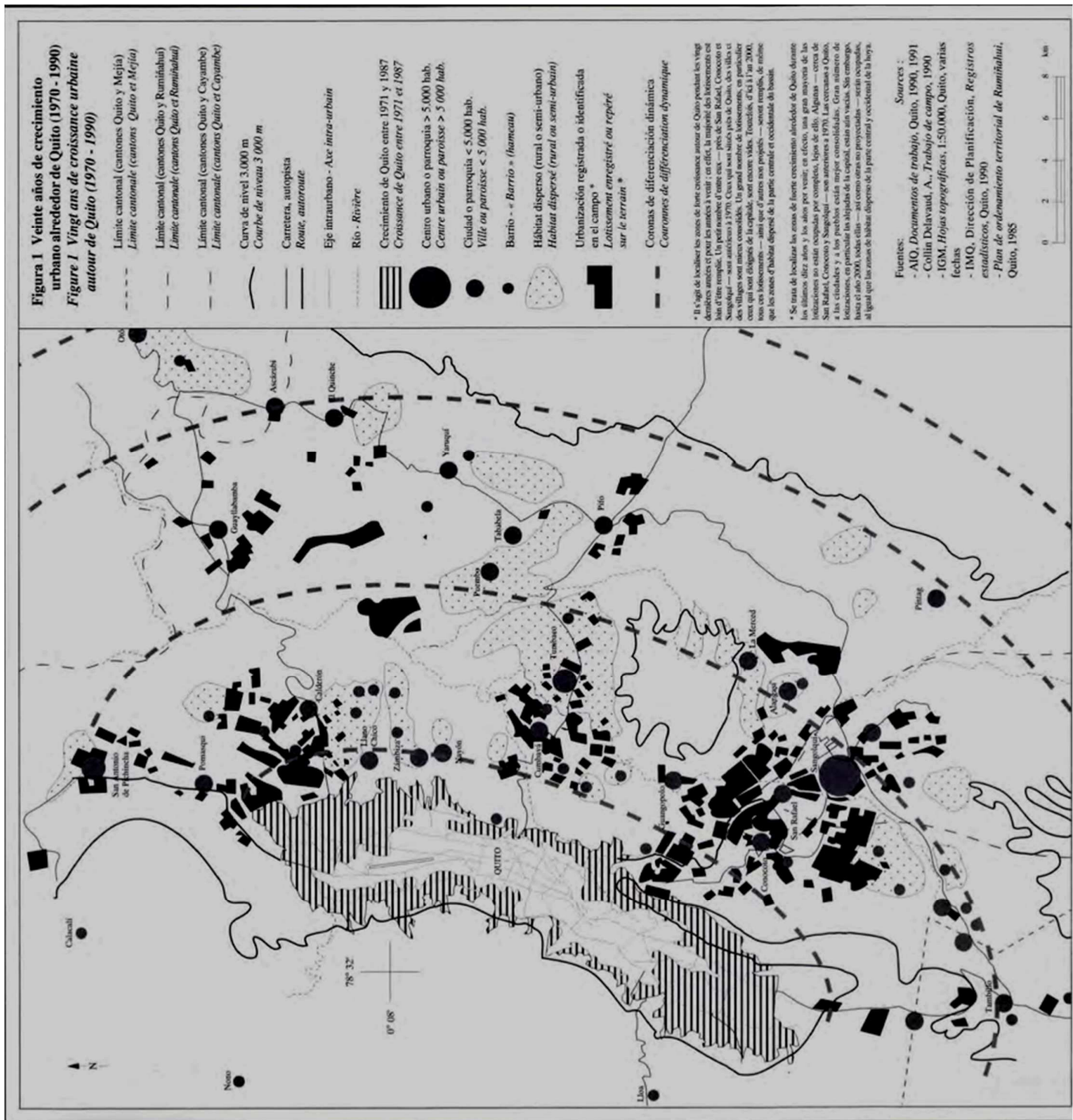
Debido al cambio en la división espacial de la capital, no se calcularon las superficies por zona en 1987

**Fuentes:**

- *El espacio urbano en el Ecuador*, IPGH/ORSTOM/IGM, Quito, 1987, p. 138 (recopilación de varias fuentes)
- Dureau, F., *Quito. Estadísticas de población y vivienda 1987*, AIQ, Quito, 1989, p. 34
- INEC, *Censo de población*, Quito, 1950, 1962, 1974, 1982, 1990

Fuente: Atlas Infográfico de Quito *Atlas Infográfico de Quito: socio-dinámica del espacio y política urbana*, 1992.

ANEXO 3: Crecimiento urbano alrededor de Quito (1970-1990) con áreas de expansión urbana



Fuente: Atlas Infográfico de Quito *Atlas Infográfico de Quito: socio-dinámica del espacio y política urbana*, 1992.

ANEXO 4: Notas de prensa acerca del crecimiento de la construcción en la parroquia rural de Cumbayá



## Cumbayá: construcciones crecen un 700% en 15 años

Publicado el 09/Junio/2011 | 00:40



### Boom de la construcción

*Desde que la parroquia se convirtió en zona residencial, su número de habitantes se cuadruplicó. En 2010 se planificaron 121 proyectos.*



De los 8 000 habitantes que tenía la parroquia de Cumbayá en 1996, se incrementaron a 33 mil, con una tasa de crecimiento anual de 6,9%, superior a la de Quito (2,6%). Esto, porque en los últimos 15 años proliferaron las construcciones para vivienda en un 700%, según datos de la Administración de Tumbaco.

Con el boom de la construcción, esta parroquia pasó de ser un sitio eminentemente agrícola a convertirse en una zona residencial, preferida por las clases media-alta y alta (80% de la población total).

Jorge Cueva, administrador zonal de Tumbaco, explicó que, debido a la transformación en destino inmobiliario, las personas de clase media-baja prefieren vender sus casas o terrenos por la alta plusvalía del lugar (desde \$135 a \$300 por m<sup>2</sup>). La mayoría migran a Tababela, Pifo, El Quinche o a Quito.

Pedro Cajas vivió en Lumbisí durante 10 años. Allí, pagaba \$120 de arriendo y \$25 más por cada m<sup>2</sup> de terreno que ocupaba para la siembra. Un día, su arrendatario decidió vender la casa para el levantamiento de un conjunto residencial. Ahora, vive en Quito con su esposa y sus dos hijos. "Al inicio, fue difícil pero, poco a poco, hemos aprendido a vivir en la ciudad", comentó.

En sitios exclusivos, como la urbanización Rancho San Francisco, el costo del m<sup>2</sup> puede variar. Por

ejemplo, allí, una casa de 2 000 m<sup>2</sup> de terreno con 627 m<sup>2</sup> de construcción se vende en \$1,5 millones. Esto incluye acabados de lujo (piso de mármol italiano, mesones de granito en baños y cocina) y 1200 m<sup>2</sup> de jardín totalmente privado.

De enero a junio de este año, se han registrado 70 nuevos proyectos inmobiliarios en la Administración Zonal de Tumbaco. Las construcciones se ubican en Santa Inés, Lumbisí, Santa Rosa, La Primavera, San Juan de Cumbayá, la calle Orellana y la av. Interoceánica.

El arriendo mínimo varía en estos sectores entre \$300 por una suite de 70 m<sup>2</sup> y \$3 500 por una casa con jardín, según la Administración Zonal.

La superficie de Cumbayá es de 2 661 ha. De esta, el 70% (1582,7 ha) ya está construida. Un total de 878,3 ha continúa disponible para la construcción y otras 200 ha, ubicadas en San Juan Alto, Santa Rosa y Lumbisí, están prohibidas para edificar inmobiliarios por tener pendientes o ser consideradas zonas protegidas.

En Lumbisí, por ejemplo, se prevé habilitar un parque ecológico hasta fines de año, según explicó Cueva. (PAO)  
[2548]

**Fuente:** Diario El Hoy

<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/cumbaya-construcciones-crecen-un-700-en-15-anos-479774.html> , visitado el 6 de abril de 2013



Lunes 04 de agosto del 2008

Economía

## Las ciudades 'satélite' acogen nuevos proyectos comerciales

Quito

**En áreas cercanas a Quito se levantan nuevos centros de compras y diferentes tipos de servicios.**

Los principales centros urbanos están quedando cortos para los promotores inmobiliarios. Y en la búsqueda de nuevos desarrollos, otros sectores se están incorporando como ciudades 'satelitales'.

Tumbaco y Cumbayá, con alrededor de 145.000 habitantes, se perfilan como poblaciones 'satélite' de la capital, que con el transcurso de los años han cobrado autonomía comercial, dejando de lado su condición de urbes 'dormitorio'.

Complejos inmobiliarios como Centro Plaza, Site Center y Villa Jardín, ubicados en estas áreas, acogen a grupos empresariales que decidieron dejar el tráfico, la contaminación y los problemas del distrito metropolitano.

Esta lógica de dejar a un lado la dependencia de Quito viene ya materializándose desde hace varios años con la apertura de bancos, centros comerciales, mercados, concesionarias de vehículos, sucursales de oficinas gubernamentales, colegios y universidades.

"El valle de Tumbaco y Cumbayá tienen vida propia", asegura el administrador de la zona Tumbaco, adscrito al Municipio de Quito, Ramiro Tobar, quien no obstante reconoce que cerca de 35.000 vehículos aún van a la capital a diario, principalmente por motivos laborales de los residentes. Pese a ello, ve que este cifra tiende a decrecer por el movimiento que ha adquirido la zona.

Según Diego Benalcázar, gerente de la inmobiliaria Miresa, que ha levantado tres complejos empresariales y dos residenciales en el lugar, la perspectiva de crecimiento habitacional es del 10% anual en Tumbaco y Cumbayá. En los últimos tres años y medio, de hecho, se han construido 15.000 metros cuadrados de oficinas.

Fotos



ALFREDO CARDENAS

Ver más

QUITO. Una vista del edificio Home Design Plaza, donde funcionará un centro comercial.

Publicidad



El desarrollo de la zona también ha demandado de la administración una cobertura masiva de servicios básicos como agua potable y alcantarillado que alcanza el 93% de las ocho parroquias que forman parte de este valle.

Dentro de Tumbaco, además, hay sucursales del Municipio capitalino, del Servicio de Rentas Internas (SRI) y de la Policía Nacional para que sus habitantes y quienes ahora trabajan en el sector puedan realizar todo tipo de trámites.

Los principales centros comerciales que se levantan son Vía Ventura, Santa María, Villa Cumbayá y la Esquina, entre otros. Además se están instalando otros complejos de compras especializados como el Home Design Plaza, que se edifica entre el Hospital de los Valles y el Club Deportivo El Nacional y actualmente promociona la venta de sus últimos locales.

Este edificio de 8.000 metros cuadrados de estructura física es un centro especializado en materiales de construcción.

Según Diego Ponce, arquitecto gestor del proyecto que prevé abrir sus puertas en diciembre próximo, el Home Design Plaza busca cubrir la necesidad de la gente del sector para que no se vea obligada a trasladarse a la capital para adquirir estos insumos.

"El valle de Tumbaco y Cumbayá son las zonas de mayor crecimiento y plusvalía en el país, y se perfilan como el futuro de Quito", refiere Ponce.

En el 2006, por ejemplo, la Administración Zonal Tumbaco recaudó más de \$ 270 mil, por concepto de patentes, mientras que en el 2007 se incrementó a \$ 1,2 millones.

Imprimir Enviar Compartir:    

Economía

CONTACTENOS | PREGUNTAS FRECUENTES | PUBLICIDAD | NOTICIAS 

© Copyright 2009. Compañía Anónima EL UNIVERSO. Todos los derechos reservados.

Diseño 

Fuente: Diario El Universo. Disponible en

<https://www.eluniverso.com/2008/08/04/0001/9/72E6A770346F4F2A96923D6059AD8460.html>

visitado en diciembre 12 de 2017.

ANEXO 5: Población del DMQ por parroquias en años censales

Administración Zonal	2010		2001 <sup>11</sup>		Aumento/ Disminución 2001-2010 %
	Población	%	Población	%	
CIUDAD CONSOLIDADA	1.099.482	49.1	1.040.423	56.5	-2,5
Eloy Alfaro	453.092	20.2	412.297	22.4	- 2.2
Eugenio Espejo	421.782	18.9	394.005	21.4	- 2.5
Manuela Sáenz	224.608	10.0	234.121	12.7	- 2.7
PERIFERIA URBANA	652.624	29,2	471.702	25,6	+ 1,8
La Delicia	364.104	16.3	274.368	14.9	+ 1.4
Quitumbe	288.520	12.9	197.334	10.7	+ 2.2
AREA RURAL	487.085	22	330.076	18	+ 1,3
Los Chillos	166.812	7.4	116.946	6.3	+ 1.1
Calderón	162.915	7.3	93.989	5.1	+ 2.2
Tumbaco	157.358	7.0	119.141	6.5	+ 0.5

**Fuente:** Plan Metropolitano de Ordenamiento Territorial 2012-2022. 2012.



ANEXO 6: Crecimiento de la población en Administración Zonal Calderón

**ADMINISTRACION ZONAL CALDERON  
SEGÚN PARROQUIAS**

DESCRIPCIÓN		TOTAL ZONA CALDERON	PARROQUIA **			
			CALDERON	LLANO CHICO		
Superficie Total Ha.		8.646,7	7.922,0	724,7		
Superficie Urbana Ha.		4.648,5	4.072,8	575,7		
POBLACION CENSO	2010	162.584	152.731	9.853		
	2001	93.989	85.828	8.161		
	1990	40.681	36.297	4.384		
VIVIENDAS CENSO	2010	56.068	52.680	3.388		
	2001	30.244	27.878	2.366		
Tasa de Crecimiento Demográfico %	2010-2001	6,3	6,6	2,1		
	2001-1990	7,9	8,1	5,8		
Incremento %	2010	73,0	78,0	20,7		
	2001	131,0	136,5	86,2		
* Densidad (Hab / Ha ) 2010	Global	18,8	19,3	13,6		
	Urbana	35,0	37,5	17,1		
Distribución Proporcional de la población %	2010	7,3	6,8	0,4		
	2001	5,1	4,7	0,4		
	1990	2,9	2,6	0,3		
POBLACION 2010	Grupos de Edad	Hombres	Total Hombres	79.723	74.914	4.809
			Menos de 5 años	8.040	7.532	508
		Niños (5-11)	11.574	10.838	736	
		Adolescentes (12-15)	10.964	10.260	704	
		Jóvenes (16-20)	24.694	23.250	1.444	
		Adultos (21-64)	21.209	20.020	1.189	
		Tercera edad (65 y más)	3.242	3.014	228	
		Total Mujeres	82.861	77.817	5.044	
		Menos de 5 años	7.885	7.401	484	
		Niños (5-11)	11.276	10.508	768	
	Adolescentes (12-15)	10.665	9.950	715		
	Jóvenes (16-20)	25.662	24.189	1.473		
	Adultos (21-64)	23.186	21.841	1.345		
	Tercera edad (65 y más)	4.187	3.928	259		
	Total	10.789	9.094	1.695		
	Etnia	Indígenas	Hombres	5.423	4.590	833
			Mujeres	5.366	4.504	862
		Total	8.703	8.369	334	
		Afroecuatorianos - Negros	Hombres	4.355	4.193	162
	Mujeres		4.348	4.176	172	
DISCAPACITADOS	Total	7.681	7.266	415		
	Hombres	4.005	3.786	219		
	Mujeres	3.676	3.480	196		
MADRES SOLTERAS	Total General	4.123	3.873	250		
	Indígenas	233	185	48		
	Afroecuatorianos - Negros	397	379	18		
Masculinidad	Razón (por 100 hab.)	49,0	49,0	48,8		
	Índice (por 100 mujeres)	96,2	96,3	95,3		
Feminidad	Razón (por 100 hab.)	51,0	51,0	51,2		
	Índice (por 100 hombres)	103,9	103,9	104,9		

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010, INEC  
 Secretario de Turismo, Hábitat y Vivienda - MEMA  
 Elaboración: Ing. Eliécer Estévez, DMPPS-STYR [ee@calderon.gov.ec](mailto:ee@calderon.gov.ec)  
 \* Densidad Global - Relacionada con la superficie total de la parroquia o zona administrativa sin distinción de áreas  
 Densidad Urbana - Relacionada exclusivamente con la superficie del suelo de uso urbano.  
 \*\* Parroquia Rural

Fuente: Administración Zonal Calderón. Elaboración: Ing. Eliécer Estévez.

## ANEXO 7: Metodología del sondeo realizado en la Feria de Vivienda BIESS 2013

### **Metodología de la indagación estadística:**

En la Feria de Vivienda BIESS 2013, que oferta vivienda nueva y usada en forma de departamentos y casas en la ciudad de Quito, se realizó un sondeo de los servicios que ofertaba cada expositor de la feria. La Feria BIESS 2013 fue organizada por el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS), que oferta créditos hipotecarios para remodelación, construcción y compra de vivienda a sus afiliados. El BIESS es actualmente el motor del sector de la construcción a nivel nacional, a partir de la introducción de su política de crédito que se retomó en el 2008 (Ospina, 2010:66) mediante la cual los afiliados pueden endeudarse por un monto máximo de 100.000 dólares según el monto y el tiempo de sus aportaciones y solicitar crédito para financiar hasta el 100% de la vivienda si ésta es menor o igual a 125.000 dólares, o hasta el 80% de la misma si es superior a este monto<sup>40</sup>. Los afiliados pueden endeudarse hasta 25 años plazo para la categoría de vivienda terminada.

Los resultados de este sondeo me permiten describir algunos elementos del funcionamiento del mercado inmobiliario en la ciudad, es decir, las dinámicas de la comercialización y construcción de vivienda a partir de una muestra entre quienes optaron por tener un stand en dicha feria. La encuesta estuvo orientada a la indagación de las dinámicas del mercado de vivienda, actividad predominante en la feria. Se encuestó a todas las inmobiliarias participantes que se presentaron en la feria, dejando de lado en el análisis a constructoras e inmobiliarias que no ofertaban vivienda o terrenos en la ciudad de Quito, a la Empresa Pública Metropolitana de Hábitat y Vivienda y a los stands de medios y revistas inmobiliarias. La muestra alcanzó a 66 de 68 participantes de la feria entre empresas constructoras e inmobiliarias privadas que estuvieron presentes a lo largo de los 5 días de feria (véase Informe del Análisis Estadístico de la Feria BIESS 2013, Anexo 6). El análisis estadístico de los datos tomó en cuenta a 64 participantes quienes cumplían con la condición de ser empresas o inmobiliarias privadas, presentes en la feria.

La Feria BIESS 2013 fue abierta al público, sin embargo estuvo dirigida a afiliados del Seguro Social, es decir, a familias con al menos un empleado en el sector formal con más de 36 aportaciones mensuales al Seguro Social. Quedan fuera de este segmento todas las personas empleadas en el sector formal pero sin afiliación al Seguro Social, obligatorio por ley, y las personas empleadas en el sector informal o

---

<sup>40</sup> Información disponible y extraída el 17 de febrero de 2014 desde:  
<http://www.biess.fin.ec/hipotecarios/vivienda-terminada>

desempleadas. No obstante, esta cualidad de la feria no impide que personas con capacidad adquisitiva suficiente adquieran sus viviendas con otras formas de crédito privado, público o corporativo con los ofertantes que se presentaron en la feria.

Gráficos elaborados por Víctor Lara, sondeo y análisis elaborados por la autora.


ANEXO 8: Cuotas y tasas de interés de los préstamos hipotecarios BIESS que se mantuvieron hasta octubre 2013

<b>PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS</b>						
Sueldo Reportado	Cuota Máxima Mensual 40% del Sueldo	Tasa Nominal que se aplica al Préstamo según el plazo ( * )				
		7.90%	7.90%	8.20%	8.69%	8.69%
	Cuota Mensual	5 Años	10 Años	15 Años	20 Años	25 Años
240	96	4.746	7.947	9.925	10.911	11.735
350	140	6.921	11.589	14.474	15.911	17.113
400	160	7.910	13.245	16.542	18.184	19.558
500	200	9.887	16.556	20.678	22.730	24.448
600	240	11.864	19.868	24.813	27.276	29.337
700	280	13.842	23.179	28.949	31.822	34.227
800	320	15.819	26.490	33.084	36.368	39.116
1.000	400	19.774	33.113	41.355	45.460	48.896
1.250	500	24.718	41.391	51.694	56.826	61.119
1.500	600	29.661	49.669	62.033	68.191	73.343
2.000	800	39.548	66.225	82.710	90.921	97.791
3.000	1.200	59.322	99.338	124.065	136.381	146.687
4.000	1.600	79.096	132.451	165.420	181.842	195.582
5.000	2.000	98.870	165.563	206.775	227.302	244.478
10.000	4.000	197.740	331.126	413.550	454.604	488.955

Financiamiento **100%** Hasta \$100.000

Hasta **25 años** Plazo

**Biess.**  
Muchos sueños.  
Un banco.



www.biess.fin.ec  
call center  
1-800-Biess7

\* Tasas de interés vigentes a marzo 2012

Fuente: Feria de vivienda BIESS 2013

## ANEXO 9: Demanda y fallo parcial del Tribunal Constitucional a favor de la Cooperativa de Vivienda del Pueblo: Antecedentes de la resolución del Tribunal Constitucional (1)

Mediante Acuerdo Ministerial 000429 de 11 de abril de 1989, publicado en el Registro Oficial Nro. 183 de 4 de mayo de 1989, se aprueba el Estatuto de la Cooperativa de Vivienda Urbana "Julio Zabala", se dispone que los activos y pasivos que el anteriormente conocido como asentamiento "Marianitas" que tuviere la Cooperativa de Vivienda del Pueblo pasarán a constituir parte del acervo de la Cooperativa de Vivienda referida, para lo cual el interventor de la Cooperativa del Pueblo hará el desglose respectivo y dispone que la Cooperativa envíe a la Dirección Nacional de Cooperativas, la documentación de los ingresos de nuevos socios, para que ésta califique el procedimiento de su ingreso. Que de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 9 en concordancia con los artículos 1724 y 1725 del Código Civil, los actos que prohíbe la Ley son nulos y de ningún valor, por lo que el Acuerdo Ministerial que dispone la transferencia de dominio de un inmueble de propiedad de una cooperativa a otra, es nula e inconstitucional, sino se da cumplimiento a los preceptos legales. El 19 de septiembre de 1989, se eleva a escritura pública la disposición constante en el artículo 2 del Acuerdo 000429. y se inscribe la misma en el Registro de la Propiedad del cantón Quito, lo que viola el derecho consagrado en el artículo 48 de la Constitución Política de la República. Que la escritura es nula por haberse celebrado violando los artículos 24, letra c, y 141 del Reglamento General de la Ley de Cooperativas y su inscripción en el Registro de la Propiedad viola los artículos 48, 49, 85, 141, inciso segundo del número 3, y 47, inciso final, de la Constitución Política del Estado, publicada en el Registro Oficial Nro. 763 de 12 de junio de 1984. Que la confiscación de 945 lotes de terreno en el Asentamiento Mañanitas significó para la Cooperativa de Vivienda del Pueblo un perjuicio económico de 3'307.500 dólares, que debe ser indemnizado a la Cooperativa por mandato del artículo 20 de la Carta Magna. Que el Procurador General del Estado en lo referente al Acuerdo

## ANEXO 10: Antecedentes de la resolución del Tribunal Constitucional (2)

Que con Acuerdo Ministerial Nro. 1074 de 28 de noviembre de 1985, se aprueban el acta de sorteo de los lotes y la minuta de adjudicación presentada por el Lic. Cristóbal Suquillo Gómez, Interventor de la Cooperativa Vivienda del Pueblo y se dispone que las minutas de adjudicación y los planos de lotización, se protocolicen y se inscriban en el Registro de la Propiedad. Con oficio Nro. 005-ICVP-86 de 14 de mayo de 1986, el Interventor Lic. Suquillo Gómez, remite al Director Nacional de Cooperativas, 12 listados de los socios cooperados del Comité del Pueblo que están calificados y que viven en los lotes, a fin de que se apruebe la asignación de los lotes y adjunta copia del Acuerdo Ministerial 1074. Que el Interventor en el listado omite referirse y citar a 3.810 socios del asentamiento y omite garantizar los derechos que tenían 7.715 socios de los asentamientos de Puengasí, Carcelén y Mariana de Jesús, que aún no habían construido sus viviendas, pero que constaban en el Acta de sorteo.

## ANEXO 11: Antecedentes de la resolución del Tribunal Constitucional (3)

Señalan que la Cooperativa de Vivienda del Pueblo, con domicilio en la ciudad de Quito, es una persona jurídica aprobada mediante Acuerdo Ministerial Nro. 04004 de 8 de noviembre de 1974 y ordenada su reinscripción en la Dirección Nacional de Cooperativas con Acuerdo Ministerial Nro. 02136 dictado el 16 de agosto de 1999, por el Ministro de Bienestar Social. Que la Cooperativa para cumplir con los objetivos para la cual fue creada adquirió varios predios y siguiendo el procedimiento establecido en los artículos 145 y 146 de la Ley de Cooperativas ejecutó varias obras civiles. Que en acatamiento a lo dispuesto en el artículo 174 del Reglamento General de la Ley de Cooperativas, en cada uno de los cuatro asentamientos se realizó el sorteo, en presencia y con participación del Delegado de la Dirección Nacional de Cooperativas y se adjudicó los solares a los socios, quedando solares excedentes. Que del total de 8.949 lotes constantes en los planos de los cuatro asentamientos, la Cooperativa de Vivienda del Pueblo adjudicó 6.529 solares, quedando el excedente de 2.420 lotes;

Que mediante Resolución Nro. 49 de 10 de septiembre de 1984, la Dirección Nacional de Cooperativas dispuso la fiscalización de la Cooperativa. Que el 18 de diciembre de 1984, el funcionario encargado de la fiscalización presentó su informe en el que expresa que no se establecen cargos ni por fallante de caja ni por glosas en contra del Rindente y directivos de la Cooperativa; que los lotes han sido adjudicados a los socios de la Cooperativa por sorteo y con la participación del Delegado de la Dirección Nacional de Cooperativas y respecto a los excedentes manifiesta que la Cooperativa deberá realizar la distribución de los mismos de conformidad a los artículos 55 y 56 del Reglamento General de la Ley de Cooperativas.

Resuelve:

1. Aceptar parcialmente la demanda de inconstitucionalidad planteada por los señores doctor Carlos Humberto Rodríguez Paredes, Fausto Eduardo Narváez Calugullín, licenciado José Zapata Gómez y Carlos Arias Segovia, en sus calidades de Presidente, Gerente, Asesor General y Presidente del Consejo de Vigilancia de la Cooperativa de Vivienda del Pueblo, en contra de los artículos 2 y 3 del Acuerdo Ministerial No 000429 de 11 de abril de 1989, publicado en el Registro Oficial Nro. 183 de 4 de mayo de 1989; consecuentemente declarar la inconstitucionalidad de dichos artículos 2 y 3, así como de la escrituración del Acuerdo de 19 de septiembre de 1989, ante el Notario Décimo Sexto del cantón Quito, que aparece como "Cesión de Derechos"; de la inscripción de este documento en el Registro de la Propiedad del cantón Quito de fecha 26 de septiembre de 1990, que consta a fojas 1105 con el número 1255 del indicado Registro de la Propiedad de cuarta clase; tomo 121.

2. Disponer que esta resolución se publique en el Registro Oficial.- Notifíquese."

f.) Dr. Oswaldo Cevallos Bueno, Presidente.

Razón: Siento por tal, que la resolución que antecede fue aprobada por el Tribunal Constitucional con seis votos a favor correspondientes a los doctores Millón Burbano Bohórquez, Miguel Camba Campos, Héctor Rodríguez Dalgo, Luis Rojas Bajaña, Mauro Terán Cevallos y Simón Zavala Guzmán y dos votos salvados de los doctores Jaime Nogales Izurieta y Oswaldo Cevallos Bueno, en sesión del día miércoles veinticuatro de marzo de dos mil cuatro.- Lo certifico.

f.) Dr. Víctor Hugo López Vallejo, Secretario General.

VOTO SALVADO DE LOS DOCTORES JAIME NOGALES IZURIETA Y OSWALDO CEVALLOS BUENO EN EL CASO SIGNADO CON EL NRO. 012-2003-AA.

Quito, D.M., 24 de marzo 2004.

Con los antecedentes constantes en la resolución adoptada, discrepamos con la misma por las siguientes consideraciones:

**Fuente:** Registro Oficial 8 de abril de 2004. Disponible en:  
<http://www.derechoecuador.com/productos/producto/catalogo/registros-oficiales/2004/abril/code/18058/registro-oficial-8-de-abril-del-2004>

Sobre el caso, véase también el link:

ANEXO 12: Sectores de Calderón por tipo de vivienda.

SECTORES	PROPIA	ARRENDADA	DRECHOS Y ACCIONES	POSESIONARIOS	OTROS
BELLAVISTA	60%	10%	10%	18%	2%
SAN JUAN DE CALDERÓN	65%	10%	10%	13%	2%
CENTRO PARROQUIAL	90%	10%	-	-	-
SAN JOSÉ DE MORÁN	70%	15%	5%	8%	2%
MARIANAS - ZABALA	55%	10%	20%	14%	1%
CARAPUNGO	80%	17%	1%	1%	1%
CENTRO ADMINISTRATIVO	60%	10%	10%	10%	10%
LLANO GRANDE	50%	25%	15%	8%	2%
SAN MIGUEL DE CALDERÓN	60%	3%	20%	16%	1%
COMUNA "SAN FRANCISCO DE OYACOTO"	30%	5%	50%	13%	2%
COMUNA "SAN MIGUEL DEL COMÚN "	35%	5%	55%	3%	2%
COMUNA "LA CAPILLA"	45%	10%	30%	14%	1%
COMUNA DE "SANTA ANITA"	15%	2%	60%	21%	2%

Fuente: POTS Calderón, 2011.

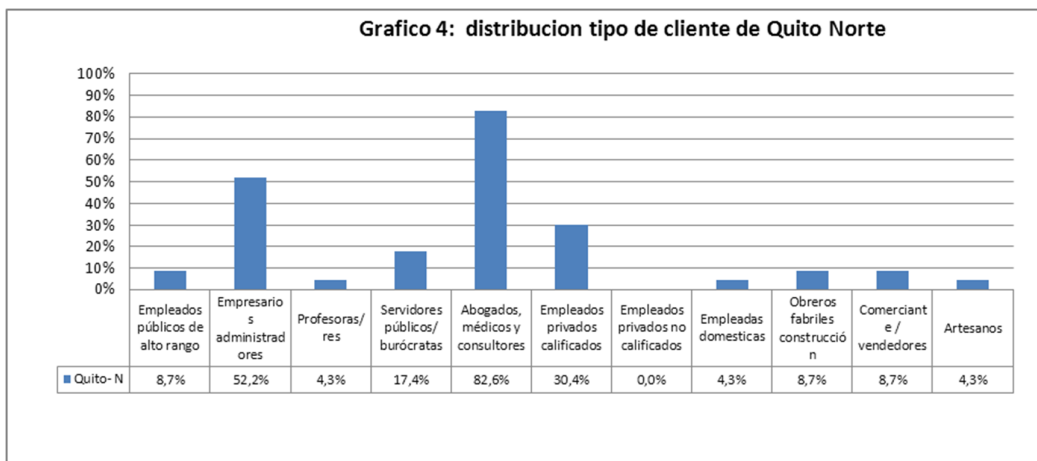
ANEXO 13: Sectores de Calderón por provisión de servicios básicos.

SECTORES	COBERTURA DE SERVICIOS (%)					OBSERVACIONES
	AGUA PARA CONSUMO HUMANO	ALCANTARILLADO (SISTEMA DE AGUAS SERVIDAS)	RECOLECCIÓN DE DESECHOS SÓLIDOS	ENERGÍA ELÉCTRICA	ALUMBRADO PÚBLICO	
BELLAVISTA	80%	60%	30%	80%	70%	Terrenos baldíos
SAN JUAN DE CALDERÓN	80%	65%	50%	90%	70%	
CENTRO PARROQUIAL	98%	95%	80%	98%	95%	
SAN JOSÉ DE MORÁN	90%	80%	80%	90%	80%	
MARIANAS - ZABALA	90%	80%	80%	90%	80%	
CARAPUNGO	98%	98%	98%	98%	95%	
CENTRO ADMINISTRATIVO	95%	90%	90%	90%	90%	
LLANO GRANDE	90%	80%	60%	80%	70%	
SAN MIGUEL DE CALDERÓN	90%	70%	60%	80%	70%	
COMUNA "SAN FRANCISCO DE OYACOTO"	80%	60%	60%	70%	70%	
COMUNA "SAN MIGUEL DEL COMÚN"	90%	80%	80%	80%	70%	
COMUNA "LA CAPILLA"	95%	85%	70%	80%	70%	
COMUNA DE "SANTA ANITA"	70%	40%	40%	60%	70%	

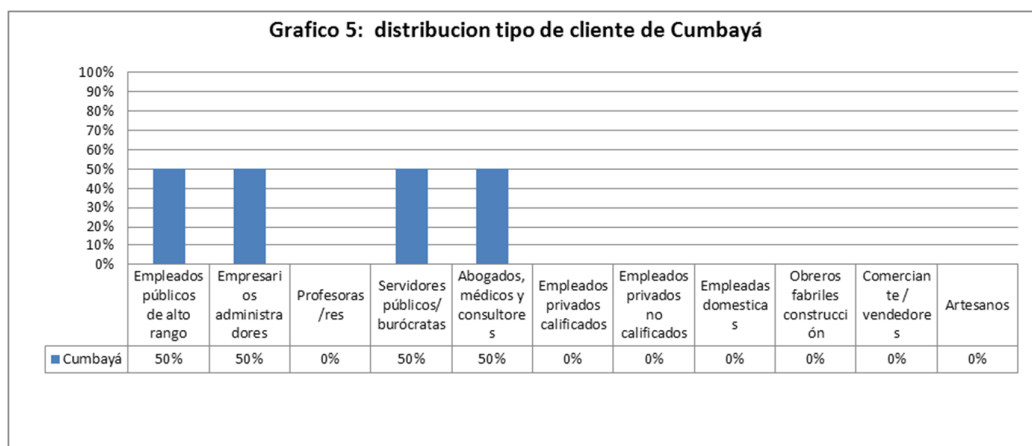
Fuente: PDOT Calderón, 2011.



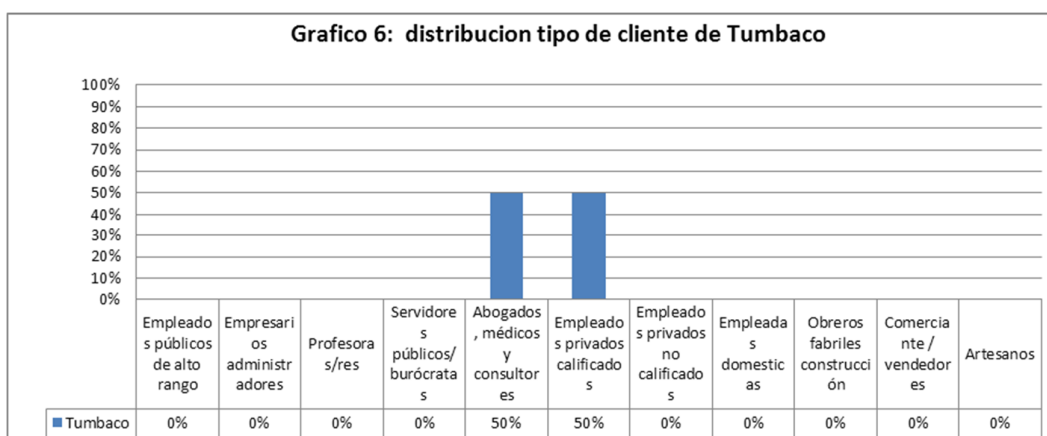
ANEXO 14: Sectores del DMQ por tipo de cliente.



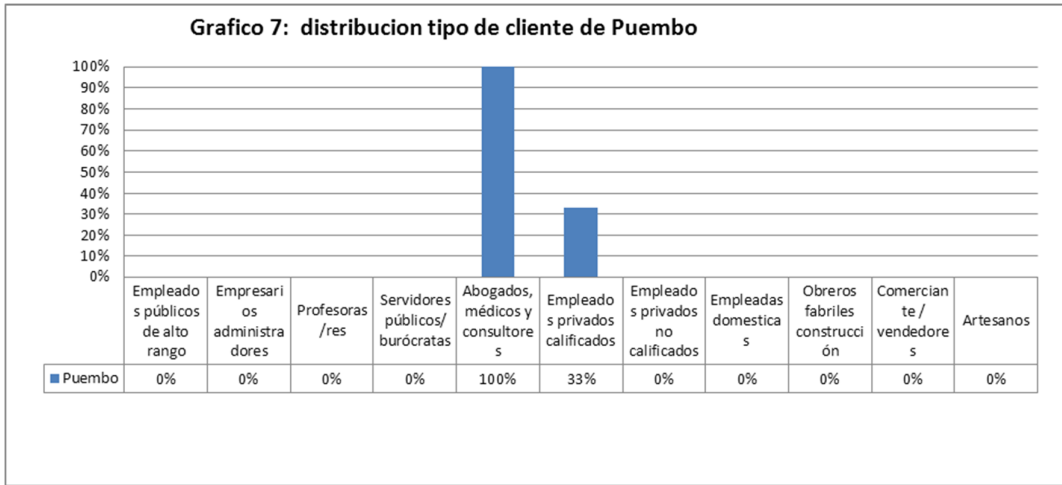
**Fuente:** Sondeo en la Feria de Vivienda BIESS, 2013. Elaboración: Víctor Lara.



**Fuente:** Sondeo en la Feria de Vivienda BIESS, 2013. Elaboración: Víctor Lara.



**Fuente:** Sondeo en la Feria de Vivienda BIESS, 2013. Elaboración: Víctor Lara.



**Fuente:** Sondeo en la Feria de Vivienda BIESS, 2013. Elaboración: Víctor Lara.

**Síguenos**  
facebook.com/revista.clave  
@revistclave

BUSCAR:

INICIO CÓDIGO DEONTOLÓGICO ESTILOS DE VIDA GRANDES PROYECTOS ARQUITECTURA LEGAL FINANCIERO TEMAS CLAVE COMERCIAL CONTACTO

### Rentabilidad del Mercado Inmobiliario en Quito

**Análisis Comercial**  
Por: **Verónica Acosta**  
Marzo - Abril, 2014

Por primera vez en la historia, desde el año 2009 la población urbana del mundo supera a la población rural, alcanzando cifras que bordean el 50.5% entre quienes viven en las ciudades. Ecuador no es la excepción. Según el Censo de población del 2010, un 59% de ecuatorianos residen en áreas urbanas, lo que significa que ciudades como Quito, Guayaquil y Cuenca, absorben un alto porcentaje del crecimiento poblacional.

La demanda de vivienda para todos los quintiles de la población ha impulsado el crecimiento casi desmedido del mercado inmobiliario, constituyéndose en uno de los más dinámicos de la economía ecuatoriana a partir de 2010.

La expansión del sector inmobiliario se debe a varios factores. Entre ellos, el fácil acceso a los créditos hipotecarios ofertados por las instituciones financieras privadas y en especial por el BIESS; al desarrollo de nuevos e importantes proyectos inmobiliarios; y al apoyo del Estado para la adquisición de vivienda a los niveles medios bajos, entre otros. En consecuencia, el sector de la construcción se constituye en aportante de impacto positivo en las variables macroeconómicas y en el crecimiento sostenido del Producto Interno Bruto (PIB).

Considerando la evidente dinámica del mercado inmobiliario en Quito, se podría aseverar que cualquier inversión en bienes raíces genera alta rentabilidad. Si bien hay sectores donde existe mayor plusvalía, por la capacidad de fluctuación que tienen los precios del metro cuadrado, es fundamental entender cuáles serán aquellas en las que será factible obtener mayor rentabilidad al momento de liquidar la inversión.

Son varios factores los que determinan el precio de una vivienda, sea nueva o de segundo uso: edad de la construcción, equipamiento del edificio o del conjunto habitacional, área útil del apartamento, distribución interior, número de alcobas, baños, parqueaderos, calidad de los acabados, facilidades de acceso, su entorno inmediato, etc. No es raro encontrar dos inmuebles que, a pesar de tener características similares y estar ubicadas en el mismo sector, tengan avalúos con variaciones considerables.

El consenso sobre el alto retorno que la inversión en el mercado inmobiliario de Quito ofrece hace que cada día aumente la oferta, pues la realidad de las cifras demuestra que, al menos por el momento, la inversión inmobiliaria es un camino seguro de crecimiento.

En el mercado en general se negocia con diversos tipos de bienes inmuebles: casas, departamentos, oficinas, locales comerciales, terrenos, etc.; para operaciones de compra-venta y de arrendamiento. Para este análisis se trabajó a partir de la información entregada por agentes inmobiliarios particulares, comercializadoras de bienes raíces, portales inmobiliarios y empresas de marketing especializadas en esta rama.

Analizaremos la rentabilidad del mercado inmobiliario en el sector residencial, revisando ventas reales de casas y departamentos que se han destinado únicamente para vivienda. El análisis comprende una relación entre 2010 y 2014, con énfasis entre febrero de 2012 a febrero de 2014.

La demanda de vivienda en Quito es diversa y se adapta a todos los niveles de ingresos, dependiendo del tipo y sector donde se ubiquen. Según Marketwatch, al cierre de 2013, en Quito se construían más de 19,663 unidades habitacionales, repartidas en 420 proyectos, de las cuales, a esa fecha, se mantenía un 30% disponible para la venta.

El detalle de ese total, segmentado por ubicación geográfica en los distintos sectores del Distrito Metropolitano de Quito (DMQ), se representa en el Gráfico No. 1.

**Gráfico No. 1**

**PUBLICIDAD**



**BUSCADOR INMOBILIARIO**

BUSCADOR DE INMUEBLES



**EDICIONES ANTERIORES**

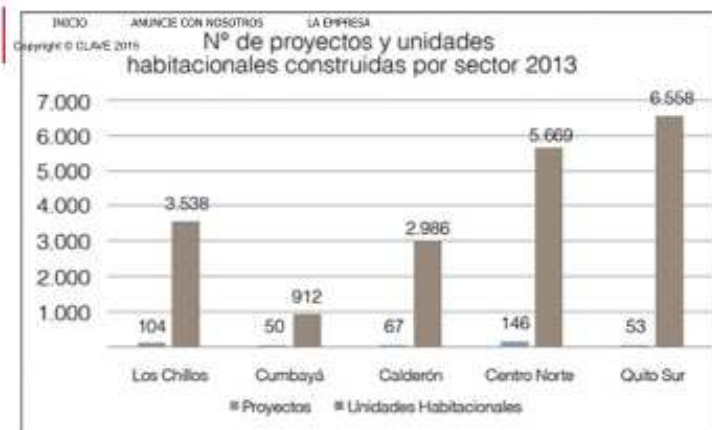


**CLAVE!** Encuentra un su gran negocio punto de venta del día!

¡Cómpralo! • ¡Pídelo! • ¡Escúchalo!

¡Cómpralo! • ¡Pídelo! • ¡Escúchalo!

¡Cómpralo! • ¡Pídelo! • ¡Escúchalo!



CONTACTO  
Desarrollo Web

Observamos que el Sur de la ciudad es donde mayor número de unidades habitacionales se construyen (6.558 en 53 proyectos), seguido por el Centro Norte (5.669 en 146 proyectos), y Los Chillos (3.538 en 104 proyectos). Llama la atención el número de construcciones en Cumbayá, que en 50 proyectos incluye apenas 912 unidades habitacionales, lo que demuestra la exclusividad del sector.

El mercado de inmuebles no está sometido a regulaciones oficiales de precios, por el contrario, estos varían de acuerdo a las tendencias financieras del mercado y/o al lugar donde el bien está ubicado. Los expertos sugieren que, para medir la rentabilidad de la inversión en bienes raíces, se considere aspectos relacionados con la capacidad del propio inmueble para obtener ingresos vía rentas (alquiler), y por medidas comparables, por ejemplo, el precio por m<sup>2</sup> del sector. Así se podrá determinar si la compra de un inmueble a un determinado precio, se ajusta a las condiciones del mercado.

**SECTORES DE MAYOR PLUSVALÍA EN QUITO**

Considerando el precio por m<sup>2</sup>, la demanda de inmuebles existente y su nivel de absorción, es decir, la velocidad con la que se negocian en el mercado, definimos como lugares de mayor incidencia para este estudio al Valle de Los Chillos, Cumbayá, sector Centro-Norte, Centro Colonial y Quito-Sur. Según los datos recopilados, el promedio de precios por m<sup>2</sup> de venta, experimenta una tendencia al alza, tal como lo demuestra el Gráfico No.2.

**Gráfico No. 2**



De este gráfico se desprende que el mayor incremento de precios se registra en el Centro-Norte de Quito y dentro de éste, concretamente en la Av. de los Shyris, Av. República de El Salvador y Av. González Suárez, donde a la fecha el precio por m<sup>2</sup>, bordea los \$1.800.

Para mayor detalle, hemos desglosado a la zona Centro-Norte en los siguientes sectores: Av. de los Shyris (Gráfico No. 3), República de El Salvador (Gráfico No. 4), Av. González Suárez (Gráfico No. 5), Bellavista (Gráfico No. 6), Quito Tenis (Gráfico No. 7), y El Bosque (Gráfico No. 8)

Gráfico No. 3



Gráfico No. 4

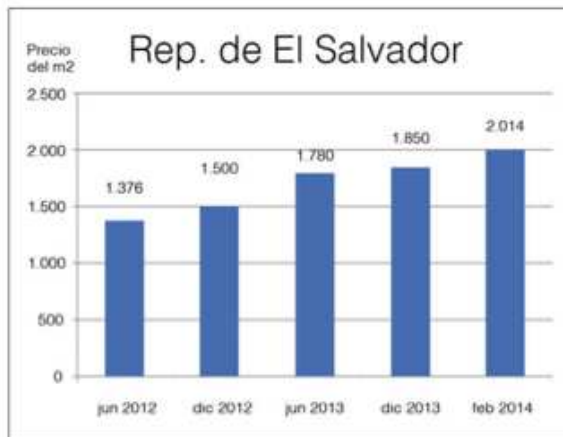


Gráfico No. 5



Gráfico No. 6

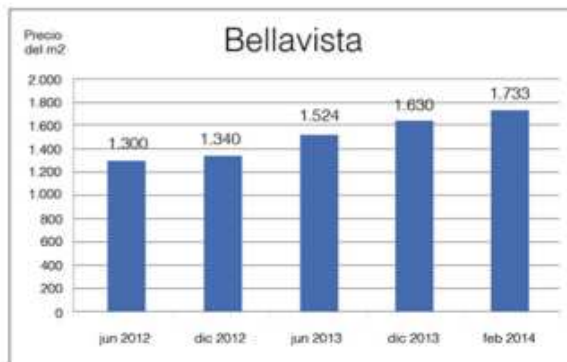


Gráfico No. 7

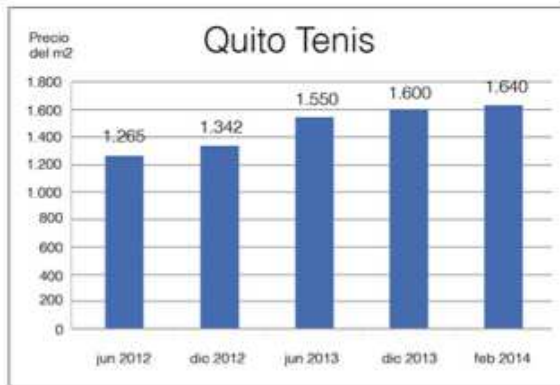
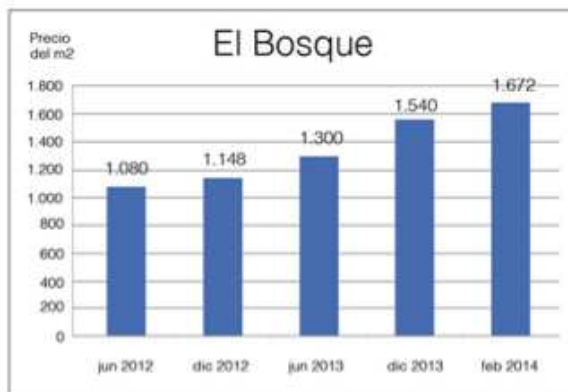
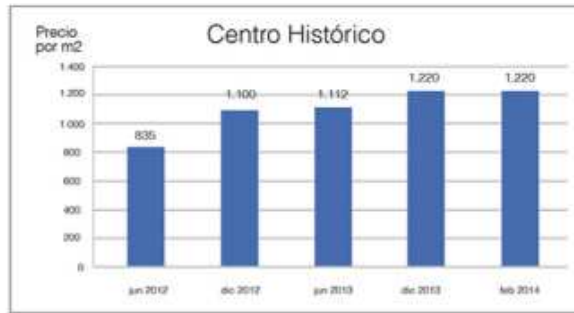


Gráfico No. 8



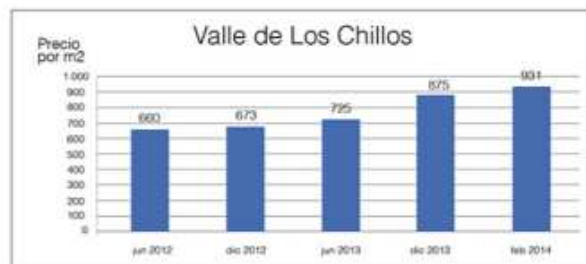
El Centro Histórico (Gráfico No. 9) ha alcanzado un interesante incremento de precios, superan ligeramente los \$1.200 por m2, para departamentos nuevos con acabados de lujo. En este específico caso debemos mencionar que en 2010 se registró la construcción y venta de solamente un proyecto de apartamentos de lujo, lo cual incrementó los precios en un 32% en relación al año anterior.

Gráfico No. 9



Las propiedades en Los Chillos (Gráfico No. 10) se cotizan en alrededor de \$931 el m<sup>2</sup>, debido a que tiene un COS más alto, además este valle no tiene límites al momento de construir nuevos proyectos inmobiliarios.

Gráfico No. 10



En las zonas de Calderón (Gráfico No. 11), el precio por m<sup>2</sup> llega a los \$680, mientras que en el Sur de Quito (Gráfico No. 12) está en \$769.

Gráfico No. 11

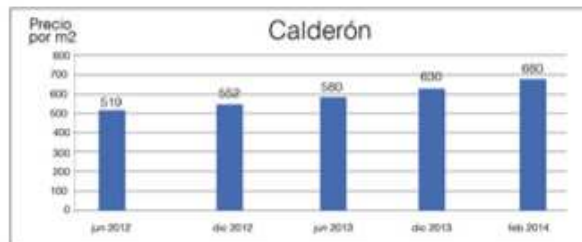


Gráfico No. 12





Sin embargo de las cifras mencionadas, debemos estar conscientes de que la marcada variación de precios de venta de vivienda terminada, en algunos casos responde a factores circunstanciales. En el Gráfico No. 13 presentamos un resumen de la variación de precios en los sectores más importantes del DMQ.

Gráfico No. 13



**VALOR DE VENTA DE UN INMUEBLE EN RELACIÓN A SU PRECIO DE COMPRA**

En circunstancias normales, los bienes inmuebles producen rentabilidad económica por dos vías:

- Por los ingresos que genere mediante rentas provenientes de su alquiler.
- Por la plusvalía obtenida al momento de su venta.

Para calcular la rentabilidad del inmueble por la plusvalía que genere al momento de su venta, también se debería considerar ciertos datos como:

- Precio de compra (incluidos gastos de la compra-venta)
- Precio de venta
- Número de años transcurridos
- Rentabilidad Anual Bruta
- Tasa de inflación
- Gastos de gestión
- Alcuota y mantenimiento
- Impuesto predial
- Seguro

Si el inmueble ha sido arrendado durante un periodo de años determinado, se debe calcular la rentabilidad de dichos periodos y sumarlos a la plusvalía obtenida. Si se realizan análisis previos a la inversión, será acertado calcular el Valor Anual Neto (VAN) de las rentas futuras.

Es evidente que la compra de un inmueble requiere una cantidad importante de capital, ya sea propio o financiado. Si la compra se la hace con préstamo hipotecario, también se debe considerar los intereses de la deuda y otros costos de la operación.

Las diferentes instituciones financieras privadas ofrecen tasas de interés similares entre ellas, diferenciando su producto con distintos valores agregados de servicio para atraer clientes. En los últimos meses, la tasa para

crédito hipotecario ha fluctuado en rangos de entre el 9% y el 10.5%, con una frecuencia de reajuste que podría ser trimestral o semestral, y con plazos máximos de hasta 15 años.

En términos generales, los bancos privados financian entre el 65% y el 80% del valor del avalúo del inmueble a adquirirse. Obviamente, la base de análisis para calificar al sujeto de crédito son sus ingresos mensuales y el origen del que provienen, pues esto es lo que garantiza la fuente de repago de la deuda. Si bien el parámetro comúnmente aplicado es que la cuota mensual de amortización del crédito hipotecario no supere el 35% de los ingresos mensuales del solicitante, también es factible que cada caso sea analizado independientemente porque hay variables que podrían permitir que un porcentaje mayor sea desembolsado.

El BIESS presenta un esquema distinto, financiando hasta el 100% del valor del avalúo de realización de vivienda de hasta \$100.000. Superado ese monto, se financiará el 80% del valor del avalúo, siempre y cuando las cuotas mensuales del crédito no superen el 40% del sueldo que el solicitante reporta al IESS. Las tasas de interés que se aplican son menores a las de la banca privada, y varían de acuerdo al plazo del crédito, que puede extenderse hasta 25 años.

Así las cosas, si el préstamo hipotecario es de hasta 10 años plazo, la tasa nominal aplicada será de 7.9%; si es a 15 años será de 8.2%; y si se opta por el plazo máximo de 25 años, la tasa será de 8.69%. Cabe anotar que todos quienes están afiliados al IESS son candidatos a obtener un crédito hipotecario en el BIESS, tanto si sus ingresos mensuales reportados son de \$340, como si fuesen de \$10.000.

Para citar dos ejemplos reales, supongamos que su ingreso mensual reportado al IESS es de \$1.500. En este caso, en un crédito a 25 años plazo usted podrá acceder a \$73.343 y sus cuotas mensuales serán de \$600. Por otro lado, si la situación es de sociedad conyugal, la suma del ingreso de cada uno de los cónyuges establecerá el total de ingresos familiares a ser considerado para efectos de solicitar un crédito. Por ejemplo, si en pareja logran ingresos mensuales reportados de \$4.000, podrán acceder a \$195.582 si el crédito es contratado a 25 años plazo, y las cuotas mensuales serán de \$1.600.

Al igual que las instituciones financieras privadas, el BIESS analizará su situación económica para establecer el nivel de su liquidez mensual, es decir, cuánto de sus ingresos no está comprometido con el pago de otras deudas adquiridas con anterioridad.

#### **RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN DEL MERCADO INMOBILIARIO, EN COMPARACIÓN CON OTRO TIPO DE INVERSIONES**

En el Gráfico No. 14 (página siguiente) se verifica que el sector de mayor plusvalía entre los sectores analizados es el Centro Norte, con una rentabilidad bruta del 60% de incremento del valor de la inversión en tres años. Este crecimiento se explica en parte por la puesta en marcha del Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre en Tababela, Quito, el avance de nuevas vías como la Ruta Viva que conecta el Valle de Tumbaco con Quito; y la cada vez mayor oferta de centros educativos, centros comerciales, sitios de esparcimiento y entretenimiento para niños y jóvenes, quienes en gran medida son los que presionan a los padres a tomar la decisión a la hora de invertir en bienes raíces.

Adicionalmente, se deduce de este gráfico, que el rendimiento bruto del mercado inmobiliario en los distintos sectores de Quito y los Valles es alto. Calderón y el Sur de Quito, son los de menor rentabilidad, durante 2010 y 2013 ofrecieron una variación positiva de 21%. Qué decir de los otros sectores como Cumbayá (50%), el Centro Histórico (46%), y el Valle de Los Chillos que presenta una variación positiva del 33%.

Para efectos comparativos de rendimiento entre lo que generaría una inversión en el sector inmobiliario y otras posibilidades existentes en el mercado, elaboramos los Gráficos No. 14 y 15. El lector podrá establecer diferencias entre la utilidad que han generado las 11 mejores empresas privadas no petroleras del país, con el rendimiento que un portafolio equilibrado de inversión inmobiliaria podría rendir. Del análisis de estos cuadros se desprende que el sector inmobiliario es la posibilidad más atractiva al momento. Los factores que impulsan este crecimiento nos permiten aventurarnos a afirmar que será sostenible en el tiempo.

Gráfico No. 14

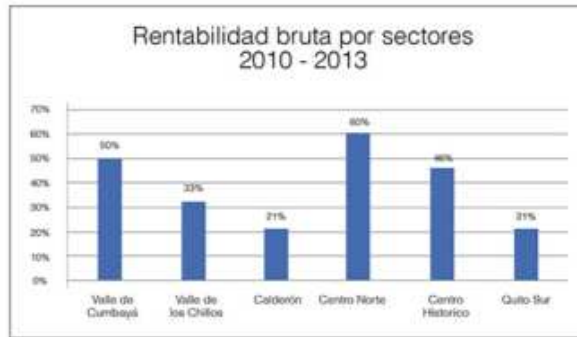


Gráfico No. 15

Posición	NOMBRE DE EMPRESA	Utilidad / Ingreso
1	Consortio Ecuatoriano de Telecomunicaciones S.A. Conecel	41.35%
2	Holcim Ecuador S.A.	32.66%
3	Movistar	21.94%
4	Corporación Favorita C.A.	10.42%
5	Construmercado S.A.	9.40%
6	Banco Pichincha C.A.	8.00%
7	Dinadec S.A.	8.00%
8	Tiendas Industriales Asociadas Tia S.A.	7.46%
9	Procesadora Nacional de Alimentos C.A. Pronaca	6.69%
10	General Motors del Ecuador S.A.	5.61%
11	Corporación El Rosado S.A.	5.41%
12	Omnibus BB Transporte S.A.	1.76%

Fuente: Revista Clave

El buen momento que atraviesa la actividad inmobiliaria, medido como la relación entre la población que requiere vivienda y las posibilidades de cubrir esta necesidad; contemplando que hay liquidez en el sector financiero público y privado para conceder créditos hipotecarios; y considerando la importante generación de empleo en todos los estratos socio-económicos que provoca, principalmente en mano de obra poco calificada para el sector de la construcción; nos permite avizorar que es el momento ideal para negociar bienes inmuebles.

Prohibida la reproducción total o parcial del material de esta revista. Los artículos publicados en esta publicación son de responsabilidad de sus autores y no comprometen la línea editorial de la institución.

ARTÍCULOS RELACIONADOS

Grand Diamond Beach más allá del lujo

COMERCIAL

Tripoli y Santa Clara. Nuevos proyectos

COMERCIAL



Al ingresar a su oficina de desarrollo inmobiliario es difícil no detenerse a observar cada rincón. Salta a la vista que Omar Quintana Boquerito es un coleccionista de momentos...

+ LEER MÁS

ANEXO FINAL (ADJUNTO): Video documental de la celebración de las fiestas parroquiales de Mariana de Jesús, *La Minga de Marianita*, realización: María Fernanda Carpio León.

Disponible en <https://www.youtube.com/watch?v=Na1gVjXysbM&t=5s> , visitado en diciembre 12 de 2017.